

DE ERVARINGEN VAN JONGE ONDERNEMERS

Op eigen benen

Jonge mensen met een gezonde portie lef en een goed idee wachten niet tot de mogelijkheden zomaar hun pad kruisen: ze betreden de markt met hun eigen zaak, op kousenvoeten of met de stormram. Ze hebben totaal verschillende dromen, maar wel hetzelfde doel: succesvol zijn, helemaal zelfstandig en onafhankelijk.

«Ik wilde altijd al zelfstandig worden», vertelt **Pieter Soenen** (26), die een goed jaar geleden Optiek Pieter in Roeselare opende. «Ik wilde de verantwoordelijkheid over mijn eigen daden, zowel de fouten als de successen.» **Margot Huyghe** (27) startte een drietal maanden geleden met de uitbouw van een eigen communicatiebureau, Attasjee. Ook zij wilde vooral de vrijheid om de dingen aan te pakken zoals ze zelf wil. «Ik had al een aantal functies in marketing en communicatie achter de rug, en merkte dat die sector altijd heel projectmatig is. Als consultant kan ik bijspringen waar nodig en op de juiste plaats en het juiste moment oplossingen aanbieden. Bovendien heb ik een bepaalde methodiek in mijn hoofd, die ik graag zelfstandig in de praktijk wilde brengen in verschillende sectoren.» **Veronique Van de Kerckhove** (32), nog zo'n jonge starter, wilde vooral haar eigen ervaring en kennis aanwenden in haar bedrijf VeroTech, een ingenieursbureau in de R&D-sector. «Ik vind het leuk dat ik alle facetten van het bedrijf beheer, van het bedrijfsbeleid tot de aanwerving van nieuwe werknemers.»

Natascha Van Esbroeck (27) wilde dan weer een gat in de markt opvullen. Na de geboorte van haar twee dochters merkte ze dat er weinig echt originele doopsuikermanden verkrijgbaar waren.

Ze besloot dan maar zelf op zoek te gaan naar exclusieve en speciale doopsuikerideetjes. «Ik heb even getwijfeld om een doopsuikerwinkel te openen, maar het is een webshop geworden: Doopsuiker Poppies.»

Eigen stijl

Haar buurvrouw wees Natascha op een startersnamiddag georganiseerd door ondernemersorganisatie Unizo. «Unizo

heeft me geholpen om de goede stappen te zetten, in de juiste volgorde.» Want dat er heel wat papier- en ander werk komt kijken bij het starten, hoeft niet te verbazen.

«Op een jonge leeftijd een serieuze investering doen in een eigen zaak, is natuurlijk niet evident», vertelt opticien Pieter. «Maar als je je laat omringen door de juiste mensen, zowel professioneel als privé, dan is het perfect mogelijk. De voorbereidingen nemen uiteraard wel wat tijd in beslag: je moet met de hulp van een goede boekhouder de financiële kant van de zaak plannen, je moet de juiste leveranciers vinden enz.» Maar boven alles moet je een ijzersterk en origineel idee hebben, volgens Pieter. «Ik wilde een optiekzaak openen die een ander gamma aanbiedt dan je doorgaans vindt. Wat exclusievere, moeilijker te vinden merken. Als je een idee hebt uitgewerkt waar je volledig achter staat en in geloof, kun je er de volle honderd procent voor gaan.» Ook Natascha heeft gezocht naar een eigen stijl, zodat ze de concurrentie zou aankunnen. «Geboortekaartjes en doopsuikers zijn tegenwoordig heel strak en grafisch vormgegeven, met veel felle kleurtjes. Mensen die van een andere stijl houden, vinden soms moeilijk iets naar hun smaak. De collectie waar ik mee ben gestart, is anders: landelijk, warm, cosy.» Je onderscheiden van de massa is dus belangrijk. «Het opstellen van een goed financieel plan vond ik het moeilijkste aspect van de opstart», aldus Natascha. «Je wordt met je neus op de feiten gedrukt en in het begin is het koffiedik kijken.»

