

Ambacht vs. online

Wat hebben deze topondernemers gemeen?

Ze werden overladen met prijzen en gaan als een speer. Tot zover de overeenkomsten. De één zit in ambachtelijk bier en is van de opgerolde mouwen, de ander levert virtuele assistenten en heeft aan haar mobieltje eigenlijk genoeg. Twee succesvolle, maar totaal verschillende ondernemers, voor één keer bij elkaar.



PASPOORT

Naam: Lydian Zoetman (1971, Losser)
Functie: eigenaar, commercieel directeur
Bedrijf: Jopen BV
Wat: brouwerij van speciaalbieren (sinds 1995)
Werknemers: circa 120
Bijzonder: prijzen, o.a. goud bij Dutch Beer Challenge Awards 2015



‘Mijn man en ik zitten samen in de zaak, dus werk en privé zijn geregeld’

Lydian Zoetman maakt met manlief Michel razendsnel naam in de speciaalbieren. Vanuit twee brouwerijen en een grandcafé in Haarlem verovert het merk Jopen gestaag de wereld, sinds kort geholpen door enthousiaste investeerders.

Tegenover dit ambachtelijke avontuur staat de online praktijk van Marianne Sturman, oprichter en directeur van Moneypenny. Haar uitzendorganisatie levert flexibele en virtuele assistenten, zodat kantoor- en personeelloze ondernemers geheel mobiel aan hun imperium kunnen bouwen.

Twee zakelijke toppers, twee andere werelden, die elkaar ontmoeten in de Jopenkerk. Waar komen hun werkelijkheden samen? En wat kunnen ze van elkaar leren?

In een notendop?

Marianne: “Ik ondersteun ondernemers in de vorm van secretaresses op afstand. Mensen dus die thuis werken. Ooit bedacht omdat ik als werkende moeder in de knel kwam met het 9-tot-5-kader. Aan een computer en een telefoon heb je genoeg. Ik en met mij een hele hoop werkzoekenden vonden dat een goed idee, maar bedrijven hadden iets van: waar heb je het in vredesnaam over? Nog steeds is er veel weerstand.”

Lydian: “Weerstand? Van oudere generaties? Raar. Ik kan me juist wel iets voorstellen bij virtuele assistenten.”
Marianne: “Thuiswerken vinden bedrijven eng. Sowieso

het hele idee van Het Nieuwe Werken, een term die een beetje is doodgeslagen inmiddels. En jij?”

Lydian: “Ik zit in het bier. De brouwerij bestaat twintig jaar, opgericht door mijn man toen Haarlem 750 jaar bestond. Ik ben er vanaf het begin bij betrokken, maar toen we vijf jaar geleden dit gebouw kochten ben ik fulltime in de zaak gaan werken. Toen we begonnen groeiden we ieder jaar tussen de 5 en 10 procent, de afgelopen jaren 40 tot 50 procent en dit jaar gaan we waarschijnlijk verdubbelen. Ja, het is bizar wat er hier gebeurt.”

Oud ambacht versus de online wereld?

Marianne: “Ach, ik denk dat er eigenlijk vooral veel overeenkomsten zijn. De klanten, het proces.”

Lydian: “De passie, zeven dagen per week met je werk bezig zijn.”

Marianne: “Absoluut. Hoewel, ik ben vijftien jaar bezig en zit net in de fase dat ik er niet meer mee in slaap val en mee opsta.”

Lydian: “Nou, ik dus niet, haha. We zijn twintig jaar bezig, maar door de groeispurt voelt het alsof we net begonnen zijn.”

Marianne: “Zo gaat dat blijkbaar met nieuwe concepten. Dat hele startup-idee, je verzint iets slims en bent binnen vier jaar binnen, Uber en zo, dat werkt voor een heleboel concepten dus niet. Als ik ineens zou verdubbelen, zou ik ook weer zeven dagen per week bezig zijn.



PASPOORT

Naam: Marianne Sturman (1964, New York)
Functie: eigenaar, directeur
Bedrijf: Moneypenny
Wat: Uitzendorganisatie virtuele assistenten
Sinds: 2000
Werknemers: circa 50
Bijzonder: specialist Het Nieuwe Werken

‘Thuiswerken vinden veel bedrijven eng’

En slecht slapen.”

