



# OP EIGEN KRACHT NAAR DE TOP

Zeurende bazen, lastige klanten  
en inspiratieloze opleidingen:  
deze vier *selfmade* vrouwen  
besloten hun hart te volgen en op  
eigen kracht - en zonder passende  
opleiding - verder te gaan.



HET LIEFST  
WIL IK  
ZO SNEL  
MOGELIJK  
AAN DE  
SLAG

## DE DUURZAME REPORTER

**WIE:** Mette te Velde (34), eigenaar van Strawberry Earth, een organisatie die duurzaam leven promoot.

**SELFMADE OMDAT:** als journalist werkte ze onder meer voor *Het Parool* en *De Wereld Draait Door*. In 2008 verhuisde ze naar New York, waar ze artikelen schreef over de duurzame beweging ter plaatse. Dat inspireerde haar zo, dat ze niet meer objectief kon schrijven. Ze vertrok weer naar Nederland om de duurzame levensstijl hier te promoten.

**BEREIKT:** Mette begon een succesvol blog, organiseerde tientallen evenementen en filmfestivals, een Green Film Making Project, de Strawberry Earth Fair en lanceert binnenkort een Green Fashion en Design Project.

### Had je een businessplan toen je begon?

"Nee, ik knutselde een WordPress-site in elkaar en bedacht daarna wat ik eigenlijk

wilde met mijn blog. Na twee jaar schreef ik mijn eerste businessplan, maar dat verandert steeds. Je kunt ideeën wel op papier zetten, maar je moet ook durven experimenteren om erachter te komen wat werkt en wat niet. Zo bleek dat de kleding in onze onlineshop niet goed verkocht, maar dat alles wat met eten te maken heeft wel scoorde. Dat zijn dingen die je moet ervaren."

### Je hebt inmiddels mensen in dienst. Ben je een goede manager?

"Er werken nu twaalf mensen voor me, die ik moet aansturen. Ik vind het moeilijk om te accepteren dat leidinggeven veel tijd kost. Het liefst wil ik zo snel mogelijk aan de slag, terwijl ik eigenlijk meer tijd zou moeten nemen om bijvoorbeeld een vergadering goed voor te bereiden. Zodra ik tijd heb, wil ik een leiderschapscursus volgen zodat ik kan groeien in mijn rol."



## SUCCESSVOL ZONDER DIPLOMA

**WIE:** Monique van Loon (25), online ondernemer, culinair schrijver, eigenaar van Culy.nl.

**SELFMADE OMDAT:** op veertienjarige leeftijd begon ze vanuit haar slaapkamer een website voor jonge vrouwen, de site groeide uit tot Girlscene.nl. In 2011 startte ze Culy.nl, een online culinair magazine.

**BEREIKT:** Girlscene trok onder leiding van Monique (ze gaf het stokje in 2010 over) ruim één miljoen unieke bezoekers per maand; Culy.nl ruim 600.000. Vorig jaar schreef ze het boek *The Culy Way of Life*.

ONDANKS MIJN LEEFTIJD  
WEET IK HOE IK KLANTEN  
KAN OVERTUIGEN

### Heb je nooit een opleiding gemist?

"Nooit. Met boeken uit de bieb bouwde ik mijn eigen site. Kort voor mijn eindexamen verkocht ik Girlscene aan Sanoma en ik had meteen een klap geld en een fulltime baan als hoofdredacteur van de site. De studie journalistiek vond ik een drama. Die opleiding was zo volgens de regels, het zoog alle creativiteit uit me. Ik stopte na drie maanden."

### Namen mensen die jonge manager serieus?

"Ik hoopte destijds dat mijn personeel – allemaal ouder dan ik – me wel serieus nam als ze mijn kwaliteiten zagen. Maar toen ik eens op een maandagochtend Girlscene.nl checkte en zag dat er een enorme campagne draaide zonder mijn goedkeuring, liep ik briesend het kantoor binnen. Ik weet heel goed hoe de doelgroep in elkaar steekt en hoe ik klanten kan overtuigen, ook al ben ik jong."

### Werkt je leeftijd ook in je voordeel?

"Ik heb een zekere onbevangenheid. Je kunt iedereen spreken, als je maar moeite doet. Zo heb ik een uur met Jamie Oliver over online ondernemen gepraat in Londen. Aan het eind van elk jaar ga ik op vakantie. Daar bedenk ik me: wat gaat goed, waar gaan we heen? Ik maak een businessplan in mijn hoofd."

