

# De jeugd van tegenwoordig... **onderneeemt!**

**Jordi Hagedoorn**  
is eigenaar van Impact Media  
Concepts en voorzitter van  
netwerkclub JONG Nuenen.



“Voor ons is het een goede tijd, bedrijven hebben geld, willen doorpakken en investeren om verder te groeien”

**Vier jonge ondernemers ontmoeten elkaar en praten samen over het ondernemerschap, over doelen, ambitie, over personeel en bijvoorbeeld over hun eerste keer. Jurist Mike Krak, internetmarketeer Tomas Nijssen, sales en marketingspecialist Jordi Hagedoorn en gastheer Robin van Riel van Le Cozy op de Kleine Berg. Veel lachen, veel ambitie en enthousiasme en ook veel wijsheid.**

#### **Hoe ben je begonnen, wat was de motivatie?**

**Jordi:** ‘Eerlijk gezegd ben ik gaan ondernemen omdat ik zag dat het beter kon. Eigenwijs, arrogant? Misschien, maar ik was ook gewoon kritisch en ambitieus. Bij ons draait het om reuring, dat klanten beter worden gevonden en dat aanvragen binnen stromen. Het mooie is dat we

tegenwoordig alles met data en rapportages kunnen onderbouwen.’

**Mike:** ‘Ik werkte eerst bij een verzekeraar, daar zag ik hoe ik het niet wilde. Ik heb mijn baan opgezegd en ik richt me met mijn bedrijf Recht-oprecht nu vooral op het mkb. Ik ben juridisch sparringpartner en bedrijfsjurist in arbeidsrecht, contractrecht en privacywetgeving. Ik ben bewust



### Mike Krak

is eigenaar van Recht-oprecht, jurist en sparringspartner voor het mkb.

jurist en geen advocaat, dat geeft mij de vrijheid om te ondernemen. Want ik wil elke dag kunnen veranderen, ontwikkelingen kunnen volgen. Onbeperkt.'

**Tomas:** Oprichter en eigenaar Tomas Nijssen leerde de fijne kneepjes van het vak bij een snel groeiend online marketing bureau. Leuk, maar het ondernemersbloed van Tomas kroop waar het niet gaan kon en de droom om een eigen bedrijf te starten liet hij niet los. Langzaam maar zeker ontwikkelde Tomas een eigen visie op online marketing. In 2015 was de tijd rijp en nam Tomas het besluit om van zijn droom werkelijkheid te maken. WEBZIES, een nieuw, fris, gedreven & eigenwijs online marketing bureau in het Brabantse Heeze was geboren 'Voor ons is de customer journey cruciaal, wie en waar is de doelgroep, wat doen ze? Wij zijn sparringpartner en maken de klant bewust. We bepalen de strategie en voeren die uit met scherpe internetcampagnes.'

**Robin van Riel:** 'Vijf jaar geleden ben ik hier begonnen met Le Cozy, ik werkte toen bij Zarzo en de tijd was rijp voor een volgende stap. Ik ben toen samen met mijn vader gaan rondkijken met het idee voor onszelf te beginnen. Uiteindelijk zaten we hier tegenover te eten en men vertelde ons dat de overkant leeg stond, toen hebben we doorgepakkt en de stap genomen.'

### Wat is je band met Eindhoven?

**Tomas:** 'Ik ben een dorps jongen, heb een vriendengroep in Heeze. Na mijn studie direct in Eindhoven gaan werken. Hier voel ik me thuis. Ook om te ondernemen is Eindhoven beter, het klinkt beter en er is meer business.'

**Mike:** 'Ik heb altijd alles in Eindhoven gehad, ik studeerde weliswaar in Den Bosch en Tilburg, maar mijn familie en vrienden zitten hier en nu ook mijn netwerkclubs. Het is een groot dorp, ik zie overal dezelfde gezichten, ik vind dat geweldig.'

**Jordi:** 'Ik heb meer dan 10 jaar in Eindhoven gewoond, heb er diverse klanten en ben bij verschillende Eindhovense netwerkclubs aangesloten, maar ik heb mijn bedrijf in Nuenen. Eindhoven heeft veel mooie, ambitieuze bedrijven waarmee wij graag samen de groei realiseren.'

**Robin:** 'Eindhoven geeft mij een vaste clientèle, een groep fans waar ik hard voor gewerkt heb. Mensen die terugkomen voor de gastvrijheid, voor het lekkere eten en ik hoop ook voor de glimlach. Dat netwerk proberen we met Le Cozy op te bouwen.'

Lees verder >>

“Om een echte speler te kunnen zijn, moeten er juristen bij. Maar die eerste medewerker is een grote stap, die moet eigenlijk beter zijn dan ik”



**Robin van Riel**  
is uitbater van restaurant  
Le Cozy, bovendien  
verrijkt hij het gesprek  
met exquisite hapjes.



“Als gastheer speelt je leeftijd alleen maar een rol als je je onvolwassen gedraagt. Je moet er staan, gastvrij zijn en mensen met een lach ontvangen”



#### Hoe is het om nu te ondernemen, hoe is het klimaat?

**Robin:** ‘Ik denk dat je op een hoog level je best moet doen, dat je je dan kunt onderscheiden met service en gastvrijheid. Kleine groepjes, een persoonlijk benadering, dat herkennen gasten. Zo werken wij aan een voorsprong en die moeten we vasthouden.’

