



Vliegende start

Ondernemen vraagt om actie. Hard werken, goed markt-onderzoek doen, investeren in relaties en eigen mensen en bovenal: een stap wagen in een richting die anderen niet kiezen. Drie ondernemers delen hun sleutel tot succes.

TEKST MAARTJE DE GRUYTER ILLUSTRATIE LOBKE VAN AAR

SIRE
Life Sciences

SNELGROEIENDE STARTER

branche: recruitment & executive search
start: juli 2012 met 2 man in Amsterdam
groei: in juli 2014 45 medewerkers met klanten in heel Europa, kantoren in Amsterdam, München en Zürich
sleutel tot succes: focus en kiezen voor een niche
wie: founding directors Jordy Stravers (30) en Jan-Willem Broekhoven (31)

Jan-Willem Broekhoven: "Onze klanten zijn actief in industrieën als cosmetica, farmacie, voeding en biotechnologie. Snelgroeiende markten waar veel executives nodig zijn. Onze aanpak daarbij: reverse recruitment. Eerst brengen we de markt in kaart en zodra een klant iemand zoekt, weten wij al wie waar zit en eventueel geschikt is. Onze marktkennis baseren we vooral op harde statistische data, maar we hebben ook het nodige persoonlijke contact. We delen de drive en ambitie om SIRE Life Sciences uit te bouwen als breed merk binnen de dienstverlening van 'employment solutions'. Internationale ambities hebben we al vanaf de start, we hebben niet voor niets gekozen voor Baker Tilly Berk met hun globale netwerk. Hoe we zo snel zijn gegroeid? Wij werken gefocust en kiezen heel bewust voor een aantrekkelijke niche."



belaqise®

branche: mode
start: mei 2012 als zelfstandige in Rotterdam
groei: 2014 drie dga's, eigen productielijn, webwinkel, nieuwe winkels in Rotterdam, Amsterdam en Antwerpen
sleutel tot succes: onderzoek en relatie-management
wie: oprichter/algemeen directeur Ahmed Mahla (31), marketing directeur Sylvain Rottier, financieel directeur Hafid El Hadji

JONGE PIONIER

Ahmed Mahla: "Mijn overtuiging dat het landschap in de modewereld drastisch gaat veranderen, geeft me de drive een compleet nieuw modeconcept in de markt te zetten. Dat ik hiervoor mijn goedbetaalde baan als data-analist bij een multinational opgaf, kun je gekke noemen. Ik deed dat ook met knikkende knieën. Maar het risico weegt op tegen de potentiële reward. Uitgebreid voorwerk en veel energie steken in het opbouwen van goede relaties, geeft al binnen twee jaar bevrediging. Namelijk dat mijn droom ook andermans droom is geworden. Dat merk ik aan de enthousiaste participatie door leveranciers, investeerders, partners als ING en Baker Tilly Berk en natuurlijk onze klanten. Wij denken echt een gamechanger in handen te hebben waarmee we de mode-industrie kunnen veranderen. De tijd dat een geniale designer in Parijs een jurk maakt waar een vrouw maar in moet passen, is voorbij. Wij hebben een nieuwe maatvoering ontwikkeld met het omgekeerde als uitgangspunt: de jurk moet om de vrouw passen."

Ten Kate & Stoker
wv opleidingen onze zorg

INNOVATIEVE GROEIERS

branche: scholing en certificering
start: 2003 als eenmanszaak in Almelo
groei: 2014 10 vaste medewerkers en 80 freelance docenten landelijk
sleutel tot succes: optimaliseren pricing en proces
wie: oprichter en directeur Luuk Stoker (58)

Luuk Stoker: "Werknemers die jaarlijks verplicht nieuwe certificaten voor kwaliteit en veiligheid moeten halen, waren daar al snel twee dagen mee kwijt. Wij zijn dat traject gaan inkorten tot 1 à 3 uur, zonder in te leveren op kwaliteit. Per sessie hebben we dus minder inkomsten, maar klanten zijn zo enthousiast dat ons klantenbestand alleen maar groeit. Sinds deze aangepaste prijsstrategie is onze omzet met een factor twee gestegen en is ons rendement verdubbeld. Wij springen nu al in op de nieuwe tendens: bedrijven willen complete processen uitbesteden, dus bieden wij totaalpakketten. Daarmee selecteren we welke werknemers in aanmerking komen voor een volgende verplichte opleiding. Zo kunnen we op maat scholing en registratie per medewerker verzorgen. Dat scheelt een bedrijf veel tijd, vaak één of meer fte's op hun afdeling personeelszaken."

3 STARTERSTIPS VAN HENRY GEERTS, PARTNER REGISTERACCOUNTANT BIJ BAKER TILLY BERK

1. Zoek een betrouwbare partner. Trek referenties na zodat je weet dat je plannen veilig zijn en je iemand hebt die behalve investeerder ook klankbord kan zijn.
2. Maak een realistisch businessplan. Wie te optimistisch is, komt later in de problemen. Zorg voor reservetijd, starten kost meer tijd dan verwacht.
3. Ken je markt. Zorg voor kennis over de totale markt, de positie die je naast andere aanbieders kunt verwerven en een omzetprognose.