



4 vrouwen
3 bedrijfsplannen
1 winnaar

Vier vrouwen staan te trappelen hun eigen bedrijf te beginnen. Allemaal hebben ze een goed en haalbaar plan. Maar er kan er maar één het startbedrag krijgen van 5000 euro. Dit zijn ze: de vrouwen die genomineerd zijn voor de Marie Claire Starters Award 2006.

Mieke Kemmers (l.) en Maaike Roet, The Practical Lawyer
«Als wij deze kans niet grijpen, doet een ander het»



jij
beslist...
wie wint de Marie Claire

WAT IS DE MARIE CLAIRE STARTERS AWARD?

Afgelopen juni deden we een oproep aan vrouwen die een eigen bedrijf wilden starten om hun ondernemingsplan op te sturen en mee te dingen naar onze Starters Award. Inmiddels heeft een professionele jury de plannen beoordeeld op het gebied van originaliteit en haalbaarheid en hebben we drie genomineerden vastgesteld. Welke vrouw(en) gun jij een flinke steun in de rug bij het opzetten van haar bedrijf?

Nathalie Muntslag, winkel in designfood
«Ik geloof heilig in de nieuwe biologische trend»



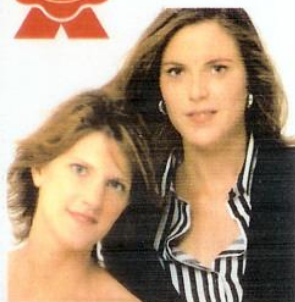
Pauline Schueler, Het Verleiddkundig Instituut
«Ik krijg altijd alles voor elkaar»



Starters Award 2006?



wie is jouw favoriete businesswoman?



trainingsbureau voor advocaten

WIJ: MIEKE KEMMERS (30) EN MAAÏKE ROET (29) UIT AMSTERDAM
 NAAM BEDRIJF: THE PRACTICAL LAWYER
 WAT IS HET: TRAININGSBUREAU IN TOEGEPASTE VAARDIGHEDEN VOOR ADVOCATEN
 JURY OORDEEL: DUIDELIJK ONDERNEMINGSPLAN, HAALBAAR, GOED TE REALISEREN. DE ONDERNEMERS HEBBEN HUN EIGEN ERVARING EN BEHOEFTE OP EEN GOEDE MANIER VERTAALD

Mieke Kemmers en Maaïke Roet volgden allebei een rechtenstudie in Amsterdam en zochten erna werk in de advocatuur. Tijdens zowel hun stageperiode als latere banen kwamen ze tot dezelfde conclusie: veel advocaten kunnen prima met wetboeken overweg, maar de praktische vaardigheden schieten nogal eens te kort. «Als advocaat krijg je met uiteenlopende mensen te maken,» vertelt Mieke. «Van de directie van een groot bedrijf tot je eigen buurvrouw. Je redt het niet met kennis van regeltjes alleen, je moet je ook goed kunnen inleven, onderhandelen, overtuigen, netwerken, enzovoorts. Volgens de beroepsvereniging de Orde van Advocaten zijn deze sociale en communicatieve vaardigheden heel belangrijk, maar tijdens de rechtenstudie wordt er nauwelijks aandacht aan besteed. Daar lopen jonge advocaten keer op keer tegenaan.» Maaïke, die vier jaar op een groot advocatenkantoor werkte, kan het zich nog levendig herinneren. «Dan had ik mijn pleidooi mooi op papier staan, maar in de rechtszaal kwam het er toch minder vlammend uit dan ik bedoeld had. Dat heeft met presentatie te maken, met de manier waarop je je boodschap overbrengt.» Mieke is voorzitter van een belangenvereniging

