

- ▶ Vier jonge ondernemers blikken met Metro terug op de crisis van 2009 en kijken vooruit naar 2010
- ▶ Jonge succesvolle ondernemers hebben weinig last van crisis
- ▶ "Succes heeft zeker te maken met leeftijd"
- ▶ In 2010 wordt het alleen maar beter
- ▶ Goede voornemens: uitbreiden en verbeteren
- ▶ Gouden tips van ondernemers



TEKST MILOU VAN DER WILL & LAURA ROMANILLOS FOTO'S MARLOES VAN DOORN

Even voorstellen



Jitse Groen (31)

Onderneming: Thuisbezorgd.nl
Begon op 20-jarige leeftijd.
Opleiding: Bedrijfs- en informatietechnologie, niet afgemaakt. Tip: Laat je zo min mogelijk afleiden en kijk niet te veel naar de concurrentie.



Fleur Kriegsman (18)

Onderneming: Hipvoordeheb.nl, YEP-amsterdam.nl. Begon op 14-jarige leeftijd. Opleiding: Commerciële economie. Tip: Vraag hulp. Met hulp van iemand gaat het sneller, of makkelijker.



Ridder Drost (22)

Onderneming: Liquido d'Oro
Begon op 17-jarige leeftijd.
Opleiding: Havo, nu Italiaans in de avonden. Tip: Begin met beperkte middelen, steek je zo min mogelijk in de schulden voordat je geld verdient hebt.



Ben Woldring (24)

Onderneming: Bellen.com, Gaslicht.com en LookingforBooking.com
Begon op 13-jarige leeftijd.
Opleiding: International economics & business, niet afgemaakt. Tip: Begin zo jong mogelijk en blijf niet te lang met je goede idee rondlopen.



Hoezo crisis?! Het gaat juist goed

▶ Ben Woldring, Ridder Drost, Jitse Groen en Fleur Kriegsman (vlnr).

Dit jaar gaat de boeken in als crisisjaar. Bedrijven gingen massaal over de kop, ondernemers hadden het zwaar. Maar hoe verging het de jonge ondernemers? *Metro* nodigde vier 'jonkies' uit om hun hart te luchten. Het afgelopen jaar, wijze lessen én de toekomst volgens Fleur Kriegsman (18) van Hipvoordeheb.nl, Ben Woldring (24) van Bencom, Jitse Groen (31) van Thuisbezorgd.nl en Ridder Drost (22) van Liquido d'oro.

Hebben jullie last gehad van de crisis?

Vier vrolijke gezichten verraden het antwoord al. "Nou, wij niet", start Jitse. "Wij groeien juist, omdat we bezig zijn met een vervangingsmarkt. Hoewel we wel maar 50 procent zijn gegroeid, in plaats van 80. Dat is dan weer

"Je bent nog jong en flexibel en zegt bijvoorbeeld makkelijker: dan trekken we toch een nachtje door."

RIDDER DROST

wel het effect van de crisis." Ben profiteert met zijn vergelijkingsites gaslicht.com en bellen.com ook aardig van de economische crisis. "Logisch, want mensen letten meer op hun geld. Als ze driehonderd euro op hun energie kunnen besparen, doen ze dat." Ook Ridder en Fleur zijn positief gestemd. "Het enige wat ik merk is dat restaurants voorzichtiger bij me bestellen en dat facturen langer blijven liggen", zegt Ridder. Fleur merkt vooral dat door de crisis steeds meer jongere geïnteresseerd zijn in ondernemen. "Ik krijg superveel mailtjes van jongeren die me vragen om tips."

Wat hebben jullie geleerd van de crisis?

Jitse: "Je moet heel erg op je kosten letten. Gelukkig heeft de crisis onze branche niet getroffen, maar als er iets gebeurt, moet je er op voorbereid zijn."

Ridder: "Ken je eigen cijfers, dat heb ik mezelf echt moeten aanleren. Als je ze maar een keer per kwartaal bekijkt, ben je te laat om te schakelen."

Ben: "Een online boekhoudstelsysteem is daarom echt handig,

dan zie je in een oogopslag hoe het ervoor staat."

Fleur: "Goed op je vaste lasten letten. Je kunt bijvoorbeeld veel geld besparen door abonnementen op te zeggen."

Halen jullie voordeel uit het feit dat jullie nog jong zijn?

"Succes heeft volgens mij zeker te maken met leeftijd", zegt Ridder. "Je bent nog jong en flexibel en zegt bijvoorbeeld makkelijker: dan trekken we toch een nachtje door." Wel ligt het eraan hoe groot je onderneming is, vindt Jitse. "Hoe groter je wordt, hoe minder flexibel je bent."

Hoe zien jullie 2010 tegemoet?

"Positief. Het gaat goed met mijn bestellingen en dat blijft ook wel zo, verwacht ik", zegt Fleur. "Ik ben ook enthousiast hoor", vult Jitse aan. "Er komen veel nieuwe ontwikkelingen aan en er is nog zoveel ruimte om dit concept verder uit te werken. Kijk alleen al naar het aantal landen waar we Thuisbezorgd.nl kunnen introduceren..."

Ook Ben gaat het nieuwe jaar lachend tegemoet. "Ik ben dit jaar weer met een nieuw bedrijf begonnen, LookingforBooking.com, en dat ga ik verder uitbouwen." Ridder gaat in 2010 online met zijn webshop voor particulieren. "Het gaat dan om de hele olijfoliebeleving, met diëtenisten en blogs van topkoks."

Gaat internet volgend jaar een nog

Goede voornemens

- ▶ **Jitse:** Over vijf jaar overal ter wereld zitten.
- ▶ **Ridder:** Hét consumentenmerk voor olijfolie worden. Oh ja, en weer gaan sporten.
- ▶ **Fleur:** Zo snel mogelijk veel geld verdienen en mijn koffers pakken om in Thailand wat te beginnen.
- ▶ **Ben:** Mijn sites nog gebruiksvriendelijker maken.

grotere rol spelen voor ondernemers?

"Het valt mij wel op dat veel gevestigde bedrijven wat terughoudend zijn op het gebied van internet", zegt Ben. "Neem mijn opticien, ik heb hem al jaren geleden geadviseerd lenzen te gaan verkopen via internet, maar hij maakt zich alleen druk over of hij zijn winkel misschien in een andere winkelstraat moet vestigen."

Een belangrijk deel van de toekomststrategie van Ridder heeft met online activiteiten te maken. "Op internet is de hele wereld je klant", zegt hij.

Jitse frons. "Dat vind ik altijd wat simpel gedacht. Het is heel ingewikkeld om mensen op je site te krijgen. Je gebied is wel groter, maar je doelgroep ook."

"Als je het doet moet je het goed doen", geeft Ridder toe. "Ik ben ruim een jaar bezig geweest om mijn webshop goed neer te kunnen zetten."

Chear!
for hot deals



Nu voor
€ 98,-

Kodak Easyshare Zi6 pocket videocamera
Filmpjes maken in de palm van je hand in HD kwaliteit.
SD-Kaart uitbreidbaar

WWW.CHEAR.NL
Of bel 073 6460918 van 9:00 tot 22:00