

Column

door Caroline Franssen

Verbeter de wereld

Ik kom niet uit een commercieel nest. Wij waren meer bezig met het verbeteren van de wereld, dan met onze portemonnee. Mijn moeder als maatschappelijk werkster bij de Raad voor de Kinderbescherming en mijn vader als journalist en later als leraar. Ik heb daarom heel wat slagen gemaakt om de commerciële kant van het ondernemerschap te integreren.

Vooraf het idee dat mijn dienst voor iedereen betaalbaar moet zijn, heeft me lang in zijn greep gehad. Op een gegeven moment realiseerde ik me dat als ik betaalbaar wilde blijven voor bijstandsmoeders, ik de rest van mijn leven ook op dat niveau zou moeten leven. Dat bracht nou niet bepaald het succesvolle gevoel waar ik naar verlangde.

Mijn bescheiden tarief werd mede bepaald door de bescheidenheid van mijn succes. Ik ben er verschrikkelijk goed in om in kranten en tijdschriften te komen en timmer echt aan de weg. Maar mijn klantenportefeuille was jarenlang veel te klein. Dat was zo frustrerend dat ik eind vorig jaar nog serieus overwoog om een baan te gaan zoeken. Pas nu, in mijn negende ondernemersjaar, begint er schot in te komen. Sinds een half jaar is er prettige, aanhoudende stroom van nieuwe klanten. Daarnaast put ik tevredenheid uit mijn boekje 'Het makke schaap en andere fabels voor managers'. In Mind Magazine wordt een half jaar maandelijks over de effecten van de Relatie-APK gepubliceerd. Die artikelen laten zien dat relaties er echt op vooruit gaan. Het kan dus: de wereld verbeteren én aan je eigen portemonnee denken.



Entre Nous