Mieke: zwarte jurk (Strenesse Blue bij Maison de Bonneterie), party (Wolford), lakpumps (Jean Paul Gaultier)
 Maaïke: Wollen colbert en broek (DKNY bij Maison de Bonneterie), shirt (Tommy Hilfiger), schoenen (Benetton)

voor jonge advocaten en pikte daar gelijk-luidende signalen op. «Tijdens een avond in de kroeg had ik het erover met Maaïke. Zij werkte op dat moment bij een trainingsbureau. Toen was één en één twee. Zo'n hiaat in praktische vaardigheden is knap lastig, maar het is natuurlijk wel te leren. Zo ontstond het idee voor The Practical Lawyer.» Maaïke: «Toen we in Marie Claire de oproep lazen voor de inzending van ondernemingsplannen voor de Starters Award, was dat een mooie stok achter de deur om ook echt aan de bak te gaan en ons af te vragen hoe onze markt eruitziet en wat precies onze kansen zijn. Na een paar weken knallen stond het plan er. Toen we onze eigen onderbouwning lazen zeiden we tegen elkaar: verdomd, het is echt een goed concept.» Door hun contacten in de advocatuur heeft de eerste opdracht zich al spontaan aangediend; binnenkort horen ze of die definitief doorgaat. Maaïke: «We zijn nu bezig met een website, flyer en visitekaartjes. Onder mijn woonhuis zit een grote kantoorruimte, die geknipt is als werkplek. We fantaseren al welk muurtje welke kleur krijgt. Zodra het sein voor deze eerste klus op groen staat, lichten we onze huidige werkgevers in en gaan we echt van start.»

«Je redt het niet met kennis van regeltjes alleen, je moet je ook goed kunnen inleven, onderhandelen, vlammen»

In deze spannende opstartfase merken ze dat het zakelijk erg goed tussen hen klikt. Mieke: «We zijn al tien jaar vrienden kunnen krijgen het nogal eens voor onze voeten geworpen: durven jullie elkaar wel de waarheid te zeggen? Maar we kunnen zakelijk en privé erg goed scheiden. Soms spreken we gewoon af om het even niet over The Practical Lawyer te hebben.» Liever dan kijken naar bezwaren of beperkingen, richten ze zich op de mogelijkheden van het bedrijf. Maaïke: «Ik kom uit een ondernemende familie, mijn vriendje heeft een consultancy-bedrijf. Dat prikkelt me om kansen te grijpen, want als jij het niet doet, doet een ander het. Mijn instelling is: eerst dóén, dan pas weet je of het lukt.»



