



'Er bestaat geen methode-Kooistra. Ik leef gewoon de wet na. Je mag ook niet door het rode licht rijden, is dat ook een methode? Is dat de methode-Balkenende?'
Sjoerd de Ploert, p66

Ondernemersbloed

Entrepreneur Consultancy test starters.



Martijn Driessen

leeftijd 36 / **is oprichter/directeur** Entrepreneur Consultancy / **studie** hogere hotelschool Maastricht, bedrijfskunde Nijmegen, gepromoveerd in Groningen / **drinkt het liefst** bier / **wil ooit nog eens** een eigen hotel / **motto** 'Wat je kan wil je, en wat je wil kan je'

Wie als starter bij de Rabobank komt bedelen om geld, redt het niet met een fraai ondernemingsplan alleen. De bank onderwerpt zakenlui in de dop standaard aan een test die moet uitwijzen of de persoon wel voor het ondernemerschap in de wieg is gelegd. De coöperatieve bank is daarmee de grootste klant van Martijn Driessen, die de zogenoemde E-scan Ondernemerstest heeft ontwikkeld. 'Het verschaffen van kapitaal was vroeger vooral een kwestie van fingerspitzengefühl. Nu kan er objectief worden bekeken of de persoon in kwestie wel over de juiste eigenschappen beschikt.' Op basis van zijn wetenschappelijk onderzoek - Driessen promoveerde op de test - concludeert hij dat je in sommige aspecten van het ondernemerschap kunt bekwaamen, maar dat andere noodzakelijke eigenschappen, zoals doorzettingsvermogen, zijn aangeboren. Ook blijken veel succesvolle ondernemers al op jonge leeftijd een handeltje te hebben gedreven. Een fijne neus voor zaken heb je of heb je niet. Overigens hebben de meesten het niet, zo weet Driessen inmiddels. 'Nee, bij de meerderheid van de tienduizenden mensen die de test deden, zit het ondernemerschap er niet echt in.' Driessen zelf valt wel in de categorie geboren ondernemers. Eigenlijk wilde hij een hotel beginnen, maar toen hij de potentie van zijn onderzoek inzag, besloot hij daar vol op in te zetten. Van familie en vrienden leende hij driehonderdduizend gulden om de benodigde software te laten ontwikkelen. Zijn eerste succesje volgde al snel. In 1997 kreeg hij van De Baak, het managementcentrum van VNO-NCW, de publieksprijs voor beste startende ondernemer. Het verschafte Driessen toegang tot ING, later volgde ABN

Amro. 'Maar de grootste bank voor starters is de Rabo, dus daar wilde ik heel graag zaken mee doen. Dat bleek niet makkelijk. Ik stapte binnen met de mededeling dat zij het verkeerd deden; dat vonden ze natuurlijk niet leuk. Vijf jaar lang heb ik moeten pushen. Met succes, want inmiddels hebben we een exclusiviteitscontract.' Dat betekent overigens niet dat de ondernemersscan alleen voor Rabo-klanten beschikbaar is; geïnteresseerden kunnen ook naar Driessens website surfen. Voor een slordige vijf tientjes krijgt de ondernemer in spe daar de vinger op de zeerste plekken gelegd. 'We verkopen er nu een kleine 25 duizend per jaar, ook in het buitenland.' Want Driessen, nu al actief in België, Duitsland en Nieuw-Zeeland, is vastbesloten de wereld te veroveren. 'Over tien jaar moeten jaarlijks 675 duizend mensen onze tests afnemen. Wereldwijd.' Driessen klinkt zelfverzekerd, hij lijkt niet te twifelen aan het succes van zijn strategie. 'Het is een kwestie van structureel je plannen uitvoeren, constant je actuele situatie toetsen aan je prognoses. Dat doen wij trouwens niet alleen bij onszelf, we helpen daar ook andere ondernemers mee. Maandelijks zitten ze met een van onze adviseurs om tafel om te kijken of ze nog wel de juiste koers varen en of de doelstellingen uit het oorspronkelijke businessplan nog binnen handbereik liggen. Dat noemen wij de OndernemerWijzer.' Het biedt Driessen de kans andere bedrijven te leren kennen en het liefst neemt hij er ook in deel. 'Ja, het lijkt me het leukst om een soort bedrijvendokter te worden en te participeren in bedrijven. Daarom is die test voor mij zo belangrijk, want om dat te doen, mis ik nu nog het benodigde kapitaal.'