

2

Alleen als je steeds weer een stap zet, ontdek jij jouw pad



Geen baas, geen collega's, geen baan en geen vast inkomen meer. Alleen een grote droom.

Het was mijn eerste dag buiten loondienst en het voelde raar na 18 jaar. Ineens niet meer elke dag naar kantoor, want mijn plek om te werken was nu thuis. Ik voelde de vrijheid, maar ook een beetje de paniek van 'Wat ga ik nu doen om van mijn idee een echt bedrijf te maken?'. Ik had namelijk nog geen kantoorruimte voor Good Place 2 Work gevonden. Ik ben een routine junkie en houd van een vast dagritme en zo kroop ik elke dag na het ontbijt achter mijn bureau in de slaapkamer. Als kersverse ondernemer probeerde ik iets van een structuur voor mijn werkdag te vinden.

Achter mijn bureau ontdekte ik dan ook de nieuwe realiteit van het ondernemerschap. Er was niemand die tegen mij zei wat er moest gebeuren. Er waren geen deadlines meer, behalve als ik die aan mezelf zou opleggen. En wat waren de consequenties als ik mijn deadline niet haalde? Er waren genoeg mensen in mijn omgeving die vonden dat ik het zus of zo moest doen. Maar nu ik eigen baas was, kon ik dat lekker negeren. Lang leve de nieuwe vrijheid. Heerlijk om even mijn werkzaamheden te onderbreken voor een bakje koffie of op een doordeweekse dag gaan shoppen. Maar door het gebrek aan structuur kreeg ik ook steeds vaker het gevoel dat ik maar wat aanrommelde. Dat leek me toch niet helemaal de route om een succesvolle ondernemer te worden. Ik besepte dat ik dit niet te lang moest laten voortduren als ik echt iets wilde maken van mijn flexwerkplek.

De eerste serieuze deadline die ik aan mijzelf oplegde, was die van het vinden van een kantoor. Daar gaf ik mezelf een maand voor. Eind februari wilde ik weten waar ik de flexwerkplek ging starten. Dus struinde ik uren online om geschikte kantoorruimte voor Good Place 2 Work te vinden. Ik maakte vervolgens afspraken met makelaars om de panden te bekijken. Nederland zat in 2010 midden in de recessie. Lege lelijke kantoorpanden of panden op saaie industrieterreinen waren er genoeg. Geschikte kantoorruimte in een woonomgeving kostte meer tijd en moeite dan ik dacht. Het pand dat ik na mijn mislukte onderhandeling op het oog had, bleek een lange en trage route via de gemeente te worden. Om mijn kansen te vergroten keek ik verder. Het concept flexwerkkantoren stond echt nog in de kinderschoenen. Het was relatief nieuw voor makelaars en zij hadden ook weinig echte interesse. Sommige bedrijfsmakelaars waren alleen uit op een visitekaartje om te laten zien dat ze iemand hadden rondgeleid. Zo stond ik een keer ruim 20 minuten buiten te wachten op een makelaar die gehaast op een scooter kwam aanrijden. Hierna leidde hij mij nog meer gehaast door het pand. Ik begon me af te vragen of mijn zoektocht wel ging lukken en of ik de eerste deadline die ik me had gegeven wel ging halen. Dat voelde als een slechte start.

Ik heb wel eens gehoord dat mannen zaken doen bij de toiletten, ik deed dat op het schoolplein. In gesprek met een andere moeder kreeg van haar ik een tip voor een pand. Het pand was minder dan 5 minuten fietsen van mijn huis en ik had het in mijn zoektocht nog niet eerder gezien. Typisch gevalletje van niet zien wat recht voor je ligt.

Ik regelde een rondleiding op het kantoor en in plaats van een makelaar had ik deze keer de afspraak met Alexander, de eigenaar van het pand. Hij wilde graag weten wat voor vlees hij in de kuip had. Dus sprak hij met mij af om het pand te bezichtigen. Hij was zelf ook ondernemer en investeerde daarnaast in vastgoed. Voor het eerst ontmoette ik iemand die wel meer geïnteresseerd was in mijn idee en dat was een verademing. Aan het einde van het bezoek gaf hij aan dat



