

Focus & Groei

Focus & Groei

Corien Plaisier

Colofon

Copyright ©2016: Corien Plaisier

Auteur: Corien Plaisier

Vormgeving: Katinka Habraken

Illustraties: Katinka Habraken

Foto omslag: Shutterstock

Tekstcorrectie: MV8tekst

Druk en bindwerk: Brave New Books

Publicatie: Brave New Books

ISBN: 9789402157284

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

Voorwoord

Focus & Groei

Stippels & Co gaat op zoek naar het verhaal van zes ondernemers.

In mijn familie van moederszijde was ondernemen heel normaal. Tijdens verjaardagen en familiebijeenkomsten werd er vaak over 'de zaak' gepraat. Het bedrijf van de familie was er altijd bij aanwezig. Vooral ook omdat mijn opa ermee begonnen was en mijn vader en twee ooms in het bedrijf werkzaam waren. Als student aan de heao vond ik het leuk om mijn opa te vragen naar zijn begintijd in de crisisjaren van de vorige eeuw, toen hij met één brillenzaak in Dordrecht startte. En later vertelden mijn vader en mijn moeder nog meer verhalen over de uitbouw van het bedrijf naar wat het uiteindelijk is geworden.

Het verlangen bleef

Ook toen ik in loondienst autoreclame maakte vroeg ik autodealers en andere zakelijke contacten naar hun verhaal. Mijn verlangen naar het luisteren naar verhalen van ondernemende mensen bleef. Het familiebedrijf is alweer jaren geleden verkocht en ik ben mijn eigen bedrijf gestart midden in een nieuwe crisistijd. Vooral toen ik net begon absorbeerde ik de verhalen van ondernemers die al langer bezig waren en nu succes hadden. Zou mij dat ook lukken, vroeg ik me af. En wat is hun geheim?

Vijfjarig bestaan

Voor het vijfjarig bestaan van Stippels & Co ben ik op zoek gegaan naar ondernemers die vanuit niets een bedrijf zijn begonnen. De focus van mijn bedrijf ligt bij mensen die zich bezighouden met diensten; daarom zijn de ondernemers in die hoek te vinden. Ik vroeg naar hun drijfveren om te starten. Wilden ze altijd al ondernemen of kwam het op hun pad? Wat waren hun redenen om een bedrijf te beginnen? Op welke manier kwamen ze aan klanten? Hoe zorgden ze voor voldoende onderscheidend vermogen en welke toegevoegde waarde boden ze hun klanten?

Mijn eigen start

Toen ik in 2010 met Stippels & Co begon is de vraag 'hoe kom je aan klanten' mij vaak gesteld. Als starter die gelooft in haar idee en dat vooral baseerde

op buikgevoel was het antwoord in mijn geval 'via mijn netwerk'. Maar dat bleek in de praktijk nog best lastig, omdat mensen mijn vak vaak niet kennen of niet snappen. Mijn huidige vak als strategisch marketingadviseur is abracadabra voor velen. Mezelf onderscheidend neerzetten werd een zoektocht van een paar jaar. Verder moest ik op zoek naar een sector die mijn dienstverlening hard nodig had en er ook nog voor wilde betalen. Gelukkig deed de tijd ook zijn werk, de recessie kwam tot stilstand en natuurlijk heeft het opbouwen van een reputatie gewoon tijd nodig.

Hoe ben ik te werk gegaan?

Mijn eerste klant, Marieke van der Heijden, wilde ook nu weer mijn 'proefkonijn' zijn. Zij introduceerde mij daarna bij een andere ondernemer en die stelde mij weer voor aan een volgende. Door met één vrouw en één man te starten kwam ik in twee totaal verschillende netwerken terecht, wat uiteindelijk zou moeten leiden tot zes, acht of tien interviews.

Soms loopt het anders

De praktijk was weerbarstig. Je krijgt te maken met drukke agenda's. Van jezelf, maar ook van de personen die je wilt interviewen. Dat leidde ertoe dat zes interviews houden voor de deadline, najaar 2016, echt het best haalbare resultaat was. Het via via bij nieuwe ondernemers terechtkomen is bij het laatste interview, vanwege een volle agenda, niet gelukt. Maar daar bood een klant gelukkig aan mij te helpen. Uiteindelijk is daarmee de cirkel toch weer rond. De interviews begonnen met een klant en eindigden ermee. Dat voelt goed.

Oneindig dankbaar ben ik voor de openheid en de tijd die alle betrokkenen mij gegeven hebben.

Corien Plaisier
Bavel, november 2016

Inhoudsopgave

Verhaal 1

Marieke van der Heijden – Au Bain Marieke Huidverzorging

Een ondernemende vrouw met pit en doorzettingsvermogen

Verhaal 2

Barend Groote Schaarsberg – Easy Way

Nooit nee zeggen, bereikbaar zijn, staan voor 100% betrouwbaarheid

Verhaal 3

Corrie Angel – Angel Fashion Academy en Angel Paranormaal Centrum

Linksom of rechtsom, je komt uit waar jij dat wilt

Verhaal 4

Siebe Fockens – School voor Clown en Leven en CliniClown

Ik zet mijn fiets inmiddels in de fietsenstalling, maar niet in de gleuf

Verhaal 5

Max Fackeldey – Your Social

Sell yourself into trouble and then solve it

Verhaal 6

Patrizia Marcucci – Marcucci & Warnink advocaten

Voor mij is studeren een middel om een doel te bereiken en verder te komen.

Het moet gebeuren, punt!

