

nen. Daar moet wat aan gebeuren, dat is mijn drijfveer."

„Ondernemers zijn aansprakelijk voor een hoop zaken die je niet kunt doorberekenen, want dan verkoop je niks meer. Dus moet het van je eigen inkomen af. Als je dat kunt

drijven worden er crisismaatregelen uit de kast getrokken zoals deeltijd-ww. Het mkb kan daar weinig mee, maar wij zijn met z'n allen het grootste bedrijf."

anderhalve liter..."

als zo iemand bij mij werkt en hierdoor in de ziektewet belandt, dan moet ik hem wel ge-

skiër, omdat deze zijn latten buiten de piste had ondergebonden. „Maar

Telegraaf 20-01-2012

Spiegel om valkuilen te herkennen

Van een onzer verslaggevers

HOUTEN - Niet elke ondernemer is ondernemend genoeg om ook echt **góéd** te ondernemen. Maar waar liggen nu je valkuilen, wat zijn nu je zwakke punten en wat kun je eraan doen? Bedrijfskundige Martijn Driessen ontwikkelde een wetenschappelijk onderbouwde test die de pijnpunten blootlegt en koppelt daaraan bruikbare tips en adviezen.



• **Martijn Driessen:**
„In jezelf investeren.“

hem bezighoudt. Je krijgt dan interesse en begrip terug, en je hoort wellicht aangrijpingspunten om jouw oplossingen aan te bieden."

Op Ondernemerstest.nl bouwt Driessen behalve met de vragenlijst, waar je overigens pas na betaling de volledige resultaten van verkrijgt, ook op andere manieren aan een platform om andermans ondernemerschap te stimuleren. „Een digitale assistent reikt je zoveel mogelijk bruikbare adviezen en ervaringen aan van andere ondernemers die met dezelfde valkuil hebben gezeten. En vanaf volgende maand wordt het ook mogelijk om in contact te komen met coaches die passende hulptrajecten bieden, vaak zijn een paar ontmoetingen daarvoor al genoeg."

„Ik vroeg me tijdens mijn studie af waar banken nu echt de kredietaanvragen op base- ren, welke objectieve en concrete middelen ze tot hun beschikking hebben om de ondernemer te beoordelen. Het bleek dat ze die grotendeels helemaal niet hadden, het meeste bleek op buikgevoel te gaan."

In 2005 promoveerde Driessen op een door hem ontwikkeld model van de eigenschappen die iemand tot een goed ondernemer maken. En hij besloot er zelf als ondernemer mee aan de slag te gaan. „Dat Ondernemer Competentie Model is de basis van mijn ondernemerstest, waarmee we inmiddels internationaal actief zijn, zoals in Engeland, Duitsland, Mexico, Zuid-Afrika en Mali."

Voor het model wordt samengewerkt met universiteiten over de hele wereld die onderzoek doen naar ondernemerschap.

Alleen in eigen land wordt de test volgens Driessen jaarlijks al zo'n 100.000 keer gedaan. „Maar dat komt ook doordat ie in het onderwijs wordt gebruikt. En er zijn natuurlijk heel veel mensen die er weleens over denken om te starten maar eerst eens hun twijfel of overtuiging bevestigd willen zien."

Zowel starters als gevestigde ondernemers kunnen wat aan zijn test hebben, zegt Driessen. „Als je maar echt in jezelf wil investeren. Vijftig tot zestig procent van de starters valt binnen vijf jaar af, die gunnen zichzelf niet om te ontwikkelen. Een zelfstandig professional met heel veel kunde kan het moeilijk vinden zichzelf te verkopen. De test toont aan dat veel beginnende ondernemers

het moeilijk vinden echt in contact te komen om zichzelf te kunnen aanprijzen. Zij leunen te veel uitsluitend op hun kennis. Om die twijfel te overwinnen is het nuttig eens een paar keer met een coach te praten, daarmee kan je slagingskans oplopen tot 80%. Een coach kan je laten ervaren dat je niet meteen moet beginnen jezelf te verkopen, maar dat je eerst eens vraagt en luistert naar wat de ander doet, wat

Bonte mix van

Het lijkt een opmerkelijke **Hcombi**, een traiteur/patisserie met een Spaans-Nederlands-Italiaans-Argentijns koppel als eigenaars. Toen Armando Saksioni en Deborah Manassero elkaar in een Spaans restaurant leerden kennen, sloeg in de keuken de vlam over. Ze besloten in de Amsterdamse Kinkerstraat hun kwaliteiten samen te voegen tot een bedrijf dat alleen al vanwege de bonte mix van eetculturen uniek mag worden genoemd.

Saksioni groeide op in Amsterdam, tot hij als zestienjarige naar Spanje vertrok om er de volgende vijftien jaar door te brengen. Hij werkte zich op van glazenwasser tot kok en leerde er Manassero kennen, die in Argentinië de Hoge Patisserie-opleiding had gevolgd. „We hebben altijd samen gekookt, we doen eigenlijk niet anders. Dus we wisten heel goed wat we wilden doen en op welke manier de klant een

Starter van de Week

Naam bedrijf: Opera Prima
Wie: Armando Saksioni (33)
Deborah Manassero (34)
Wat: Patisserie/traiteur
Waar: Kinkerstraat 228,
1053EN Amsterdam
Officiële startdatum:
2 september 2011
Gedane investering: € 80.000
Beoogde jaaromzet: € 215.000
Jaarlijkse herinvestering:
€ 10.000 of meer
Meer informatie:
www.operaprima.nl
info@operaprima.nl
020-6832383

traal moest staan", vertelt Saksioni.

Met Amsterdam als standplaats voor hun bedrijf moesten eerst nog een financiering worden geregeld bij de bank