

OOK GESLAAGD ALS ONDERNEMER?

TIJDENS MIJN JEUGD GINGEN EEN AANTAL VAN MIJN KLASGENOOTJES OP VAKANTIE NAAR HET BUITENLAND. SPANJE, FRANKRIJK, OP WINTERSPORT. DAT LEEK MIJ OOK FANTASTISCH. BIJ ONS ZAT DAT ER NIET IN, MIJN VADER WAS BLOEMENKWEKER.

Aletta de Rooij,
Businessinspirator & Saloncoach
Partners in Crème



Als we bij opa en oma in Amsterdam waren, stond mijn vader bijna de hele dag voor het raam te kijken of het niet te zonnig werd. Want dan moesten we als de wiedeweerga terug naar huis. 'Het lucht moest open', zijn jargon voor het openen van de dakramen van de kassen, want anders zouden de bloemen verbranden. In die tijd was er nog niets geautomatiseerd en hij peinsde er niet over om het uit te besteden aan een ander. In zijn ogen ging dat mis.

Oh, wat had ik er een hekel aan. Zo'n bezoek in Amsterdam was eigenlijk al te veel van het goede, laat staan op vakantie naar het buitenland. Nooit eens relaxed ergens zijn, nooit echt vrijheid. En toch ben ik dankbaar dat dit mijn jeugd was. Het schiep de basis voor mijn ondernemerschap.

Het pietluttige en ambitieus tuinieren van mijn vader had namelijk wel resultaat. Hij

kreeg het voor elkaar om chrysanten te kweken met de dikste stelen en de grootste bloemen. Exportbedrijven wachtten liever niet of ze de bloemen op de veiling konden bemachtigen. Ik herinner me dat er bijna elke dag wel vrachtwagens op het erf stonden om bloemen in te laden. Zijn bloemen waren een begrip. Eigenlijk was zijn 'branding' puur gebaseerd op kwaliteit, naamsbekendheid en binding met de handelaren die zagen wat zijn bloemen onderscheidend maakten.

Ik wilde de tuin niet overnemen, zelfs met een tuinder in het huwelijksbootje stappen vond ik geen optie. Altijd die druk, nooit vrij, schommeling van prijzen, afhankelijk van weersomstandigheden, de markt, feestdagen of ziektes van zowel gewas als personeel. Gelukkig is er in de tuinbouw nu meer geautomatiseerd, een tripje Amsterdam of op vakantie naar het buitenland zou er in deze tijd wel in zitten.

Maar het ondernemerschap is een vak apart, of je nu tuinder of beautyspecialist bent. Het draait om ambacht, vakkennis, kwaliteit, binding met klanten en ja, ook discipline en hard werken. Als ondernemer ben je eigenlijk nooit vrij. Buiten het werk om zijn er nog de administratie, boekhouding, was, schoonmaak, inkoop, trainingen enzovoorts. Marketing is daar tegenwoordig een extra kluif bij. Nog niet zo heel lang geleden

volstond het om één of twee keer per jaar te flyeren. Nu volgen we cursussen 'social media' om te kunnen opvallen op Facebook of Instagram en vragen velen onder ons zich af waar goed aan te doen.

De druk van de ondernemer. Mij is het met de paplepel ingegoten. Ik weet niet beter. Het blijft me echter raken als ik vakvrouwen in deze branche zie ploeteren met het ondernemerschap. Er komt meer bij kijken dan alleen een ondernemersplan, een pand, stoel, producten en opleiding. Wanneer je geslaagd bent als beautyspecialist ben je niet vanzelf geslaagd als ondernemer. Ik denk dat het helpt wanneer het in je genen zit, maar wat het meest voorop staat is waarin je onderscheidend bent. Waarom stonden handelaren in de rij voor de bloemen van mijn vader? Waarom zou men kiezen voor jou als beautyspecialist? Wat maakt jou uniek?