



KvK Coachpool

Bijdrage aan succesvol ondernemerschap



‘Hogere kans van slagen met een coach’

KvK Coachpool startte in 2008 in Den Haag en bleek direct een succes. De deelnemende ondernemers waren zeer enthousiast over de professionele ontwikkeling die ze doormaakten. De KvK Den Haag startte het traject omdat uit meerdere onderzoeken bleek dat ondernemers die tijdens hun beginjaren worden begeleid, een hogere slagingskans hebben.

Met KvK Coachpool konden ondernemers zelf een professionele coach kiezen die bij hen paste, de gemeente waar hun bedrijf was gevestigd, betaalde de advieskosten tot een bepaald maximum en onder bepaalde voorwaarden. Coach en ondernemer gingen vervolgens aan de slag met een

gerichte vraag. Die vraag kon elk aspect van ondernemerscompetenties beslaan, van financiën tot acquisitie.

Vanwege het succes in Den Haag startte KvK Coachpool ook in andere gemeenten. Uiteindelijk konden ondernemers in Delft, Den Haag, Katwijk, Leiden, Lisse, Rijswijk, Westland en Zoetermeer deelnemen aan het traject. De gemeenten beseften dat een hogere slagingskans in de eerste jaren van een bedrijf, positieve gevolgen heeft voor de lokale economie. In totaal namen 1.085 ondernemers deel aan KvK Coachpool.

KvK Coachpool eindigde december 2013. Deze terugblik laat zien hoe in de praktijk ondernemers en coaches met elkaar aan het werk gingen. Alle geïnterviewde ondernemers en coaches geven aan dat ze het jammer vinden dat KvK Coachpool verdwijnt; dankzij dit traject konden de ondernemers en daarmee de bedrijven, zich veel professioneler ontwikkelen.



‘Zonder coach had ik nooit zoveel stappen gezet’

Elles Janssen (33), Mom in Balance, Lisse

Mijn bedrijf wordt een begrip in deze streek. Over vijf jaar zit ik op vijf locaties, heb ik vijf trainsters en trainen we met zijn allen minstens vijftien groepen per week. Elles Janssen van Mom in Balance is niet bang voor ambitieuze doelen. ‘Dankzij mijn coach Paul Teeuwen. Van hem heb ik geleerd groot te denken.’

Janssen startte in mei 2013 met franchiseonderneming Mom in Balance. Ze biedt een sportprogramma in de buitenlucht voor zwangere vrouwen, vrouwen die net zijn bevallen en jonge moeders. Janssen studeerde gezondheidswetenschappen en kreeg zelf twee kinderen. “Een vriendin tipte me over deze formule. Ik wilde eerst alleen trainingen geven, maar ik dacht, waarom begin ik niet zelf als franchiseneemster. Op die manier kan ik sporten in de buitenlucht en tegelijk een bedrijf runnen. Ik koos bewust voor een franchiseorganisatie, omdat je dan niet meer het concept hoeft te bedenken; vanzelfsprekend sta ik achter het concept. Daar staat tegenover dat je wel wat moet investeren bij de start.”

Ze had geen ervaring als ondernemster, daarom stapte Janssen naar de KvK. Daar werd ze gewezen op het KvK starterstraject en KvK Coachpool, “Ik wilde weten hoe ik kon groeien en hoe ik mijn financiën beter kon organiseren. Coach Paul Teeuwen was kritisch en fungeerde als sparringpartner



en klankbord. Hij prikkelde me om veel groter te denken. Ik zou bijna zeggen: als ik hem niet had gehad, dan had ik nooit zulke stappen gemaakt.”

Over de franchiseformule is Janssen best tevreden, maar ziet ook mogelijkheden tot verbetering. “Je spreekt regelmatig andere franchisenemers. Ik ben de enige die werkt met een coach, dus ik wil aan het eind van het jaar erg graag zien hoe ik heb gepresteerd ten opzichte van de anderen. Ik ga ook op zoek naar meer prachtige locaties zoals kasteel Keukenhof. Een mooie omgeving maakt sporten extra leuk.”

www.mominbalance.nl

‘Probeer groter te denken, maar wel binnen realistische kaders.’

