

MASTERCLASS ONDERNEMEN

Annic van Wonderen

MASTERCLASS ONDERNEMEN

Disclaimer

Hoewel ik normaal gesproken heel erg commercieel ben, is er in dit boek geen sprake van productplacement. Er is dus nergens voor betaald. Als ik me enthousiast uitlaat over een bedrijf of dienst, doe ik dat in dit boek belangeloos.

© Annic van Wonderen, 2014

Bertram + de Leeuw Uitgevers

Redactie: Jacqueline de Jong

Omslagontwerp: Linsey Sijmons

Fotografie cover: Lutske Veenstra Photography

Visagie cover: Xelly Cabau van Kasbergen

Kleding cover: www.ModeMusthaves.com

Typografie binnenwerk: Elgraphic bv, Vlaardingen

ISBN: 9789461561749

NUR: 800

www.bertramendeleeuw.nl

[FSC logo]

Voor mijn vader

INHOUD

Voorwoord	9
1 Over mezelf	13
DURVEN	
2 Do it now or later becomes never <i>Waar wacht je op? Het duurt nog lang genoeg totdat je bedrijf groot is! Start vandaag, niet morgen</i>	25
3 Create the things you wish existed <i>Hoe je een goed idee alleen al door 1000 procent in jezelf te geloven en keihard ervoor te knokken op een hoger plan tilt</i>	47
DOEN	
4 Fake it till you make it! <i>De kracht van goede marketing en communicatie</i>	63
5 If you chase money, you'll never do what it takes to be successful <i>Weet wat er financieel speelt in je bedrijf, maar onthoud goed: rijk worden moet nooit je doel zijn</i>	93
6 Practice what you preach <i>Over leidinggeven en leiderschap</i>	113

DOORZETTEN

7	If you want something you've never had, then you got to do something you've never done <i>Over succes en wijsheid achteraf</i>	143
8	Veelgestelde vragen	157
	Anderen aan het woord	163
	Nawoord	167
	Dankwoord	171

VOORWOORD

In jouw handen ligt mijn allereerste boek en daar ben ik heel erg trots op. Niet alleen omdat in *Masterclass ondernemen* al mijn overtuigingen over ondernemen zwart op wit staan, ik mijn persoonlijke ervaringen deel en mijn gouden ondernemerstips prijsgeef, maar ook omdat ik niet kan schrijven. Dat heb ik overigens nooit onder stoelen of banken gestoken.

Ik hoor je nu denken: maar als jij niet kunt schrijven, hoe is dit boek er dan gekomen? Als ondernemer is het belangrijk om te weten welke kwaliteiten en talenten je in huis hebt en welke niet – let op: dit is de eerste tip in deze masterclass – en wanneer je dus maar beter iemand in de arm kunt nemen. Ik heb journaliste Jacqueline de Jong gevraagd mijn verhaal op te schrijven. Dus je begrijpt hoe bijzonder het voor iemand zonder schrijftalent is dat haar boek nu in de winkels ligt.

Maar waarom een boek? Nadat ik een paar jaar met I Love Fashion News.com bezig was en ik regelmatig in de media voorbijkwam, kreeg ik steeds vaker mailtjes van (beginnende) ondernemers. Op een gegeven moment zelfs dagelijks. Ze vroegen me om een gunst: of ik onder het genot van een kop koffie ondernemerstips wilde delen, naar hun bedrijfs- of businessplan wilde kijken, maar ook of ik een ‘probleem’ in hun onderneming wilde helpen oplossen.

Nou lust ik geen koffie, alleen thee, Russian Earl Grey om precies te zijn ;-), en ik heb daar simpelweg ook geen tijd voor. Maar anderen helpen, inspireren en motiveren doe ik wel supergraag, dus zo

‘I’M
ATTRACTED
TO SIMPLE
THINGS THAT
MOST PEOPLE
OVERLOOK.’

kwam ik op het idee om een masterclass te geven: een twee uur durende lezing over mijzelf als ondernemer en mijn *tips & tricks*. Toen we op I Love Fashion News.com en op mijn social-mediakanalen mensen opriepen om zich vrijblijvend aan te melden bij een mailinglist, waarna ze meer informatie over mijn masterclass zouden ontvangen, hadden we binnen een week meer dan duizend inschrijvingen! Toen wist ik het zeker. Er móést een masterclass ondernemen komen.

Zo gezegd zo gedaan. Maar het bleef niet bij één masterclass. En inmiddels krijg ik wekelijks aanvragen van sprekersbureaus en geef ik lezingen door het hele land. Dan ligt het voor de hand om mijn masterclass beschikbaar te maken voor iedereen die daar belangstelling voor heeft. Vandaar dit boek.