## DE BRUILOFTSPSYCHOLOOG

**WIE:** Vivian ter Huurne (31), eigenaar van het Bruidsmisje.

**SELFMADE OMDAT:** als psycholoog was ze niet gelukkig. Vrienden wezen Vivan op haar creativiteit en organisatietalent. Ze keek mee met een weddingplanner en besloot: dit wordt het. Ze is nu vier jaar weddingplanner.

**BEREIKT:** in 2012 won ze The Perfect Wedding Award; vorig jaar kwamen daar de SJOA Talent Award en de ZIWA 2013 Award bij. Ze werd verkozen tot Weddingplanner van het jaar 2013 tijdens de Dutch Wedding Awards.

### Beviel het ondernemerschap meteen?

"Het was een uitdaging. Als mijn bankrekening onder de marge van drie maanden huur kwam, moest ik van mezelf solliciteren. Dat punt had ik bijna bereikt, toen een businesscoach zei: 'Ben je een echte ondernemer? Ga er dan voor.' Ik haalde nieuwe klanten binnen met een Google-optimalisatie: bruidsparen komen vaak op mijn blog door woorden als 'trouwlocatie' en 'trouwjurk' te googelen. De omzet verdubbelde binnen een jaar."

### Wat waren je zakelijke uitdagingen?

"De uitdaging zat 'm vooral in mijn zakelijke ontwikkeling: hoe kan ik groeien, kan ik btw over kilometervergoeding rekenen? Ik zit nu bij een businessclub met jonge ondernemers uit verschillende branches. Heel handig. Zo kreeg ik advies toen een fotograaf me aanklaagde voor het gebruik van zijn foto's."

### Wat is hét voordeel van ondernemer zijn?

"Keuzevrijheid. Dat kan ook een uitdaging zijn, want als ondernemer werk je al snel te veel. Ik sta nu op een kruispunt: ik moet minder opdrachten aannemen of investeren in personeel. Ik hou van mijn baan. Als het bruidspaar gelukkig is, ben ik dat ook."

IK HEB HET ZO DRUK DAT  
IK KLANTEN NIET MEER  
HOEF TE OVERTUIGEN

## SIERADENMAKER MET SIXPACK

**WIE:** Ronja Brall (28), eigenaar van Riverstones Jewels.

**SELFMADE OMDAT:** Ronja behoorde tot de nationale top van het kunstschaatsen. Ze rondde de sportopleiding ALO af en werkte twee jaar als personal trainer, maar zwetend in de sportschool beseftte ze dat ze haar creatieve kant niet benutte. Daarom startte ze anderhalf jaar geleden Riverstones Jewels.

**BEREIKT:** haar sieraden zijn in vijftien winkels te koop. In Nederland, maar ze heeft ook verkooppunten in België en op Ibiza.

OOK AL IS DE  
CONCURRENTIE MOORDEND,  
IK GA ERVOOR

### Komt je intensieve sportverleden van pas?

"Ja, ik heb een sterke drive. Dat had ik als schaatsster al. Ik schreef meteen een bedrijfsplan en zette een productie op in Bali. Ik wil ver komen met mijn bedrijf. Ook al is de concurrentie moordend, ik ga ervoor. Ik kan er niet tegen als mensen zeggen: 'Mijn bedrijf is een uit de hand gelopen hobby.'"

### Welke obstakels heb je overwonnen?

"Mijn eerste sieraden waren van zilver met een goudlaag erover, maar in het water weekte die laag eraf. Ik heb net zo lang nieuwe bedels gemaakt tot ik de perfecte gouddikte vond. Daarnaast ben ik al lerende zakelijker geworden. Eerst stond ik in een winkel en zei de eigenaar: 'Ik koop alleen in op consignatie.' Wist ik veel wat dat betekende. Nu weet ik dat ik dan pas betaald krijg als mijn sieraden zijn verkocht. Ik lees nu zelfs financiële boeken op vakantie."

### Wat zijn je toekomstplannen?

"We zijn druk bezig met de wintercollectie en er zit een stijgende lijn in mijn omzet. Over een jaar hoop ik mijn eigen bedrijf te hebben op Bali, waar de mensen die voor me werken samen kunnen werken onder goede, meer westerse arbeidsomstandigheden." COSMO