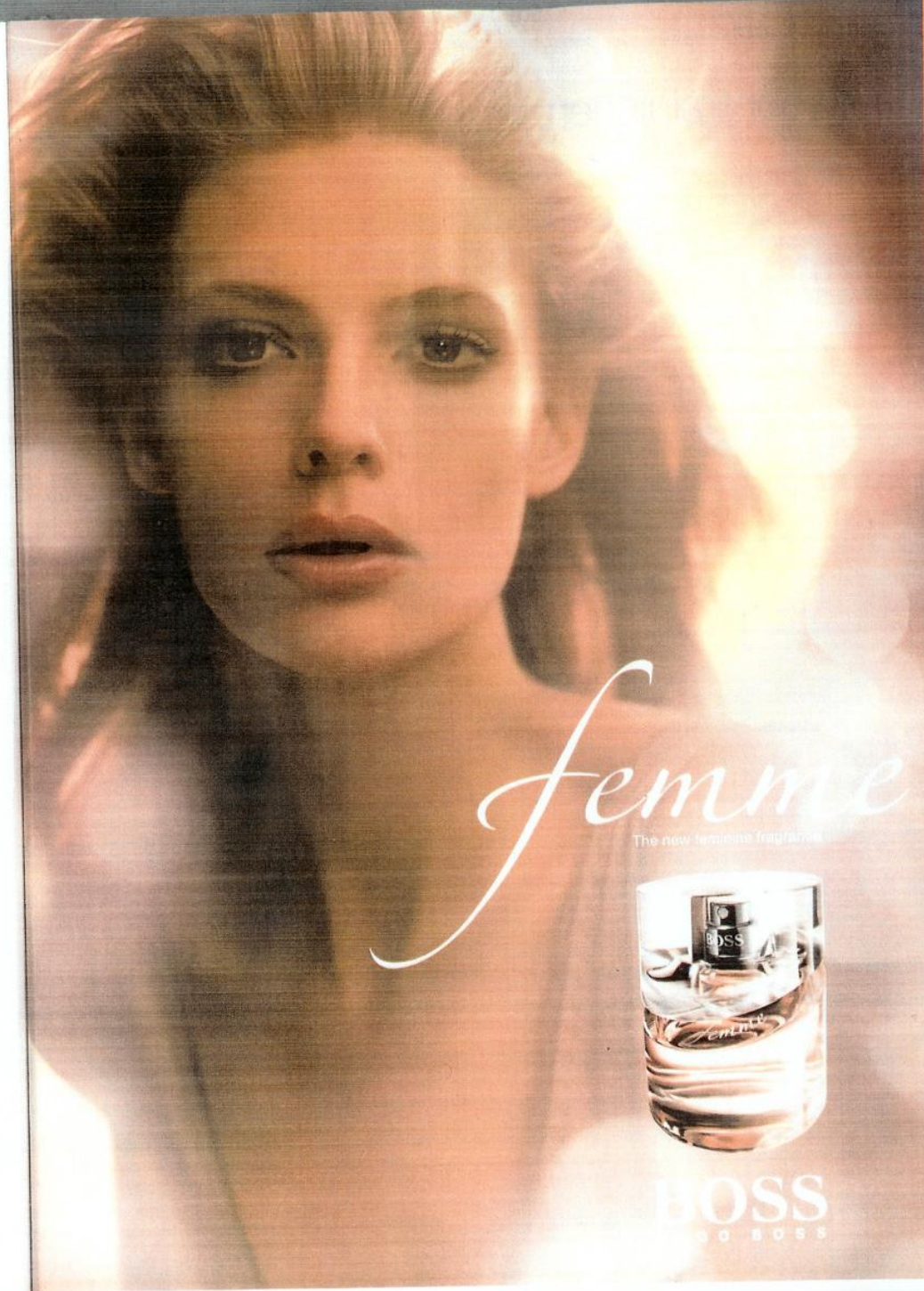
hippe winkel in designfood

WIJ: NATHALIE MUNTSLAG (27) UIT AMSTERDAM
 WAAROM BEDRIJF: NOG GEHEIM
 WAT IS HET: WINKEL IN DESIGNFOOD, WAAR BIJZONDERE KRUIDEN, SPECERIJEN, OLIE EN ANDERE CULINAIRE PRODUCTEN OP BIOLOGISCHE BASIS WORDEN VERKOCHT
 JURY OORDEEL: PAST ERG IN DE TIJDGEEST, ONDERNEMER HEEFT DE JUISTE CONNECTIES EN DAARDOOR EEN PLAN DAT GOED TE REALISEREN IS

Eigenlijk is het businessplan een uit de hand gelopen afstudeerscriptie, verklaart ze. Nathalie Muntslag behaalde haar HBO-diploma bank- en verzekeringwezen dit voorjaar glansrijk met een goed doortimmerd ondernemersplan. Vlak voordat ze op vakantie naar Thailand vertrok, stuurde ze het plan 'min of meer voor de grap' naar Marie Claire. «Ik wilde eens weten of buitenstaanders het ook zo goed vonden.» Ze was nog maar net op Schiphol geland, of ze werd gebeld dat ze was genomineerd. «Ik was stomverbaasd, maar eigenlijk ook weer niet, want ik geloof heilig in het product.»

Het begon allemaal thuis met een potje 'fruschetta'-kruidenmix met mango. Met een goede olijfolie werd dat een heerlijke pittig-zoete dip, vond Nathalie. Maar waarom bestonden van dit soort producten geen varianten op biologische basis? «Sinds al die kippen-, vogel- en koeienziekten eet en drink ik biologisch en dat bevalt me heel goed. Het is alleen jammer dat het biologische assortiment aan levensmiddelen vooral bestaat uit basisingrediënten zoals groente, kaas en vlees. Ik mis de smaakmakers en de culinaire extra's die van je maaltijd in

«Ik mis de culinaire extra's die van je maaltijd in één klap iets lekkers maken»



femme

The new feminine fragrance



BOSS
 SO BOSS

ga je voor trainingen, kruiden of verleiding?

