



# ‘Wie niet waagt, wie niet wint’

Frank Verreij is personeelsadviseur bij Landstede Groep en waagt nu de stap naar het zelfstandig ondernemerschap. Begin december opent Petit Macaron: de eerste macaronwinkel van Zwolle. Het geld bracht hij bijeen met crowdfunding.

‘Ik droom eigenlijk al heel lang van een eigen zaak. Ik denk al wel tien jaar. Hoewel ik het erg naar mijn zin heb bij Landstede, zijn er wel aspecten in mijn werk die anders

Begeleidende  
muziek

moeten. Ik heb bijvoorbeeld meer behoefte aan fysieke arbeid. Mijn werk bestaat overwegend uit beeldschermwerk, vergaderen en gesprekken voeren. Het grootste deel van de dag zit ik en daar heb ik last van. Meer beweging in het werk houdt mij gezonder in het leven.'

## Patissier/chocolatier

'De afgelopen jaren heb ik me geschoold in het ambacht van patissier en chocolatier. In mijn werk als personeelsadviseur moet ik creatief zijn in het bedenken van oplossingen voor problemen. Maar tijdens mijn opleiding tot patissier/chocolatier merkte ik hoe leuk het is om te creëren: mooie en lekkere dingen bedenken en maken. Dat wil ik ook in mijn werk. Familie, vrienden en collega's reageren overwegend positief op mijn plannen. Uiteraard zijn ze ook kritisch. Dat heb ik ook nodig, dat houdt mij scherp.'

## Crowdfunding

'Banken waren niet geïnteresseerd in financiering en dus ben ik een crowdfundingcampagne gestart. Mijn omgeving investeerde en masse in mijn project. Daarna nam het tempo waarin werd geïnvesteerd af. Dat schijnt normaal te zijn bij crowdfunding. Daar lag ik soms weleens wakker van. Maar inmiddels heb ik het bedrag om de winkel te starten volledig gehaald.'

## Starten eigen bedrijf

'Het starten van een eigen bedrijf is



*Muziekkeuze van de redactie*

hartstikke leuk. Ik ben bezig met mijn passie en ik probeer daarmee iets neer te zetten voor mezelf. Daar krijg ik veel energie van. Ook leg ik nieuwe contacten die mijn wereld verrijken. Er komt wel heel wat op me af; ik krijg ineens te maken met wetten, regels en instanties. Ik leer veel van dit proces, ook persoonlijk. Zo vond ik mezelf geen ster in netwerken, maar voor het starten van een bedrijf is dat wel heel belangrijk. Dus ik ontwikkel me op dat punt. En wat blijkt: ik kán het en het werkt!

## Verdelen van aandacht

‘Het moeilijkste vind ik om mijn aandacht en energie te verdelen tussen mijn werk bij Landstede en de activiteiten voor de start van mijn bedrijf. Dat is echt niet altijd makkelijk. Daar staat tegenover dat ik veel aandacht voor mijn bedrijf krijg en dat is erg leuk. De reacties zijn hartstikke positief. Door de publiciteit ontstaan veel nieuwe contacten, zowel privé als zakelijk. Dat biedt nieuwe perspectieven en dat geeft energie. En dat maakt de vermoeidheid draaglijk. Nu ik kan starten, ga ik minder werken voor Landstede. Mijn doel is op de eerste plaats veel plezier aan mijn bedrijf te beleven en daarnaast om het zó succesvol te maken, dat ik me daar binnen drie jaar volledig op kan richten.’

## Belangrijkste les

‘Het belangrijkste wat ik tot nu toe heb geleerd, is dat je zelf de regie over je eigen loopbaan moet voeren en dat je moet doorzetten. Als je een bepaalde droom of ambitie hebt, ga er dan voor en doe er alles

aan om die droom te verwezenlijken. Jij moet het doen.'

## Advies

'Mijn advies is als je een bedrijf wilt beginnen? Durf te dromen. Daar begint het mee. Denk na wat die droom jou waard is, hoe graag jij wilt dat hij uitkomt en wat je daarvoor nodig hebt. Oriënteer je goed. Maak vervolgens een plan hoe je hieraan gaat werken. Praat er met deskundigen en met mensen uit je omgeving over. Vraag feedback en ga dan over tot actie. Ga ervoor! En laat niemand je vertellen dat het onmogelijk is! Trial and error: houd daar wel rekening mee. Mijn motto is: Wie niet waagt, wie niet wint!'



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

