

(Advertorial)

Rabobank Westland biedt starters meer

‘Als ondernemer heb je een sparringpartner nodig’

Zoals elk nadeel ook een voordeel heeft, zo kleeft aan elk risico ook een kans. Het is maar net hoe je er tegenaan kijkt. Dat is de mening van Marja van der Ende, eigenaresse van Elements Therapie Training & Coaching. Haar eenmanszaak bestaat uit drie onderdelen. Naast natuurgerichte therapieën, gebundeld in Elements Therapie, biedt ze haar klanten ook een personal coaching-traject aan, via Elements Coaching. Haar ervaringen als ondernemer deelt ze met collega's en starters, in de vorm van ondernemerstrainingen vanuit Elements Training.

In elke tak van haar onderneming gaat het erom de nadelen om te buigen in voordelen. “Bij Elements Therapie komen mensen die niet lekker in hun vel zitten. Dat zien ze als probleem voor hun toekomst. Maar als men zich bewust wordt van de oorzaak van de klacht, kan men van daaruit ontwikkelen. Iemand die bijvoorbeeld chaotisch is, kan dat vervelend vinden. Maar het is aan de andere kant ook de basis voor creativiteit. Als je dat herkent, dan verandert het negatieve oordeel in een positieve kracht.”

De kracht van het omkeren

Datzelfde patroon ziet ze ook bij de startende ondernemers die haar training marketing & bedrijfsvoering volgen. “Veel starters laten zich blokkeren door overtuigingen van buitenaf. Dan adviseren vrienden en familie om niet voor jezelf te beginnen in deze tijd. Maar je moet het juist omkeren. Vaak zijn er dan minder risico's dan men in eerste instantie denkt.” Bij de start van haar bedrijf, in 2005, is ze hier zelf ook tegenaan gelopen. “Mijn perfectionisme stond me erg in de weg. Ik had plannen, maar de situatie was in mijn ogen nooit goed genoeg om ze uit te voeren.” Dit conflict met haarzelf zorgde voor een burn-out. “Toen heel vervelend, maar achteraf gezien het beste wat me is overkomen.” Gestimuleerd door de Arbeidsdienst startte ze haar eigen bedrijf. Eerst nog een paar dagen in de week, gecombineerd met een deeltijd baan bij haar toenmalige werkgever. Maar al snel kon ze die baan opzeggen. De angst dat ze niet genoeg klanten zou

kunnen krijgen, bleek geheel ongegrond.

Kansen en risico's scheiden

Stapje voor stapje groeide haar onderneming. Natuurlijk heeft ze daarbij ook de nodige lessen opgedaan. “Zo ben ik al vrij snel van bank gewisseld. Bij de bank waar ik het eerste jaar zat, zagen ze me eigenlijk niet staan. Mijn accountmanager zei letterlijk ‘ik weet niet of we jou wel als zakelijke klant willen hebben’. Ze wilden alleen de risico's van mijn onderneming zien. Terwijl ik wist dat mijn plan ook heel kansrijk was. Ik was het al snel zat. Toen ben ik naar Rabobank Westland gegaan.” Bij de Rabobank was Marja absoluut welkom. Ze kreeg meteen begeleiding van een starterscoördinator. “Dat voelde als een warm bad. Ik werd als ondernemer gerespecteerd. En ik kon gelijk op goed niveau sparren over mijn plannen en ontwikkelingen.”

Een bank voor ondernemers

Naast bancaire producten voor startende ondernemers, zoals rekening courant, verzekeringen en kredietfaciliteiten, bood Rabobank Westland nog andere voordelen. Netwerkbijeenkomsten, advies over ondernemerszaken, actieve inspraak middels het Rabobank lidmaatschap, een sparringpartner... “Ik werd serieus genomen, als ondernemer én in mijn vak. Nog steeds, trouwens. De bank helpt om vanuit een ander oogpunt kansen en risico's te onderscheiden.”

Juist die andere invalshoek vindt Marja prettig. Zoals die keer dat ze een bedrijfspand wilde huren. “Ik had al een pand op het oog. Toen heb ik er ook met mijn accountmanager bij de Rabobank over gesproken. Die liet me zien dat het op dat moment alleen verplichtingen gaf, zonder dat het meerwaarde bood.” Omdat haar accountmanager ook bij Marja thuis in de praktijk is geweest en de bedrijfsvoering kent, kon ze een goede, onafhankelijke kijk op zaken geven. “Ze was heel nuchter. Eigenlijk liet ze me zien dat ik thuis toch wel heel goed zat, op dat moment. Tja, waarom zou je het dan tegen wil en dank doen? Ik heb het idee afgeblazen.”

Ondertussen is de situatie anders. De



De toekomst ziet er rooskleurig uit voor Marja van der Ende (l.) van Elements Therapie Training & Coaching.

coaching, waarmee Elements zich vooral op het bedrijfsleven richt, vraagt inmiddels om een representatieve bedrijfsruimte. “Ik heb plannen om een bedrijfspand te kopen. Nu is de tijd er klaar voor, denk ik. Dus ga ik straks opnieuw met mijn accountmanager in gesprek. Voor de financiering, maar ook voor breder advies. Wat vinden zij van mijn plannen? Dat is heel vertrouwd.”

Samen werken aan de toekomst

“Het mooie aan Rabobank Westland vind ik dat er mensen werken die hun oren en ogen open houden. Er wordt veel meegedacht. ‘Heb je hieraan gedacht’ of ‘had je dat al gezien’. Dat is net wat ik nodig heb.” Zo biedt de bank, naast de faciliteiten van een financiële dienstverlener, de middelen om samen te werken aan de toekomst.

Die toekomst ziet er rooskleurig uit voor Elements Therapie Training & Coaching. Maar de nieuwe ontwikkelingen brengen ook nieuwe bedreigingen met zich mee. “Het gaat nu erg goed. Maar ik moet keuzes maken dit jaar, anders wordt het werk te veel. Dan raakt het uit balans met mijn privé-leven.” Tijdens de trainingen die Marja geeft, bespreekt ze de voordelen van een

sparringpartner als de Rabobank. “Het is een bank die veel onderneemt voor ondernemers. Bovendien is het een bank waar ze je als mens aanspreken. Die betrokkenheid zorgt ervoor dat je echt kunt samenwerken. Om succesvol te kunnen zijn, is samenwerking nodig. Je kunt het niet alleen, zeker niet als kleine zelfstandige.”