één klap iets lekkers maken. Zoals speciale wokolie, kruidenbouillonblokken, bruschetta's, vinaigrettes en kruiden- en specerijmixen. Ik ben zelf helemaal geen keukenprinses, ik houd van gemak. Daarbij vind ik het wel prettig te weten dat er aan mijn gerechten geen chemisch-synthetische bestrijdingsmiddelen, kleur- en smaakstoffen of conserveringsmiddelen te pas zijn gekomen.»

Ze brainstormde met vrienden en overlegde met het bedrijf waar ze stage liep, een firma die aroma's ontwikkelt en produceert. Zo kreeg het idee voor een biologische kruidenwinkel steeds duidelijker vorm – al spreekt Nathalie in plaats van 'kruiden' liever van 'designfood'. «Het wordt een winkel met een strakke, moderne uitstraling voor mensen die graag lekker koken, houden van gezond en puur eten, graag nieuwe dingen ontdekken en die wat meer te besteden hebben.» Om straks veilig te kunnen investeren, wil ze haar idee eerst uitwerken in de vorm van een internetwinkel. «Zo kan ik tegen lage kosten onderzoeken of mijn producten aanslaan en alvast naamsbekendheid opbouwen.» Via internet zal ze haar designfood onder meer aanbieden in de vorm van kerstpakketten. Nathalie ziet bijvoorbeeld een Thais pakket voor zich met Thaise basilicum, citroengras, curry, chilli, wokolie, garnalenpasta, koriander en vissaus. «Allemaal biologisch geteeld en geproduceerd. Daarmee maak je thuis in een handomdraai een heerlijke Tom Yam Koong garnalensoep.»

Nathalie volgt op dit moment een HBO-studie bedrijfseconomie die ze dit jaar hoopt af te ronden, en naast het opzetten van de winkel zal ze ook haar studie Masters in Finance voortzetten, waarmee ze dit jaar is begonnen. Met de financieel-economische basis van haar onderneming zit het dus wel goed. «Met mijn stagebedrijf ben ik overeen gekomen dat zij de producten zullen leveren. Daarnaast is er nog veel te regelen, zoals het ontwerp van logo en huisstijl, en straks natuurlijk ook de locatie en inrichting. Het is spannend, maar het geeft zo veel energie! Uiteindelijk wil ik filialen door het hele land openen. Als ik daaraan denk, krijg ik echt een kick.»

Nathalie: colbert, broek, shirt (alles Hugo Boss Orange), schoenen (Vanessa Bruno)



verleiddkundig instituut

DE WEG PAULINE SCHUELLER (39) UIT BRONNEN EN NAAM BEDRIJF 'HET VERLEIDKUNDIG INSTITUUT' WAT IS HET? ADVISIEBUREAU DAT DOOR 'VERLEIDKUNDE' MENSEN ZIN LAAT KRIJGEN IN (CULTUUR-)VERANDERINGSPROCESSSEN. JURY-OPDIEEL: GOED UITGEWERKT PLAN OP ALLE PUNTEN, WAARBIJ OP ORIGINIELE EN NIET-TRADITIONELE MANIER NAAR CONSULTANCY IS GEKEKEN.