Coach: Paul Teeuwen

“Elles ontwikkelt zich heel snel, dat is mooi om te zien. Zeker als je bedenkt dat ze helemaal geen ondernemerservaring heeft. Natuurlijk gaat niet alles helemaal zoals gedacht. Zo had Elles verwacht op een rijdende trein te stappen, dankzij de franchise organisatie. Maar ze komt er nu achter dat ze sommige dingen anders wil organiseren; ze moet wel oppassen daar niet te veel tijd in te stoppen. Ik heb haar inderdaad geleerd om groter te denken, maar wel binnen realistische kaders. Ze vond honderd deelnemers per jaar veel, maar toen ik dat terug bracht tot twee per week werd het voor Elles een stuk overzichtelijker.

‘Dankzij coach wisten we investeerders te raken’

Lieuwke de Jong (39), Med-IP, Den Haag

Lieuwke de Jong komt uit een ondernemersfamilie, maar verbleef tot voor kort in het buitenland. ‘Ik had financiering nodig en wist niet zo goed hoe het in Nederland werkte. Daarom was voor mij KvK Coachpool een uitkomst.’



De Jong ontwikkelt samen met een vaatspecialist een medisch apparaat waarmee je met één hand een wond kan hechten. Dat is risicovol, en al zijn er patenten aangevraagd, er mogen nog geen foto's van worden gemaakt. De Jong wijst naar de Chinese kruidendokter. ‘Een groter contrast kun je je niet voorstellen. Zij genezen al duizenden jaren op dezelfde manier, wij zijn juist heel innovatief.’

De Jong kwam via KvK Coachpool in contact met Marc Hoogvliet omdat hij financiering nodig had en niet goed wist hoe dat moest in Nederland. ‘Marc heeft ons hiermee uitstekend geholpen. Hij was ook goed in het voorhouden van een spiegel. Hij leerde me vragen te stellen en hij was beslist een toegevoegde waarde bij het voorbereiden en structureren van onze pitch. Zijn commentaar was keihard, maar wel constructief. Goed je verhaal kunnen vertellen is belangrijk, op die manier trek je investeerders over de streep. We hebben er nu drie die in ons geloven, maar we willen over niet al te lange tijd opnieuw geld ophalen. We hebben het nog niet echt nodig maar als je pas op zoek gaat naar nieuwe fondsen als je niet anders kunt, ben je te laat.’

“Waar ik over vijf jaar sta? Dan is ons apparaat verder ontwikkeld en zijn er meerdere types van op de markt. Andere ideeën zijn dan een nieuwe fase ingegaan. En ik hoop gezond en gelukkig te zijn met werk en gezin. Uit die combinatie haal ik mijn drive.”

www.med-ip.nl

‘Een goed verhaal trekt investeerders over de streep.’

Coach: Marc Hoogvliet

“Ze kwamen bij me omdat ze financiering nodig hadden. Dat is gelukt. Ik heb ze ook geleerd hoe gesprekken te houden met potentiële investeerders, ik heb ook zo'n gesprek bijgewoond. Ik merkte al wel snel dat een van de drie partners minder betrokken was bij het apparaat. We hebben daarover gepraat, want het is een handicap in de gesprekken met investeerders. Die merken dat heel goed. Het heeft er uiteindelijk toe geleid dat die partner heeft afgehaakt.

Ik ben zelf ook gegroeid in de jaren dat ik voor KvK Coachpool werkte. Je komt in contact met zoveel verschillende mensen, zo heb ik onder meer een kok, een non, een clown gecoacht. Ik ben een coach uit roeping, maar natuurlijk ben ik ook ondernemer.”

‘Ik heb nu veel meer lef’

Dominique van Vliet (45), uitvaartbegeleiding, Den Haag

Dominique van Vliet verruilde de Bühne voor een eigen uitvaartonderneming. Maar hoe werkt dat eigenlijk, het runnen van een eigen bedrijf? Dankzij KvK Coachpool kreeg ze veel meer vertrouwen in haar eigen kunnen.

