



ONDERNEMERSCHAP HET AANTAL NIEUWE BEDRIJVEN IS WELISWAAR GEDAALD, MAAR OOK IN DEZE TIJD BEGINT MENIGEEN VOOR ZICHZELF

Wie waarde toevoegt, heeft altijd werk

Crisis of niet, een echte ondernemer stapt in zodra hij een kans ziet. Zo zit 'ie in elkaar.

Wouter Keuning

Het aantal nieuw opgerichte bedrijven is in de eerste drie kwartalen van 2008 met 11,5 procent afgenomen ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder, zo blijkt uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Die afname (van ruim 34 duizend bedrijven in de eerste negen maanden van 2007 naar bijna 31 duizend in die periode in 2008) is echter bijna volledig te verklaren uit een daling van het aantal nieuw opgerichte bedrijven van 3.100 in het derde kwartaal van 2008.

Hoewel het CBS daar geen voorspellingen over doet en de cijfers over heel 2008 nog moeten komen, valt op basis van de CBS-cijfers te verwachten dat het aantal uit 2007 van 42 duizend nieuwe bedrijven, in 2008 niet is gehaald.

Klaarblijkelijk veroorzaakt de crisis bij sommigen risicomijdend gedrag. Maar genoeg anderen kiezen er ook in deze tijden voor om voor zichzelf te beginnen.

'Als een ondernemer kansen ziet, stapt hij in, crisis of niet', zegt Martijn Driessen, auteur van het boek *Ondernemende Ondernemer* en directeur van Entrepreneur Consultancy, dat ondernemerschap stimuleert.

'Ondernemers zijn types die sterk geloven in eigen kunnen. Sommigen zien in een crisis zelfs extra mogelijkheden.'

Driessen verwacht niet dat het aantal nieuw opgerichte bedrijven nog erg sterk verder zal dalen. 'Ondernemerschap is hot. Mensen willen steeds meer terugzien van wat ze zelf doen.'

'Bovendien', zegt hij, 'slechts 20 procent van alle starters hoeft naar een bank om geld te lenen. De rest heeft maar relatief weinig geld nodig. Dat hebben ze vaak zelf nog wel in een potje zitten.'



Gerd van Atten

'Als je toegevoegde waarde biedt, maakt de stand van de economie niet zoveel uit'

Gerd van Atten (28), Westerpark Advocaten

'Een collega en ik hadden het al langer over een eigen kantoor. Je kan dat exact zo inrichten als je zelf wilt. Afgelopen maart hebben we, met een derde partner erbij, de deuren geopend. Natuurlijk hebben we erover nagedacht of dit het juiste moment was om voor onszelf te beginnen. Maar als je vindt dat je toegevoegde waarde hebt, en dat vinden wij, dan maakt het niet zoveel uit hoe de economie ervoor staat. Wij denken dat er een markt is voor non-sense-advocatuur. We

zitten daarom bewust tussen de groenteboer en de coffeeshop in het Westerpark, in Amsterdam. En omdat we zelf de telefoon opnemen en veel werken met e-mail, kan de advocatuur betaalbaar blijven. Ook als het geen crisis was geweest hadden we voor die aanpak gekozen. We werken veel op basis van gefinancierde rechtshulp (pro deo, red.) en bieden gereduceerde tarieven voor mensen die daarvoor net niet in aanmerking komen. Dat is in tijden waarin veel bedrijven failliet gaan en mensen gedwongen hun huis moeten verkopen, hard nodig.'

'Mijn collega's dachten aan een grap, maar niemand heeft me voor gek verklaard'

Bart Derksen (35), Planum, adviesbureau ruimtelijke ontwikkeling

'Vorige week heb ik op mijn werk verteld dat ik voor mezelf begin. Ik heb eerder een eigen bedrijf gehad, dus ik weet hoe prettig de vrijheid en de ruimte zijn die het ondernemerschap biedt. Mijn collega's dachten eerst dat ik een 1 april-grap maakte. Maar niemand verklaart me voor gek, ook vrienden of familie niet. Het zijn spannende tijden, maar als het je nu lukt een goed bedrijf neer te zetten, heb je een heel stevige basis. Ik gooi een aantal zekerheden overboord,

maar omdat ik al langer in dit vak rondloop, weet ik ook dat er volop mogelijkheden zijn. Ruimtelijke ontwikkeling gaat over de lange termijn. Er zitten veel projecten in de pijplijn. Daar liggen voor mij genoeg kansen. En door de economische malaise zijn er ook veel projecten die gereorganiseerd moeten worden. De investeringen in dit soort projecten zijn vaak zo groot dat stoppen best lastig is. Partijen gaan dan op zoek naar advies op het gebied van efficiënt, kostenbewust en risicobeperkend werken. Ook in deze tijden is er dus volop werk.'



Bart Derksen



Stefan Noordhoek Foto's Bart Mühl

'Kwetsbaarder dan vroeger, maar wel met duidelijk profiel naar buitenwereld toe'

Stefan Noordhoek (37), Communicatie- en designbureau zzezo

'Samen met twee vrienden richtte ik in 2000 een bureau voor communicatie en architectuur op; een niet veel voorkomende combinatie van activiteiten. En hoewel we altijd prima hebben gedraaid, hebben we voortdurend geëvalueerd of die samenstelling ook een sterkte bleef. In het najaar van 2008 hebben we besloten het bureau op te splitsen en mijn deel duidelijk te positioneren als bureau met een specialisatie in vastgoedcommunicatie. Zo ontstond vorige maand

zzezo. Zowel mijn voormalige compagnons als ikzelf hebben met deze stap schaalgroote opgegeven en dat voelt kwetsbaar, zeker in deze tijden. Tegelijkertijd vormt de crisis voor opdrachtgevers de noodzaak om eindelijk ook in de woningbouw- en vastgoedmarkt, communicatie een serieuze rol te laten spelen. Voor zzezo is dat een uitgelezen kans om waarde toe te voegen. Spannend, maar ook erg gezond en zakelijk een must. Hoe duidelijker je maakt waar je goed in bent, hoe makkelijker het wordt de concurrentie achter je te laten.'