Dat mannen en vrouwen anders netwerken is iets wat ik zelf ervaar, maar er schijnt ook echt een verschil te zijn. Zo hebben vrouwen vaak meer belangstelling voor de persoon achter het bedrijf, terwijl mannen dit in mindere mate hebben. Een belangrijker verschil is de manier waarop mannen een gesprek op een netwerkbijeenkomst voeren. Zo staan ze vaker naast elkaar, dan tegenover elkaar. Vandaar dat ze ook makkelijker bij de toiletten zaken doen. Ze kijken elkaar af en toe aan en houden intussen de omgeving in de gaten voor een eventuele interessantere gesprekspartner. Vrouwen gaan vaker tegenover elkaar staan. Tessa wist me ook te vertellen dat de punten van de schoenen in een gesprek naar elkaar toe wijzen. Als dat niet meer zo is, wil de persoon, van wie de schoenen niet meer naar de gesprekspartner wijzen, het gesprek beëindigen. Of dat gebeurt hangt er nog maar van af. Vrouwen willen vaak graag de harmonie bewaren en zoeken eerder een uitvlucht om het gesprek te eindigen.

als ik bereid was om een huurcontract te tekenen, hij wel wat ruimtelijke aanpassingen wilde doen om mij te helpen met het starten van Good Place 2 Work.

Mijn eerste onderhandeling voor een kantoorpand was op niets uitgelopen. Opnieuw moest ik mij voorbereiden op een onderhandeling, maar ik merkte dat ik nu op een andere manier de onderhandeling in kon gaan. Er was geen sprake van een vriendschappelijke relatie en door mijn eerdere voorbereidingen voor het huurcontract, kon ik makkelijker mijn eisen op tafel leggen. Zoals dat gaat met onderhandelingen, je krijgt niet altijd overal je zin, maar met het resultaat was ik tevreden. Een paar weken later werd Alexander mijn eerste huisbaas en was ik een groot en leeg kantoor rijker. Nu begon mijn werkdag weer

door elke dag op de fiets naar kantoor te gaan. De eerste maanden om mijn nieuwe aanwinst te verven, te behangen en in te richten met het meubilair dat ik nog moest aanschaffen.

Toen het kantoor ingericht was, kon ik echt aan de slag om de eerste klanten binnen te halen. Ik probeerde mijn tijd beter te verdelen tussen mijn acquisitie en het operationeel managen van kantoor. Het was namelijk erg verleidelijk om te blijven hangen in de ditjes en datjes op kantoor. Dat noemde Jos, mijn mentor, koekjes bakken in plaats van ze te verkopen. Opnieuw ging ik achter mijn bureau zitten, maar nu in een leeg kantoor zonder klanten. Die leegte zette mij voldoende aan om na te denken wat ik moest doen en zo ontstond er met vallen en opstaan steeds meer structuur in mijn ondernemerschap.

Het gevoel dat ik maar wat aanrommelde als ondernemer heb ik lang gehad. Er waren van die dagen dat ik gefrustreerd thuis kwam, omdat ik voor mijn gevoel echt niets serieus had gedaan. De vrijheid die in het begin nog goed voelde, ging steeds meer benauwen door mijn maandelijkse financiële verplichtingen. Soms sloegen de twijfels hard toe. Had ik als ondernemer wel genoeg in huis om er echt iets van te maken? Speelde ik ondernemertje of was ik een ondernemer? Als ik serieus aan mijn onderneming wilde bouwen, dan was dus alleen achter mijn computer zitten geen reële optie en al helemaal niet het blijven rondschuiven van het meubilair op kantoor.

De verandering van mijn manier van ondernemen kwam geleidelijk. Zo had ik soms een lekkere productieve dag doordat ik meer focus had. Ik dacht dat andere ondernemers het beter voor elkaar hadden, maar realiseerde me dat dit een onterechte vergelijking was. Dit was mijn ondernemerspad en ik wist waarom ik het wilde doen. Dus ging ik elke keer weer met frisse moed naar kantoor om het opnieuw te proberen. Ik zie nu ook pas de toegevoegde waarde van deze periode. Ik had het nodig om eerst van alles te proberen voordat er focus ontstond. Bovendien hadden de schijnbaar willekeurige activiteiten die ik organiseerde, zoals de high tea voor mijn buurvrouwen op kantoor, ook een positief effect. Ik vond het leuk om ze te laten zien wat ik deed en zij vertelden er vervolgens weer over aan de vrouwen in hun netwerk. Dat bleek achteraf goede marketing voor Good Place 2 Work.