Dominique van Vliet stapte naar de KvK toen ze haar eigen bedrijf wilde beginnen. “Keurig in mijn mooie pakje, want ik had het idee naar een streng-serieuze organisatie te gaan. Het tegendeel was waar. Ik werd allerhartelijkst ontvangen door een mevrouw met vlammen rood haar die mijn plannen harstikke leuk vond. Zij wees me op het starterstraject. Ik volgde alle seminars, goed voor mijn netwerk! Op een gegeven moment belde de KvK weer op om te vragen hoe het ging. Ik vertelde dat ik zakelijk best wat input kon gebruiken. Zo ben ik bij Rob Schouten van KvK Coachpool terecht gekomen. Fantastische man. Geen poeha, geen dure oplossingen.”

Van Vliet had een simpele vraag voor haar coach: hoe kan ik meer gaan verdienen? “Rob leerde me mijn doelgroep goed te bepalen en te benaderen. Dankzij Rob heb ik meer zelfvertrouwen en lef gekregen. Hij kwam ook met krantenknipsels, met tips over bepaalde tv-programma’s die ik best moest zien. Heel inspirerend.”

Op dit moment heeft van Vliet zo’n twee uitvaarten per maand. “Dat is op zich niet slecht, maar ik mik op vier per maand. Dan verdien ik genoeg en hou ik voldoende tijd over om de mensen de aandacht te geven



die ze verdienen. Mijn aanpak is persoonlijk en ik probeer er een luchtige noot doorheen te weven. Mensen hebben verdriet, als uitvaartondernemer hoef je dat niet nog eens te benadrukken.”

Waar staat Van Vliet over vijf jaar? “Veel mensen in Den Haag hebben iets met het strand. Ik zou best een rouwcentrum op het strand willen. Een strandtent, waar je iets kunt drinken, maar waar je ook kan worden opgebaard. Daar wil ik graag eens met de gemeente over praten. Maar eerst wil ik mijn uitvaartbedrijf helemaal hebben zoals ik het wil.”

www.dominiquevanvliet.nl

‘Je verkoopt
jezelf het
beste door te
netwerken.’

Coach: Rob Schouten

“Dominique wilde aan de slag met bepaalde doelgroepen en we hebben samen gekeken hoe we die konden vinden. Wat ik bijzonder vond, was haar duidelijke mening over de manier waarop zij haar ondernemerschap invult. Maar met betrokkenheid alleen kom je er niet, er moet ook geld verdiend worden. We hebben veel gediscussieerd over de manier waarop je jezelf het beste verkoopt. Het antwoord: door te netwerken, contacten op te bouwen. En ja, als het zover is, wil ik, graag door Dominique begraven worden.”

‘Je verovert de wereld. Zeg dat maar hardop’

Floor van de Water (35), by LouLou, Den Haag

In drie jaar tijd naar 550 verkooppunten overal in de wereld en een omzet van 1 miljoen. Als dat geen droomstart is? Floor van de Water probeerde in het begin haar succes te bagatelliseren. Totdat haar coach zei: ‘Je bent een succes, je verovert de wereld. Zeg dat maar hardop.’

Ze begon aan een KvK starterstraject zonder dat ze precies wist wat voor bedrijf ze precies had. ‘Moois op maat’, zo heette het, maar wat de dienst of product was, dat wist ze nog niet. “Hoe vertel je dat je een eigen bedrijf wil, maar dat je nog geen idee hebt wat je gaat doen? Bij de KvK vonden ze het echter heel normaal en ze vonden me zelfs goed genoeg om aan KvK Coachpool mee te doen.”

Een van haar eerste klanten was een tassenfabrikant. Bijna had ze gezegd dat ze helemaal niets wist van tassen. Maar na overleg met haar coach nam ze de opdracht aan en het klikte met de fabrikant. Zo zelfs, dat ze een eigen lijn ging ontwerpen. “Het was prachtig, ik ontwierp, zij zorgden voor financiering, opslag en distributie. Ze zijn nu voor 50 procent aandeelhouder van mijn bedrijf.”