Mijn moeder zei vroeger vaak: jij krijgt altijd alles voor elkaar, en als ik naar mijn loopbaan kijk, dan klopt dat,» zegt Pauline. «Verleiden is mijn grote talent. Ik ben er goed in om wat saai en ingewikkeld lijkt, aantrekkelijk en spannend te maken. Dat is ook wat ik wil met Het Verleiddkundig Instituut.» Pauline heeft diverse banen gehad als communicatiedeskundige. In die rol bedacht ze creatieve concepten om organisatie-doelen te realiseren. In haar werkkruis zong al snel rond: als je écht iets leuk wilt, moet je Pauline op het project zetten. Bij een ministerie introduceerde ze intranet door het te presenteren als nieuwe baby, compleet met geboortekaartjes, beschuit met muisjes en slabbetjes op de computers. Gemeenteraadsleden daagde ze uit om gedichten te schrijven en voor te dragen aan de burgers. Een directeur-generaal verleidde ze tot een tango-optre-

«Ik ben er goed in om een proces dat saai en ingewikkeld lijkt, aantrekkelijk te maken»

den. «Je kunt mensen van alles voorschieten, maar ze moeten er vooral ook zin in krijgen. Als mensen geen verandering willen, gebeurt er niets. Ik daag mensen uit de gebaande paden te verlaten en zich af te vragen: *what's in it for me?*»

Ze bedacht het begrip 'verleiddkunde', de mix van onderling contact, sfeer, samenwerking, plezier en verrassing, waarmee verandering volgens haar gepaard zou moeten gaan, zodat mensen er welwillend tegenover staan. Zo rijpte langzaam het plan voor een eigen bedrijf. Het Verleiddkundig Instituut als netwerkorganisatie die 'verleiddkundige recepten' op maat ontwikkelt en ad hoc samenwerkt met mensen met allerlei talenten, zoals de beeldende kunst of dans. Ze besprak haar plannen met een organisatieadviseur, die direct enthousiast uitriep: ik wil een verleiddkundig advies van je! «Dat zij meteen zaken wilde doen, gaf een enorme kick. Ik ben direct naar de Kamer van Koophandel gereden. Vanaf dat moment was het bedrijf een feit.»

Nu werkt ze nog fulltime bij een gemeente. Het Verleiddkundig Instituut is dus nog een zaak van de avonduren, maar ze hoopt haar vaste baan snel af te bouwen. Het thuisfront steunt haar: haar man werkt parttime en zorgt grotendeels voor hun drie zoontjes. «Ik ben bijna veertig en dacht: het is nu of nooit. Als eigen baas hoop ik meer plezier te hebben en meer evenwicht te vinden tussen werk en privé. Ik heb me door mezelf laten inspireren en dat voelt goed. Mensen om me heen zeggen dat ook: dit ben jij.»

Pauline: jasje (Polo Ralph Lauren bij Maison de Bonneterie), jurk (La Fée Maraboutée), panty (Wolford), schoenen (Fratelli Rossetti)



JURY & PRIJZENPAKKET

■ De jury bestond uit Harriet Calo (hoofdredacteur Marie Claire), Ringo Janssen (marketeer Startende Ondernemingen ABN AMRO), Rogier Bologne (projectmanager Starter Kamer van Koophandel) en Anne Marije de Vries Lentsch (marketingmanager Marie Claire)

■ De winnaars van de Marie Claire Starters Award krijgen een startbedrag van 5000 euro, een businesskledingcollectie van WE en een BlackBerry en Internet-PlusBellen-abonnement van KPN.

MEUBELAIR RIETVELD (WONEN 2000)



Elegance is an attitude

LONGINES

Alexander
Juwelier • Atelier
Liguster 45
2262 AC Leidschendam
T 070-3178419

TEN BERGE
Juwelier
Ten Berge Juwelier
Rijkswaagweg 170
3752 BN Haven
T 050-5344054

Kaasschieter
Juweliers
Kaasschieter Juweliers
Jan van Schaffelaarstraat 42
3771 BV Sarneveld
T 0342-412297

Niestadt
Juweliers
Niestadt Juweliers
Kanaalstraat 9
2161 JA Lisse
T 0252-413453

punte
Juwelier Horloger
Punte Juwelier Horloger
Choorakast 34-36
3911 KN Utrecht
T 030-2912921

Spruytenb
Kun. Wink
2741 EC V
T 0182

Kijk voor een compleet dealersbestand op www.longines.com