Wat had ik graag gewild dat iemand mij dit allemaal had verteld toen ik begon. Dat had me zoveel tijd, geld en moeite bespaard... Natuurlijk moet je uiteindelijk alles in het leven en het ondernemersleven zelf ervaren, maar wat algemene ondernemerstips, een paar marketing- en online-termen en wat wijze lessen over personeel hadden me veel sneller en dichter bij mijn doelen gebracht. Dat wil ik niemand onthouden en ook daarom moest dit boek er komen.

Nu je bent begonnen met lezen ga ik je wel direct teleurstellen: in mijn boek staat namelijk niets baanbrekends. Het meeste van wat ik je ga vertellen is heel gemakkelijk te begrijpen en ook nog eens superlogisch. Ondernemen is geen *rocket science*. Het is niks anders dan logisch nadenken en heel, heel hard werken. Ik ben geen alwetende ondernemer. Ik vertel je in *Masterclass ondernemen* hoe ik het heb gedaan met mijn bedrijf I Love Fashion News.com, in de hoop dat jij daar tips, nieuwe inzichten en inspiratie uit haalt voor de onderneming die je al jaren hebt of misschien nog moet beginnen.

Voor wie is dit boek? Voor iedereen die het leuk vindt om mijn verhaal te lezen, het persoonlijke verhaal achter de ondernemer Annic van Wonderen en haar bedrijf I Love Fashion News.com.

Maar ook voor ervaren ondernemers die met hun bedrijf naar 2.0 willen, hun ondernemersgeest willen opfrissen, zich willen laten inspireren of behoefte hebben aan herkenning. En voor ondernemers in spe – of ze nu wel of geen beren op de weg zien. *Everybody is welcome!*

Achteraf denk ik weleens: wat wist ik weinig toen ik begon... Maar op het moment zelf lijkt dat echt niet zo. Dan ga je er vol overtuiging tegenaan, en dat moet je als ondernemer ook doen. Moed ligt dicht bij overmoed en beide heb je nodig om boven jezelf uit te stijgen. Zo gaat het in het echte leven ook. Je hoeft niet veel te weten, je moet er gewoon voor gaan. Kortom: ondernemen is even simpel of ingewikkeld als het leven zelf.

Heel veel plezier met het lezen van mijn boek en onthoud: *If you think big, you get big!*

Xx Annic van Wonderen

OVER MEZELF

Er zijn van die momenten die je als ondernemer nooit zult vergeten. In mei 2009 zat ik bij mijn vader in de auto toen de telefoon ging. Een maand daarvoor was ik de modenieuwssite I Love Fashion News.com begonnen. Thuis op de bank had ik in drie dagen een logo en een site in elkaar geknutseld. Ik had mijn familie, vrienden en bekenden over mijn nieuwe avontuur verteld en nu was het tijd om de rest van de wereld op de hoogte te brengen. Ik liet een tas bedrukken met het logo, stopte daar een persbericht in en stuurde dat alle modebladen en kranten toe. De eerste die belde om te zeggen dat ze het bericht zou plaatsen, was de lifestyleredacteur van *LINDA*. ‘*Oh My God!*’ riep ik uit toen ze ophing. Want als je nou van één blad hoopt dat ze je opmerken, dan is het wel *LINDA*. Mijn vader keek me niet-begrijpend aan. Met een even verbaasde blik zou ik een paar maanden later op mijn BlackBerry zien hoe mijn inbox volstroomde met mailtjes.

Ik ben in 1983 geboren als oudste in een gezin van vijf kinderen en groeide op in Bergen. Bergen is een soort boerse versie van het Gooi, een dorp waar nogal wat schrijvers, kunstenaars en architecten wonen en waar veel wordt geroddeld. Ook ons gezin was regelmatig het onderwerp van roddels. Veel Bergenaren vroegen zich af waar mijn vader, een eenvoudige boerenzoon die de lts niet eens had afgemaakt, zijn geld mee verdiende. Mijn opa bezat een boerderij in hartje Bergen. Mijn vader leek dus voorbestemd om de rest van zijn leven koeien te melken, maar mijn opa dacht daar anders

over. Hij stopte met het boerenbedrijf, verkocht zijn vee en verpachtte een deel van de boerderij aan Heineken, die het een horeca-bestemming gaf. Nadat twee opeenvolgende uitbaters er een restaurant waren begonnen en het pand tot twee keer toe afbrandde en weer werd gerestaureerd, kocht mijn vader de boerderij van mijn opa. Bergen kon best een leuke dancing gebruiken, vond hij. De Rainbow was een groot succes. Bezoekers kwamen van heinde en verre naar de club, zelfs uit Amsterdam. Mijn vader hield kantoor boven de club en mijn eerste levensjaar bracht ik door op de boerderij midden in het dorp. Van het een kwam het ander en zo begon mijn vaders carrière als zakenman: van boerenzoon tot projectontwikkelaar.