Van de Water vindt dat ze geboft heeft. Met een loopbaancoach die vertelde dat ze geen psychologie moest gaan studeren maar een eigen bedrijf moest beginnen. Maar ook met de KvK die haar de goede weg op stuurde. En natuurlijk met haar coach



Christine van der Ven. ‘Dat klikte meteen. Zonder KvK Coachpool was ik nooit zo ver gekomen.’

Van de Water kijkt na drie succesjaren zonnig naar de toekomst. “We verdubbelen elk jaar onze omzet dus dan halen we over vijf jaar een omzet van 30 miljoen. Dat lukt omdat we ook zijn begonnen met een nieuwe sieradenlijn. Die heeft al verkooppunten in 80 landen.” Nog steeds kan Van de Water het soms niet bevatten: “Dan loop ik in de duinen en moet ik mezelf hard knijpen. Gebeurt dit echt?”

www.byloulou.nl

‘Ik laat mensen hun eigen kracht zien; dat geeft zelfvertrouwen.’

Coach: Christine van der Ven

“Floor kwam bij mij op het moment dat ze aan de slag kon voor de tassenfabrikant. Ze aarzelde. Ik laat mensen hun eigen kracht zien. Dat gaf Floor telkens opnieuw veel zelfvertrouwen. Ze heeft enorme stappen gemaakt. Het fijne van KvK Coachpool is ook dat je dingen kunt uitproberen. De coach biedt een veilige omgeving. Floor heeft alles ontzettend goed opgepakt. Zij is echt iemand die dankzij KvK Coachpool veel heeft bereikt.”

‘KvK Coachpool? Je bent gek als je het niet doet.’

Paul Herman (44) en Marco Zaat (41), De Vergulde Kruik, De Duke of Oz, Leiden

Paul en Marco begonnen vier jaar geleden met een eerste kroeg, kochten een tweede en dromen stiekem over een derde. “Onze coach heeft hierin een hele belangrijke rol gespeeld.”



Paul Herman en Marco Zaat zijn best tevreden met de economische crisis. “Daardoor zijn overnames betaalbaar geworden”, zegt Herman. Hij wijst om zich heen: “Deze kroeg, de Vergulde Kruik, wilden wij al lang kopen, maar toen was hij te duur. Twee jaar geleden kwam hij binnen ons bereik. We hebben er veel aan moeten doen. De kroeg werd alleen bezocht door een groepje oude mannen die er hun biertje kwamen drinken. Er was in geen jaren iets aan gedaan, ook niet schoongemaakt.”

Vier jaar geleden kochten Herman en Zaat hun eerste kroeg, De Duke of Oz. “We waren twee jaar bezig toen ik las over KvK Coachpool. Ik dacht, je bent gek als je dat niet doet! We hebben Marc Hoogvliet bewust gekozen vanwege zijn ervaring. We wilden meer uitstraling en we wilden meer doen met de borrel. Hij werd een goede adviseur en bracht nieuwe inzichten. We hadden een ‘klik’. Dat we dromen over ons derde bedrijf hebben we zeker mede te danken aan Marc.”

Herman en Zaat vroegen Marc aan te blijven als coach, ook na KvK Coachpool. Zaat: “We gebruiken hem om weer een nieuwe stap te maken met de aankoop van onze derde

zaak. Nu we meer bedrijven hebben, verandert ook onze rol. We zullen minder achter de tap te vinden zijn, al zullen we zeker van tijd tot tijd ons gezicht laten zien. We zijn niet als ondernemer gestart vanwege het geld, maar omdat we het verschrikkelijk leuk vinden om te doen.”

Over de toekomst zijn beiden heel beslist: “Over vijf jaar hebben we een sterk en gezellig horecabedrijf, hebben we een stevige band met personeel en gasten en genieten we van ons werk. Aan die toekomst heeft KvK Coachpool een belangrijke steen bijgedragen. Het was absoluut een nuttig traject.”

www.thedukeofoz.nl

‘We gebruiken de coach om weer een stap verder te komen.’