«Het moeilijkste vond ik dat ik het allemaal alleen moest uitvoeren», vertelt Veronique. «Als werknemer heb je altijd een clubje mensen rond je met wie je kunt overleggen. Het was niet evident om competente mensen te vinden, een specialist arbeidsrecht bijvoorbeeld, om mijn zaak op de rails te helpen.»

Nine to five

Maar moeilijk gaat ook, bewijzen de vier ondernemers, want het gaat hun voor de wind. Natascha heeft in september al de omzet gehaald die ze tegen het einde van het jaar wilde halen. «Het loopt zoals het moet lopen, ik mag mijn handjes kussen.» Dat het niet altijd rozengeur en maneschijn is, is logisch. «Je bent altijd ongerust als het eens wat kalmer is in de winkel», aldus Pieter. «Ik hou er ook steeds rekening mee dat het wel eens zou kunnen mislukken ook. Mijn vriendin zegt dan: 'doe niet zo onnozel, de klanten komen wel (lacht). En dat blijkt achteraf ook steeds het geval.»

Veronique ondervindt wel wat concurrentie: «Net zoals andere bedrijven, hebben we het niet gemakkelijk om goede werknemers te vinden. Ingenieurs zijn nu eenmaal schaars. Maar in een jaar tijd heb ik al vijftien mensen kunnen aanwerven, en we zijn nog steeds volop aan het rekruteren, het gaat dus heel goed. En veel sneller dan ooit gedacht. Je moet vooral je drive behouden, ook tijdens moeilijke momenten.»

«De ene dag maak ik me zorgen, de andere niet», vertelt Mar-

got. «Je moet niet te veel nadenken, gewoon doen: zelfstandig worden zal altijd als een vrije val aanvoelen. Als na een jaar zou blijken dat mijn zaak niet rendabel is, dan zou ik daar ook niet kapot van zijn. Ik zal in dat jaar meer geleerd hebben dan in drie jaar als werknemer.» Margot vindt het werken als zelfstandig niet altijd gemakkelijk: «Ik ben een sociaal dier en werk heel graag in teamverband. Ik heb het soms moeilijk om thuis alleen te werken. Maar ik vind het wel heel fijn dat mijn werk nu minder nine to five is. Als ik om acht uur 's avonds of op zondag na een uitgebreid ontbijt een creatieve boost krijg, kruij ik gewoon aan mijn computer. Als zelfstandig kun je minder op je lauweren rusten, maar dat stimuleert je wel om mee te blijven.»

Stuk voor stuk zijn de ondernemers blij met hun keuze. Ze hebben er veel vertrouwen in dat het zal lukken, en zijn vooral bereid om hard te werken. Ze doen hun ding, met volle overgave. Ze werken misschien meer dan ze vroeger deden, maar de voldoening is ook veel groter: alle lof voor kleine en grote successen kan naar henzelf gaan.

Eline Maeyens

Een aantal gouden tips

- Ga op zoek naar informatie van experts: ondernemersorganisaties, juridische, fiscale en boekhoudkundige specialisten, ervaringsdeskundigen.
- Maak een degelijke haalbaarheidsstudie, door je een aantal belangrijke vragen te stellen: hoe zit het met de concurrentie? Moet ik zware investeringen doen? Welke vaste kosten zal ik moeten maken? Ben ik wel geschikt voor het ondernemerschap – kan ik m.a.w. tegen stress, hard werken, risico's?
- Hou er rekening mee dat een zaak starten wel wat tijd vergt, zo'n drie maanden tot een jaar.
- Houd de papiermolen goed in de gaten: een ordelijke en volledige administratie is onontbeerlijk.
- Probeer realistisch en objectief te zijn over de slaagkansen van je idee. Leg het daarom eerst voor aan een aantal neutrale personen.