Lydian: “Nou, slecht slapen is overdreven. Maar het houdt mij continu bezig.”

Wat kunnen jullie van elkaar opsteken?

Lydian: “Wat Marianne doet zou echt ideaal voor ons zijn. Ik dacht meteen: daar wil ik gebruik van maken. Ik krijg 500 mails per dag, om gek van te worden. Ik zie dat je af en toe rust moet nemen om van een afstand te kijken naar wat je doet. Wij zijn goed in marketing, maar vergeten soms een stap terug te zetten. Het is jammer dat ik het idee van virtuele assistenten niet eens kende. En dat jij niet de marketing hebt om jezelf groot in de markt te zetten.”

Marianne: “Ja, dat klopt, ik twijfel daarover. Moet ik nu investeerders zoeken om dat marketingverhaal te doen, of zal ik gewoon lekker blijven doen wat ik doe?”

Lydian: “Dat hangt van je ambities af. Als je de ambitie hebt om te groeien, dan zul je echt aan naamsbekendheid moeten doen.”

Wat is jullie volgende stap?

Marianne: “Het aanboren van de enorme potentie. Steeds meer klanten zien dat het slim, handig en leuk is. Er ontstaat een markt voor virtuele assistenten, die er nooit is geweest. We hebben iedere dag aanvragen van mensen die googelen op ‘virtual assistant’.”

Lydian: “Mijn volgende stap? Ik verwacht dat we in omvang vergelijkbaar worden met Hertog Jan, maar dan met speciaalbieren. Ja, ongelooflijk. Speciaalbier is hip en trendy. Dat komt denk ik omdat mensen steeds meer weten, op internet kunnen zoeken, alles weten van gluten, noem maar op.”

Marianne: “Kijk, dat is onze overeenkomst! We hebben allebei een niche gevonden. Werk kun je gewoon thuis doen, jullie hebben speciaalbier. We zorgen voor een verbijzondering van bier en uitzendwerk, dingen die al honderd jaar bestaan.”

De belangrijkste uitdaging?

Lydian: “Ons grootste obstakel is de markt. De biermarkt is zeer kapitaalintensief. Dus groei betekent meteen fors investeren in emballage.”

Marianne: “Geldt voor mij ook. Mijn investering in marketing en kwaliteit. Daar ben ik niet uit. Ik zie enorme potentie, zit op Google Adwords, doe al van alles, maar kennelijk zit er nog een laag bovenop.”

Kennen jullie geen angst, bijvoorbeeld voor een exploderende groei?

Marianne: “Welnee, daar ben ik helemaal niet bang voor. Ik heb graag luxeproblemen.”

Lydian: “We hebben genoeg professionals om de groei te managen. Je moet groot denken. We hadden kunnen vol-

Meer grip
en tijd
creëer je zo

RICOH
imagine. change.

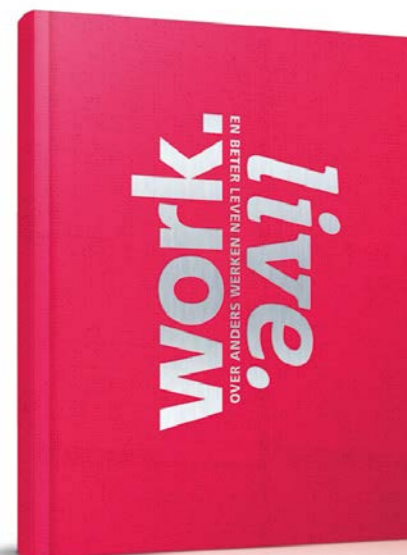


Door anders
te werken
samen met
Ricoh

Bestel gratis het boek Work.Live.

Werk en vrije tijd raken steeds meer verweven. De technologische mogelijkheden groeien. De hoeveelheid data ook. Je wilt steeds de juiste informatie bij de hand hebben. Om beslissingen te nemen en focus te houden. Ricoh helpt je efficiënter te werken, samen te werken en slimmer met informatie om te gaan. Met slimme printers, scanners, IT- en communicatieproducten en software. Waarmee je bijvoorbeeld mobiel print, je informatie- en documentstromen organiseert, inkoop- en facturatieprocessen automatiseert en op afstand vergadert met videoconferentie systemen en digitale whiteboards. Oplossingen die je helpen om tijd over te houden voor wat ertoe doet, in werk én leven.

