



Estafette-Interview ondernemers, geeft het stokje door aan

Iedere maand wordt er een ondernemer, PRO-lid, geïnterviewd vanuit de Communicatiecommissie. Waarom? Het kan leerzaam en inspirerend zijn: leer van de levenslessen en succesverhalen van andere Purmerendse ondernemers. Je kunt je verhaal doen als verlengstuk op je business, of zien als publiciteit in de regio. Het bevordert de lokale betrokkenheid en je kan kennismaken met andere ondernemers uit de regio.

Wij zullen ernaar streven om in iedere nieuwsbrief een interview te plaatsen. De geïnterviewde ondernemer kiest vervolgens een collega-ondernemer voor het volgende interview.

Heb je interesse, neem contact op met Jeannette Zwaan, j.zwaan@pro-site.nl of j.zwaan@sbzw.nl

Bedrijf: Succesvolle Opvolging

Branche: advies coaching en training

Contactpersoon: Carola de Ruijter

Aantal medewerkers: 2: Carola en Liane de Ruijter, daarnaast nog 5 freelance coaches

Email: info@succesvolleopvolging.nl

Website: www.succesvolleopvolging.nl

Ik word enthousiast ontvangen door Carola met een heerlijke cappuccino in de Middenbeemster.

1. Omschrijf in een paar zinnen de belangrijkste activiteiten/missie/doel van uw onderneming?

Onze passie is, begint Carola, het ondersteunen en coachen van families in hun bedrijf zodat zij het beste uit zichzelf, de familieband en daarmee uit hun bedrijf kunnen halen op het vlak van opvolging én samenwerking. Wij geloven in de kracht van familiebedrijven! Familiebedrijven zijn de mooiste bedrijven van Nederland, lacht Carola. Daarentegen kan samenwerking binnen familiebedrijven complexer zijn dan bij niet-familiebedrijven. Dit komt door de emoties die een grotere rol spelen door de familieband. En dat is nu net waar Carola en haar zus Liane meerwaarde kunnen leveren. Deze kant wordt vaak onderbelicht. Waar men zich bij overdracht van het familiebedrijf veelal richt op de financiële kant, gaan Carola en Liane een stap verder. Zij focussen zich op de psychologische eigendomsoverdracht bij opvolging in het familiebedrijf. Voor de overdragende generatie speelt het loslaten en voor de opvolgende generatie is dat het roer vastpakken. Een familieband is kostbaar en goede en duidelijke communicatie is nodig om beter te kunnen samenwerken met familieleden en medewerkers.

2. Wie wil jij hier vooral mee bereiken? M.a.w. wie is jij doelgroep?

Onze doelgroep zijn de directies van familiebedrijven, gaat Carola verder. Ons werkgebied is heel Nederland. Wij zijn met ons bedrijf uniek omdat wij het enige familiebedrijf voor het familiebedrijf dat gespecialiseerd is in opvolging en samenwerken bij familiebedrijven. De door ons ontwikkelde opleiding "Succesvol ondernemen in jouw familiebedrijf" doorlopen onze klanten 7 effectieve stappen (succesvolle opvolging Methodiek©). Maximale persoonlijke begeleiding en de trainingen in dit programma zorgt ervoor dat elke ondernemer gegarandeerd in actie komt vanaf de start van het programma. Zo helpen wij de familiebedrijven te floreren en te innoveren. Familieleden leren elkaars krachten zien en waarderen en hierdoor halen zij het beste uit elkaar.

PRO:

3. Wanneer ben je op het idee gekomen om een eigen bedrijf te beginnen?

Carola heeft jaren bij de Rabobank als gecertificeerd Financieel Planner gewerkt en had veel familiebedrijven als klant waarbij zij opvolgingsvraagstukken en samenwerkingsproblematiek van dichtbij zag. Ze zag familiebedrijven daar echt mee worstelen en de accountant was hier vaak niet de aangewezen persoon voor om dit in goede banen te leiden. Daardoor is het idee ontstaan om een totaalpakket aan ondersteuning, coaching, training, advisering te ontwikkelen. Carola heeft bij de Nederlandse Academie voor psychotherapie een opleiding coaching gevolgd. 10 Jaar geleden is zij daarmee gestart als coach. 4 Jaar geleden is zij met haar zus Liane begonnen met Succesvolle Opvolging. Haar zus Liane heeft als achtergrond HRM en Mediation. En heeft bij een aantal familiebedrijven gewerkt. Een goede combinatie, aldus Carola ;-}

4. Hoelang bent u ongeveer bezig geweest met de voorbereidingen of het inwerken en wat is het meest leuke of uitdagende in deze onderneming?