Hij kocht panden op, bouwde nieuwe gebouwen en haalde met zijn werkzaamheden nogal eens de krant. Dat viel niet bij iedereen in de smaak en wij, zijn kinderen, werden daarop aangesproken. Hoge bomen vangen veel wind, leerde ik op school. Net als dat andere gezegde: wie zijn kop boven het maaiveld uitsteekt... En dat heb ik geweten. Hoe vaak is me niet verteld dat ik bij nader inzien zo meeviel... Ik werd beschouwd als een verwend rijkeluikindje. Verwend werd ik wel – ik had het goed thuis, dat viel niet te ontkennen – maar arrogant of lui was ik beslist niet. Op mijn twaalfde had ik al mijn eerste bijbaantje. Mijn moeder moedigde me aan om een extra zakcentje te verdienen, maar mijn vader was ertegen, hij vond het eigenlijk een blamage. Uiteindelijk bond hij in. Albert Heijn was *off-limits*, maar een gerenommeerde broodjeszaak kon ermee door. Ik had lol in werken en deed dat oneindig veel liever dan leren.

Als kind nam ik al graag de leiding. Niet alleen thuis als oudste van vijf kinderen, maar ook op school en met mijn vriendjes en vriendinnetjes. En ik was ongeduldig. Die kindertijd duurde me veel te lang. Ik kon niet wachten totdat ik volwassen zou zijn. Winkeltje of postkantoor spelen vond ik leuk, maar ook frustrerend en kinderachtig omdat het niet voor ‘het echie’ was. Wat was ik blij toen ik eindelijk van school kon. Waarschijnlijk zit dat in de genen,

want mijn vader wilde ook dolgraag ouder zijn en serieus genomen worden. Zelfs zo graag dat hij het niet erg vond om vroeg grijs en kaal te worden.

School vond ik verschrikkelijk, echt een hel op aarde. Alles moest volgens het boekje. Afwijken van de gebaande paden werd niet op prijs gesteld. Ik voelde me beknot in mijn denken en heb de blaren op mijn tong gediscussieerd. Een autoriteitsprobleem heet zo iets. Ik heb de mavo afgemaakt en ben voor één vak op havoniveau geslaagd, maar alleen omdat de lerares zo aardig was en ik voor haar wel mijn best deed. Maar verder wilde ik die hele schooltijd zo snel mogelijk achter me laten, ook omdat ik het beu was om dag in dag uit de opmerkingen over mijn rijke vader en ons dure huis te moeten aanhoren.

De meesten van mijn vriendinnen besloten een opleiding te gaan volgen. Ik piekerde er niet over om te gaan studeren. Maar wat dan? Mijn vader wilde dolgraag dat ik bij hem in de zaak zou komen, maar daar voelde ik niets voor. Zonder een opleiding te hebben gevolgd op pappies geld teren, zeker. *No way*. Ik wilde onafhankelijk zijn en mijn eigen plan trekken – al wist ik nog niet wat dat zou zijn. Sterker nog: ik had helemaal geen plan.

En dus rolde ik van het een in het ander. Op mijn twintigste kreeg ik een baantje in een kledingzaak en schopte het binnen de kortste keren tot bedrijfsleider, hoewel ik geen enkele leidinggevende ervaring had. Daarna had ik mijn eigen nagelstudio, Elite Cosmetics. Die liep als een trein, maar kon me toch niet lang boeien. Wanneer ik eenmaal iets onder de knie had, raakte ik al snel verveeld. Ik overwoog een carrière als intercedent, kraamhulp en stewardess, liep vervolgens een tijdlang stage in de makelaardij, tot ik op een dag bij mezelf dacht: makelaar worden ligt te veel in het verlengde van wat mijn vader doet. Als ik echt mijn eigen plan wil trekken, moet ik me afvragen wat ik echt leuk vind. Annic, waar ligt je hart?

Zo kwam ik uit bij styling. Niet dat ik wist wat een stylist precies deed, maar ik stelde me er een wereld bij voor van fotoshoots, mode, modellen, glitter en glamour. Bij dat werk, zo leerde ik later,