

Er zijn veel manieren om een nieuwe start te maken. Een carrièremove naar iets heel anders dan je gewend was, maar waar je hart toch geen weerstand aan kon bieden. Zes manieren om voor jezelf te beginnen.

TEKST: MARCELLA BOS • FOTOGRAFIE: MILAN VERMEULEN

Zes starts uit het leven gegrepen



Marco Soeters

» STARTEN ALS ZZP'ER OF FREELANCER

'Ik kende mijn kwaliteiten'

Marco Soeters (32) is sinds juli 2008 zzp'er. Als docent Nederlands was hij na drie schooljaren de tijdelijke contracten beu. Hij hakte de knoop door en begon zijn eigen tekstbureau: Laboratoire insanité.

"Het idee om voor mezelf te beginnen, heeft altijd in mijn achterhoofd gespeeld. Tegen de tijd dat ik mijn eenmanszaak ging inschrijven, had ik genoeg werkervaring, een relatiebestand opgebouwd en kende ik mijn kwaliteiten en minder sterke kanten. Mijn administratie heb ik daarom uitbesteed aan een accountantsbureau. Dit kost mij ongeveer 1.000 euro per jaar. Best veel geld voor een starter, maar ik heb het ervoor over. Zo kan ik me vooral bezighouden met mijn vak: teksten schrijven. In het begin zit niemand op jouw diensten te wachten, dus moet je je onderscheiden van de één miljoen andere zzp'ers in Nederland. Ik heb ervoor gekozen om dit te doen via mijn prijs en persoonlijke aanpak. Ik nam alle klussen aan om mijn portfolio op te bouwen en hanteerde een zeer »»

interessant uurtarief. Op een gegeven moment kwamen de opdrachtgevers vanzelf, via mijn netwerk. Ik denk dat dat te maken heeft met mijn integere houding. Ik ben vanaf het begin duidelijk; je weet wat je aan mij, lees: *Laboratoire insanité*, hebt. Soms neem ik een opdracht aan waarvan ik weet dat het nachtwerk gaat worden, maar het loont. Inmiddels ben ik in de situatie dat ik mijn uurprijs ieder jaar met 5 euro kan verhogen.”

VOORDELEN VOOR ZZP'ERS:

- Flexibiliteit.
- Betere balans tussen werk en privé.
- Autonomie.
- Variatie in het werk.
- Uitdaging.

NADELEN:

- Onvoorspelbaar inkomen.
- Onzekerheid toekomstige opdrachten.
- Sociale onzekerheid.
- Administratieve rompslomp.

»» STARTEN MET INTERNATIONALE HANDEL

Via internet de hele wereld een gezonde huid

Yafro Beauty, de internetwinkel van de Congolese Betty Daniëls (38) voor huid- en haarverzorging, begon in 2006 als een bijbaantje. Drie jaar later heeft ze acht importeurs, een grote buitenlandse clientèle en een fulltime job.

“Het idee van een eigen bedrijf ontstond tien jaar geleden in mijn geboorteland Congo. Eenmaal in Nederland wist ik al snel dat ik een boetiek in afrocosmetica wilde beginnen. Er zijn hier maar weinig winkels die goede verzorgingsproducten voor mensen met een donkere huid verkopen. Om de investeringen te beperken, koos ik voor een internetwinkel.”

“Mijn man heeft een bedrijf in webdesign en hij heeft de site ontwikkeld. Vanaf de start heb ik me gericht op zowel de nationale als de internationale

markt, en dan specifiek op mensen met een donkere huidskleur. Omdat veel Afrikanen uit Frans- of Engelstalige landen komen, is de site drietalig ingericht: Nederlands, Frans en Engels. Steeds meer klanten – van België tot China – weten Yafro Beauty te vinden. Inmiddels beperkt het assortiment zich niet meer alleen tot producten voor mensen met een donkere huid. Er komt vanwege het groeiende aantal buitenlandse klanten ook een Duitse en Spaanse versie van de site. Maar mijn doel is zeker om groter, groter, groter te worden: de grootste Europese webwinkel voor huid- en haarverzorging. Daarna kan ik mijn volgende droom waarmaken: een eigen zaak in het centrum van Den Haag.”

Leveranciers leer je kennen via:

- Buitenlandse economische steunpunten, zoals ambassades en consulaten.
- Buitenlandse handelsbevorderingscentra in Nederland.
- Je bank.
- Buitenlandse brancheorganisaties.
- Kamers van Koophandel in het buitenland.
- Vakbeurzen in binnen- en buitenland.
- Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI).
- Marktonderzoek- en consultancybureaus.

www.kvk.nl/leverancier;

www.kvk.nl/internationalehandel

Betty Daniëls

‘Mijn doel is om groter, groter, groter te worden’

