

Elke maand alles over werk & financiën

» onder redactie van Martha van Buuren

EIGEN BAAS



'Zonder studie lag mijn afzet vast hoger, maar studeren is verstandig en leuk'

WIE:

Anouk Hoogers (22)

WERK:

eigenaar van Sinse te Lomm (Venlo)

SINDS:

2007

WERKNEMERS:

geen

WERKWEEK:

15 uur

INKOMEN:

€ 5000-10.000
winst per jaar

TIPS VAN ANOUK:

1

Lever goede nazorg. Ik mail altijd even of de bestelling goed is aangekomen en of het bevalt.

2

Toon oprechte interesse in je afnemer om de relatie goed te houden.

3

Neem in je vrije tijd altijd visitekaartjes en je product mee, wie weet wie je tegenkomt!

4

Blijf bij conflicten netjes. Een uitgekochte groepsgenote wilde mij de notariële akte niet overhandigen en maakte me uit voor 'trut'. Ik zei uiteindelijk rustig dat ik misschien een advocaat moest inschakelen. Met correct reageren bereik je meer dan met terugschelden.

In het laatste jaar van mijn mbo-opleiding tot binnenhuisstylist moesten we een realistische minionderneming starten, met twaalf studenten. Ik bedacht een houder voor een telefoon, een iPod of een babyfoon, die je aan de stekker van de oplader aan het stopcontact kunt hangen. Daardoor bungelt het apparaat tijdens het opladen niet aan het snoer - wat mij steeds overkwam in ons schoolgebouw met die hoge stopcontacten.

Via mijn oom, een notaris, legde ik vast dat ik de Hangup had bedacht. Met het studiegroepje zochten we een goede fabrikant en afzetpunten en we deden een klein marktonderzoek naar de meest gewilde dessins en kleuren. Om kapitaal te verwerven, zochten we ieder twaalf aandeelhouders uit onze kennissenkring, die elk tien euro inlegden. Hun hebben we later zelfs meer terug kunnen betalen dan de inleg.

Na een paar maanden - en een kleine

winst - moesten we de onderneming afronden. Ik wilde graag door, drie groepsgenoten ook. Ik bood uiteindelijk meer dan zij en kocht hen voor honderd euro per persoon uit. Achteraf voelt dat dubbel: natuurlijk hebben mijn studiegenoten ook veel tijd in de telefoonhouder gestopt, maar tenslotte was het wel mijn idee...

Als ondernemer leer ik veel. Dat je goed moet communiceren bijvoorbeeld. In het eerste jaar bestelde een onderneming 250 houders met haar bedrijfslogo erop. Had ik niet goed opgelet en bleken de kleuren te donker. Weg acht-honderd euro.

Maar zelfs bij een bestelling waarvoor ik mijn fabrikant een foto en de benodigde kleurcodes had gemaaild, liep het eens verkeerd. Hij probeerde die misser op mij af te wentelen. Spannend, want ik wilde de verhouding niet op scherp zetten. Gelukkig had ik alle mailtjes nog bewaard.

Thuis verval ik al snel in werk. Ik controleer e-mails en betalingen, telefoon, netwerk, lever partijen af bij winkels en verzend Hangups die via de webwinkel zijn besteld. Dat alles tussen mijn studie commerciële economie en m'n serieuze paardrijactiviteiten door.

Studie en bedrijf wringen soms. Door mijn bedrijf "mis" ik het studentenleven en ga ik nu niet op kamers - waar moet ik de twintig dozen vol Hangups laten? Zonder studie lag mijn afzet vast hoger, maar studeren is verstandig en leuk. Vanwege mijn studiefinanciering mag ik niet meer dan tienduizend euro bijverdienen, anders raak ik m'n basisbeurs kwijt. Dat ik daardoor weinig vermogen kan opbouwen, is lastig want groot inkopen scheelt in stuksprijs.

Hoe ik verder wil? Misschien besteed ik mijn bedrijf tijdelijk uit, zodat ik verder kan studeren. Of zal ik toch een baan zoeken en mijn bedrijf verkopen? Ik weet het nog niet.'