**Jordi:** Voor ons is het een goede tijd, bedrijven hebben geld, willen doorpakken en investeren om verder te groeien. Als ondernemer moet je kritisch zijn en je klant bewust maken, niet geblinddoekt ten strijde trekken.’

**Tomas:** ‘Ik vind het gaaf te zien hoe we het maximale uit die euro halen. Mensen enthousiast maken voor hun eigen business.’

**Mike:** ‘Het recht is altijd in beweging. Er komen nieuwe wetten en daar dan weer reparatiewetten voor. De grote kantoren maken nieuwe wet- en regelgeving onnodig wollig, waardoor de ondernemer zenuwachtig wordt. In dat tumult houd ik het simpel. Ik vertaal de wet voor de klant. Dat is ook mijn propositie tegenover de grote kantoren. Ik ben zelf die mkb-er. Dat vertaal ik naar de business van die ondernemer en dat wekt vertrouwen.’

#### Heeft je leeftijd voor of nadelen?

**Tomas:** ‘Mensen weten dat wij uit de branche komen en dat wij ermee opgegroeid zijn. We hebben een bedrijf opgebouwd en dat geeft vertrouwen. Leeftijd is geen issue.’

**Mike:** ‘Ik ben een broekie van 30, maar het is nooit ter sprake gekomen. Mijn leeftijd is geen issue, dat dwing ik af met mijn inhoudelijke kennis en directe aanpak. Daarom is het fijn dat ik jurist ben en geen advocaat. Ik ben niet beperkt in hoe ik mijn bedrijf run en mijn klanten behandel.’

**Jordi:** ‘Toen ik 12 jaar geleden begon was ik me erg bewust van mijn leeftijd. Ben ik niet te jong? Toen had ik zelfs een beetje plankenkoorts, maar dat bleek nergens voor nodig.’

**Robin:** ‘Als gastheer speelt je leeftijd alleen maar een rol als je je onvolwassen gedraagt. Je moet er staan, gastvrij zijn en mensen met een lach ontvangen. Ik heb geleerd dat bescheidenheid siert.’

Lees verder >>



**Tomas Nijssen**  
is directeur van  
online marketingbureau  
WEBZIES.

### Wat is je doel in de toekomst?

**Jordi:** 'Ik wil graag doorgroeien naar een team van 10 specialisten die ons bedrijf completeren. Zodat wij iedere sales- en marketingvraag kunnen aanpakken.'

**Mike:** 'Om een echte speler te kunnen zijn, moeten er juristen bij. Maar die eerste medewerker is een grote stap, die moet eigenlijk beter zijn dan ik.'

**Tomas:** 'Het is mijn ambitie dat wij plezier in het werk houden. Gave projecten doen en groeien als dat noodzakelijk is. Dat is geen doel.'

**Robin:** 'Ik wil best meer zaken openen, maar dat is geen noodzaak. Het moet kwalitatief blijven kloppen. Met de goede mensen. Scherp blijven en rustig meegroeien met wat de toekomst brengt.'

### Gesloten als een oester

**Jordi:** 'Ik zit nu in de situatie dat ik aan het bedrijf werk en niet erin.'

**Mike:** 'Die switch wil ik ook maken. Maar 80% van mijn klanten doet zaken met Mike Krak en niet met Recht-oprecht. Daar loop ik tegenaan, gaan mensen die verandering accepteren..'

**Jordi:** 'Ik heb dat moeten leren loslaten. Uiteindelijk geeft dat veel rust en vrijheid,

waardoor je het bedrijf weer naar een hoger niveau kunt brengen.

**Tomas:** 'Jij bent het beeld, maar als jij zegt dat medewerkers het overnemen, weten klanten dat het goed zit. Dat vertrouwen.'  
**Jordi:** 'Goeie mensen vinden is een uitdaging. Past het, klopt de kennis en de persoonlijkheid.'

**Tomas:** 'Wij zijn een traineeship gestart, waar mensen 6 maanden een training van Google volgen. Daar leren zij veel van, maar wij ook.'

**Mike:** 'Over 5 jaar ben ik een gevestigd juristenkantoor en hoeveel mensen ik daarvoor nodig heb is niet van belang. Met 3, 4 of 5 medewerkers ben je al een serieuze speler.'

**Tomas:** 'Ik ben een bevlogen en ambitieus persoon, bouwen is voor mij mensen leren kennen waarmee het klikt, waarmee het leuker wordt.'

**Jordi:** 'Gezondheid is uiteraard het belangrijkste, maar dat je het privé op orde hebt geeft je als ondernemer de mogelijkheid door te pakken.'  
Als Robin een schaal overheerlijke oesters op tafel neerzet, zijn de heren stil. ■

“Ik werkte bij een bureau dat snel groeide waardoor de cultuur die we samen gecreëerd hadden veranderde, voor mij het moment om voor mezelf te beginnen”