Coach: Marc Hoogvliet

Coachen met Paul en Marco was bijzonder. Omdat ze met zijn tweeën kwamen, omdat ze al een lopende zaak hadden en omdat er halverwege extra vragen kwamen. Ze begonnen met KvK Coachpool omdat ze meer omzet wilden op de momenten van de dag dat het stiller was. Halverwege vertelden ze dat ze wilden uitbreiden met een tweede zaak en dat ze ‘the best of the rest’ wilden worden, dat betekent dat ze op nummer drie van de Leidse horeca top-tien willen komen.”

‘Ik ben nu standvastiger; ik weet waar ik voor sta’

Ingrid van Bilsen (52), La Porta Vitale, Delft

Vasthouden aan je eigen identiteit. Dat leerde Ingrid van Bilsen van haar coach. Het leverde haar een serie masterclasses en veel nieuwe contacten op.



Kwetsbare ouderen zijn de grootste doelgroep van La Porta Vitale. Het bedrijf verzorgt en begeleidt ouderen die niet meer goed uit de voeten kunnen of dementeren. Van Bilsen deed voor ze met haar bedrijf begon, marktonderzoek bij haar doelgroep met de vraag wat mis je? Veel ouderen gaven als antwoord: aandacht. De veertig aangesloten ZZP'ers brengen daarom bezoeken zoals een zoon of dochter dat zou doen, met veel persoonlijke aandacht.

Ingrid leerde coach Christine van der Ven kennen tijdens een bijeenkomst van het Delftse vrouwen netwerk. Ze werd enthousiast en schreef zich direct in bij KvK Coachpool. “Christine vult me goed aan. Zij is lekker aards. Met Christine ben ik gaan werken aan mijn eigen identiteit. Hoe hou ik vast aan wat ik belangrijk vind. Zij leerde me standvastiger te zijn: staan voor je zaak. Dat heeft veel betekend, want aan het einde van KvK Coachpool had ik een bijeenkomst met een kenniscentrum voor langdurige zorg. Ik heb toen verteld over de manier waarop wij werken. Ze waren onder de indruk en ik ben geselecteerd om een jaar lang masterclasses te volgen. Daar heb ik veel geleerd en ook veel contacten opge-

daan. Dankzij Christine kon ik mijn verhaal sterker uitdragen.”

Er gaat veel veranderen in de zorg. “Daar moeten we goed op inspelen. In de toekomst zou ik het liefst in een bepaalde wijk verantwoordelijk zijn voor de ouderenzorg. Ik hoop dat er over vijf jaar zo'n 100 tot 200 ZZP'ers voor ons werken en dat mensen meer kennis hebben over de manier waarop wij werken. Want onbegrip leidt soms nog wel tot weerstand over onze methode.”

www.laportavitale.nl

‘Als je weet wie je bent, heb je meer plezier en resultaat in je werk’

Coach: Christine van der Ven

“Ingrid had een succesvol bedrijf en ze wist dat er veranderingen kwamen in de zorg. Daar wilde ze klaar voor zijn. Dat was voor haar een belangrijke reden om mee te doen met KvK Coachpool. Samen met Ingrid schreef ik een soort handleiding voor haar. Daarin staat wie ze is, wat ze wil. Het geeft zoveel meer plezier en resultaat als je je eigen handleiding kent. Ik heb ook mijn klanten bij elkaar gebracht. Als ze klaar waren met het traject, dan organiseerde ik een bijeenkomst, met als doel dat ze met elkaar gingen netwerken en elkaar gingen coachen.”

Rob leerde me uitstekend pitchen'

René Janssen (47), APM belastingen en administraties, Zoetermeer

René Janssen ontdekte dat hij goed was binnen zijn vakgebied, maar dat de marketing problemen opleverde. Hij hoorde van KvK Coachpool en leerde van zijn coach hoe hij snel en krachtig zijn eigen bedrijf kon promoten.