Wij zijn niet heel lang bezig geweest met de voorbereiding. Het is snel gegaan, vertelt Carola. We zijn nu een volgende stap aan het zetten, en zijn druk bezig met het opbouwen van een team. Onze uitdaging is om zaken ook echt los te laten aan de mensen in ons team. Dat zal het meest uitdagende zijn voor de komende periode. Ik vind bijna alles leuk lacht Carola maar er zit maar 24 uur in een etmaal ;-}

Het geeft ontzettend veel voldoening als je ziet dat je aanpak werkt en dat mensen daardoor een persoonlijke groei doormaken en daardoor zakelijk bloeien. Je kunt je bedrijf niet verder te brengen dan jezelf bent, dus investeer altijd in je eigen ontwikkeling. Persoonlijke groei, is zakelijke bloei!

5. Loopt u bij uw bedrijfsvoering tegen conflicten aan met derden (bijv. bij overname, burens, gemeente)? Zo ja, zou u dit kunnen toelichten met een voorbeeld?

Nee dit is niet van toepassing.

6. Wat zijn voor u de voor- en nadelen van het hebben van een eigen onderneming?

Carola ziet slechts voordelen. Je kunt je eigen keuzes maken en de balans in werk/privé bepalen. Dit loopt wel in elkaar over waardoor wij zorgen voor een duidelijke focus en daarin keuzes maken. Een voordeel is ook dat wij de taken kunnen verdelen en dat het vertrouwen in elkaar groot is omdat we zussen zijn. Beslissingen nemen we samen, voegt Carola toe.

7. Wat zijn volgens u de belangrijkste eigenschappen waarover een ondernemer moet beschikken wanneer deze een eigen onderneming wil opstarten of runnen? Hoe omschrijft u zichzelf als ondernemer?

Daadkracht, zegt Carola daadkrachtig ;-} Flexibiliteit, duidelijke visie en lef. Liane en ik hebben altijd een sparringpartner aan elkaar maar ook buiten ons bedrijf sparren wij. Verder blijven volhouden en in jezelf geloven ook bij tegenslag. Over zichzelf zegt Carola dat zij echte ras-optimist is. Dit is een voordeel om verder te komen. Geen beren op de weg zien die er niet zijn waarbij het risico zorgvuldig wordt afgewogen. En dan is het een kwestie van doen en pionieren.

8. Hoe zou je graag door klanten omschreven willen worden? Waar onderscheidt uw bedrijf zich in t.o.v. andere bedrijven waardoor die klanten naar u toe komen?

Wij onderscheiden ons in het feit dat wij een totale dienstverlening kunnen aanbieden gericht op de familiedynamiek. Gericht op bewustwording. De hele familie wordt hierbij betrokken! Wij richten ons ook echt uitsluitend op familiebedrijven. Dat geeft ons een unieke positie. Dat betekent dat wij nee moeten verkopen aan bedrijven die geen familiebedrijf zijn.

PRO:

9. Door wie of wat bent u het meest geïnspireerd geraakt de afgelopen jaren?

Zonder na te denken zegt Carola direct: Richard Branson. Hij heeft plezier en lol in zijn onderneming en leven hoog in het vaandel staan. Hij heeft lef, ambitie en zet zich in voor de wereld om zich heen.

10. Hoe ziet uw onderneming er over 5 jaar uit?

Carola denkt dat hun bedrijf dan is gegroeid waardoor nog meer landelijke dekking wordt gerealiseerd. Wij kunnen ons team dan spreiden in heel Nederland. Wij zoeken nu op korte termijn een assistent(e), een spin in het web die ons kan ondersteunen en ontlasten. En we zijn bezig met een nieuwe locatie en gaan bouwen. Verder hebben wij de Vereniging voor familiebedrijven Noordholland (www.verenigingfamiliebedrijvennh.nl) opgericht samen met de Rabobank en Abma Schreurs. Liane is de voorzitter. En op 5 april a.s. vindt een bijzonder event plaats voor familiale ondernemers met als thema: verandering en innovatie, een must voor de nieuwe generatie?! (www.familiebedrijvenevent.nl).

11. Wat is de belangrijkste ondernemers les die u zou willen delen? M.a.w. heeft u tips voor (startende) ondernemers of collega-ondernemers in het algemeen?

Geloof in jezelf, blijf dromen en ga het doen!!

12. Wat vond je van dit interview en heeft u vragen aan de PRO:?

Het was een leuk interview, vindt Carola. Het zegt me weer even tot nadenken, aldus Carola.

13. Wie beveel je aan voor het volgende interview?

Carola geeft het estafettestokje door aan Angelique Leijns van Kop of Munt, financiële dienstverlener in de creatieve sector.

FOTO!