

De drang om te ondernemen

De beroemde econoom Peter Drucker definieerde een ondernemer als iemand die altijd zoekt naar verandering en reageert op de kansen die daarop volgen. Maar hoe begin je hieraan? We vroegen het aan Greet Huygens, vennoot van Business 4 Babies uit Kampenhout.

Hoe hebt u 'goesting' gekregen om te ondernemen?

"Die goesting zit mij, naar mijn mening, in het bloed. Ik heb altijd al de drang gehad om te ondernemen, maar de uiteindelijke beslissing kwam voort uit een zekere ontevredenheid over de sleur in de voorgaande werksituatie. Samen met de nood om eigen baas te zijn en de uitdaging om zelf iets op te bouwen vanaf nul, heeft dat het hele proces versneld", zegt Greet. "Hetzelfde geldt voor mijn vennoot, een studiegenote van mij, waardoor we besloten om samen iets op te zetten."

"Onze complementaire skills zijn daarbij ook heel bepalend geweest. Ik heb 10 jaar ervaring in consultancy, waarbij ik kmo's analyseerde en adviseerde over verbetering in hun bedrijfswerking. Ik neem nu het financiële luik, het voorraadbeheer, de bestellingen, enz. voor mijn rekening. Mijn vennoot heeft 10 jaar ervaring in sales en marketing en staat nu in voor o.a. de verkoop, de uitwerking van de marketingstrategie, het opstellen van het promomateriaal, enz."

Wie was jouw voorbeeld?

"Mijn vader, een zakenman in hart en nieren."

Had u meevallers of moeilijkheden in die beginperiode?

"Sinds 1 augustus van dit jaar zijn we opgestart. We overwonnen sindsdien al heel wat kinderziektes. Echte mee- of tegenvallers hebben we voorlopig nog niet gehad, maar het hele proces is alleszins zeker

niet op een-twee-drie in kannen en kruiken. Zo worden leveringstijden niet altijd gerespecteerd, waardoor ook onze timing in gedrang komt. Een stroevere doortocht bij de douane ligt dan meestal aan de basis. Aan de andere kant is een plotse vlotte doorgave van geleverde goederen dan wel een positieve verrassing", lacht Greet.

"Het blijft een zoektocht, bv. naar goede drukkers die afspraken nakomen, naar een goede manier van cash planning of een goed systeem

Gouden tip voor startende ondernemers?

"Raap je moed bijeen en doe het gewoon! Bij wijze van spreken niet alleen bla bla, maar vooral boem boem! Probeer niet alles op voorhand te plannen in je hoofd, begin er gewoon aan en je ziet wel waar je komt. Zo'n ideeën moeten uiteindelijk toch groeien", besluit Greet Huygens.

"Ik groei als ondernemer door te luisteren naar de visies en meningen van zakenpartners, die de eigen visie soms bijstellen, of juist bevestigen."

Greet Huygens

voor voorraadbeheer. Er zijn duizend vragen waar we in de praktijk wel een oplossing voor vinden. Het slorpt vrij veel energie op, maar is zeker de moeite waard!"

Merkt u een evolutie in uw ondernemerschap?

"Ik merk elke dag dat ik groei door alle gesprekken met mijn vennoot, Voka en andere zakenpartners waar we al mee in contact kwamen. Ieder levert binnen zijn domein en op zijn manier een bepaalde visie of bijdrage, waardoor eigen visies bijgesteld of juist bevestigd worden. Delen we de mening van bv. onze distributeur op basis van zijn ervaringen in de sector, dan houden we daar zoveel mogelijk rekening mee."

Heb jij ook 'goesting' om te ondernemen?

Zet jouw zakelijke ideeën om in de praktijk met Bryo, het begeleidingstraject voor jonge, gedreven ondernemers.

Contacteer ilse.vandamme@voka.be of surf naar www.bryo.be.