De ruimtes liggen er wat rommelig bij en overall staan dozen. Het is duidelijk: hier wordt verhuisd. René Janssen gaat in het nieuwe jaar fuseren met een administratiekantoor dat ongeveer even groot is als hij. "We willen onze klanten continuïteit bieden en dan moet je meer menskracht hebben." Samen met zijn vrouw heeft hij een VOF. "Ik merkte dat wij wel goed waren op ons vakgebied, maar dat we weinig kaas hadden gegeten van marketing. Zo kwam ik bij KvK Coachpool terecht. Rob Schouten heeft me vooral goed leren pitchen. Kort en krachtig vertellen wie je bent, wat je doet en wat je wilt."

Ook de sociale media kregen aandacht: "We hebben mijn website onder de loep genomen, ik heb nu een twitteraccount en ik leerde hoe ik mijn berichten op de website van google-trefwoorden moest voorzien om beter gevonden te worden."

Hoewel Janssen dus het nodige leerde van zijn coach, hapert het nog steeds een beetje met de marketing: "Ik merk dat we eigenlijk geen tijd voor nemen. We hebben genoeg werk en dan is de acquisitie het eerste dat er bij inschiet. Ik wil daar dan ook

meer gericht mee aan de slag na de fusie, als we Administratie & Advies Zoetermeer heten."

Waar hoopt Janssen over vijf jaar te staan? "Ik hoop dat we een kantoor hebben met tien werknemers, we hebben er nu vijf. Ook hoop ik dat we dan op zoek zijn naar een nieuwe partner, zodat we kunnen groeien naar een kantoor met vijftien medewerkers. Gelukkig begint de economie wat aan te trekken, ik zie dat mijn MKB-klienten toch wat meer lucht krijgen."

www.apmbelastingadministratiekantoor.nl

'Maak structureel tijd vrij voor marketing. Je gezicht naar buiten is belangrijk.'

Coach: Rob Schouten

"René was geen doorsnee starter, hij had al klanten toen hij bij me kwam. Zakelijk en vakmatig was het allemaal prima in orde, maar de marketing hing er een beetje bij. Hij vertelde dat ze het te druk hadden om er echt aandacht aan te besteden. We hebben destijds gewerkt aan to the point vertellen waarin je je onderscheidt. Dat was bij hem zijn betrokkenheid en zijn vermogen om kennis te delen. René gaat nu fuseren. Dat betekent waarschijnlijk dat beide compagnons een aparte taak krijgen. Ik raad ze aan structureel tijd vrij te maken voor de marketing. Je gezicht naar buiten is ontzettend belangrijk."

Maar liefst **1.085** ondernemers volgden in de gemeenten **Lisse**, **Westland**, **Den Haag**, **Zoetermeer**, **Delft**, **Katwijk**, **Rijswijk** en **Leiden** een traject via **KvK Coachpool**. Ze kozen zelf hun **coach** en leerden nieuwe **ondernemersvaardigheden**, bepaalden hun **doelgroep**, leerden over **marketing**, kregen tips over **financiering**, keken met een **helicopterview**, bepaalden een **nieuwe strategie** of ontwikkelden een nieuwe **visie** en **competenties**. De ondernemers **durven meer** uit handen te geven, werden **meer actiegericht** en **assertiever** in de **aquisitie**. De **ervaren** coaches hielden hen **een spiegel** voor, fungeerden als **kritisch klankbord** en **sparring-partner** en gaven netwerktips en **feedback**. Dankzij **KvK Coachpool** kregen de ondernemers **nieuwe inspiratie** en werd de **slagingskans** van het bedrijf groter. De deelnemers gaven gemiddeld een **8** aan hun coach en maar liefst **95** procent zou **KvK Coachpool** aanbevelen. De **klik** tussen coach en ondernemer is de basis voor een **geslaagd traject**. **KvK Coachpool** startte in **2008** en stopte **december 2013**.

COLOFON

Deze folder is een uitgave van Kamer van Koophandel Den Haag

Projectcoördinatie: Margreet Niemansverdriet

e margreet.niemansverdriet@kvk.nl

m 06 539 842 19

i www.kvk.nl

Ook in 2014 kunnen ondernemers met vragen omtrent het ondernemerschap en coaching terecht bij de KvK.

Interviews en fotografie ondernemers: Anneke Verbraeken | **Vormgeving:** Egbert van Zanten

Redactie: Lenie Blaaupot