Bestel nu het **gratis inspiratieboek Work.Live.** voor tips, voorbeelden en concrete oplossingen op Zo.Ricoh.nl



‘Normen en waarden zijn veranderd. Mensen vinden het prima om een halfuur van tevoren een afspraak af te zeggen’

Leiderschap?

Lydian: “Michel en ik komen allebei uit een ondernemersgezin en hebben een natuurlijke manier van leidinggeven. Niet directief, we geloven dat iedereen moet kunnen groeien. Alle disciplines zijn een schakel in een proces dat ervoor zorgt dat het biertje bij jou op tafel komt. Je moet mensen kunnen vertrouwen. Ik ken iedereen bij naam. Misschien is dat in deze branche makkelijk, want op vrijdag staan we samen een biertje te drinken. Dat wordt lastiger als je verzekeringen verkoopt.”

Marianne: “Je moet als baas met je voeten in de modder blijven staan. Iedereen doet zijn ding, maar leert ook van elkaar. Ik ben eindverantwoordelijk, maar zeg niet wat ze moeten doen. Zo werkt dat niet bij ons.”

staan met een proeflokaal, waar bier wordt gebrouwen, maar we wilden heel Nederland veroveren. Dat is een andere ambitie. Zolang je groot denkt en het ook echt wilt, is alles mogelijk.”

Zitten jullie op de toppen van je kunnen?

Lydian: “Nee, ik niet. We beginnen net. Daar ben ik heel eerlijk in.”

Marianne: “Ik heb de afgelopen jaren zo veel geleerd... Ik kan nog veel meer doen.”

Lydian: “Je verlegt je grenzen constant.”

Marianne: “Tien jaar geleden had ik bij een probleem geroepen: help. Nu denk ik ach, en ga gewoon verder. Je draait je hand er niet meer voor om. Er kan wel een uitdaging bij.”

De belangrijkste verandering van de afgelopen jaren?

Lydian: “De manier van communiceren. Men stuurt een mail die je beantwoordt, en dan krijg je meteen een wedervraag. Je krijgt een sms dat je ergens moet zijn zonder dat iemand de moeite neemt je te bellen... We appen wat af, ik krijg via Twitter aanvragen voor een tafel voor twee. Ik weet het allemaal niet hoor... Maar voor de overige 99,99 procent ben ik heel blij met wat ik doe.”

Marianne: “Normen en waarden zijn veranderd. Mensen vinden het tegenwoordig prima om een half uur van tevoren een afspraak af te zeggen. De etiquette, vergeleken bij een paar jaar geleden, is heel opportunistisch geworden.”

De balans tussen werk en privé?

Lydian: “Nou, ik doe de zaak samen met mijn man, dus dat is helemaal geregeld.”

Marianne: “Mijn bedrijf gaat over dat thema. Werken wanneer je wilt, maar wel grenzen stellen, anders word je gek. Ik heb dat aardig voor elkaar, voel me niet meer zo overloaded. Dat komt ook doordat mijn kinderen inmiddels op de middelbare school zitten.”

Wanneer gaat de mobiele telefoon uit?

Lydian: “Dat gebeurt niet.”

Marianne: “Ik zet hem tegenwoordig soms op stand-by. Als ik naar bed ga.”

Benijden jullie elkaar?

Marianne: “Lydian heeft een echt product met een productielijn. Heel gaaf en razend interessant. Ook dat je het zo goed doet, en dat iedereen je bier wil.”

Lydian: “Wat jij doet klinkt natuurlijk ook erg aantrekkelijk. Maar ach, ik denk dat we allebei gewoon enorm trots zijn op wat we doen.”

Marianne: “Zo is ‘t.”

Welke ondernemer zou jij willen spreken?

Vertel het ons via dezaak.nl/mijnzaak.

Log in of registreer je.