

“Ondernemen is mijn leven”

Caroline van den Bosch van Meal Company uit Nieuwkoop won de starterswedstrijd LEF van 2007 glansrijk. Met haar ingenieuze Caterer, een onbemande oplossing, voor 24 uur cateringvoorziening bij bedrijven en instellingen op locatie, maar vooral met haar eigen manier van presenteren zorgde zij voor een glorieuze eerste plaats in de Leidse wedstrijd. Waarom is het belangrijk om als starter mee te doen aan een dergelijke wedstrijd? En wat is haar geheim?

Caroline: “Het is heel goed om mee te doen aan een ondernemerswedstrijd zoals LEF. Om meer dan één reden. Het dwingt je om je verhaal weer eens scherp neer te zetten. Je bent snel geneigd om met allerlei vaktaal aan te komen. Zo ben ik bijvoorbeeld vooral met facilitair managers in gesprek over onze Caterer, maar een LEF publiek is heel wat anders. Voor de presentatie heb je maar beperkte tijd, 10 minuten, om je te presenteren. Daarin moet je het gewoon dóén. Het is ook een heel goede gelegenheid om je netwerk uit te breiden of te verstevigen. Mensen komen vanzelf naar je toe. Er zitten allerlei mensen in de zaal bij zo'n evenement.

Of je winnaar bent of niet, je wordt gemakkelijk aangesproken en benaderd door allerlei partijen. Dat gebeurt op een goede manier en aan heel veel van die contacten heb je echt iets. Financieel en commercieel adviseurs, collega-ondernemers. Ik heb eigenlijk meegedaan uit nieuwsgierigheid. Ik wilde het wel eens meemaken, zo'n wedstrijd. Ik merkte al vrij snel dat het een zeer serieus evenement is met een deskundige jury. Als ik iets doe, ga ik er ook helemaal voor, dus ik heb me terdege voorbereid. Je moet voor deelname aan een dergelijke wedstrijd wel weten of je er aan toe bent, of je er echt klaar voor bent als persoon en als bedrijf. Anders doe je jezelf tekort. Vraag daarover ook advies. Een goed plan met een degelijke financiële uitwerking is ook een belangrijke voorwaarde.

Al door de voorrondes krijg je direct veel publiciteit, zo stond ik in het Leidsch Dagblad, AD Groene Hart en allerlei andere bladen. Daarnaast kun je zelf veel publiciteit genereren. Je moet dan wel direct gebruik maken van het moment en niet te lang wachten. Je hebt tenslotte iets bijzonders te melden met nieuws waarde. Ik heb dan ook persberichten over de prijs naar diverse vakbladen gestuurd. Ook je afnemers en toeleveranciers zijn trots op je als je een prijs wint. Deli XL heeft het prominent op de homepage gezet. Dus al is de wedstrijd regionaal, de uitstraling is veel groter.

Behalve de publiciteit heeft het me zoveel meer opgeleverd om mee te doen met LEF. Als ik ergens aan begin, dan doe ik dat ook heel serieus. Mijn doelgroep zit niet alleen in deze regio. Ik ben internationaal en nationaal bezig. Over het succes ben ik wel verbaasd. Ik had dit niet durven dromen, dat iets wat zo

klein begint tot zoiets kan uitgroeien. Ik vond dat ik bij LEF stevige concurrentie had, zoals LGem, zij hadden ook heel goede kansen met hun ecologisch verantwoorde product.

Als persoon heeft de wedstrijd me ook wat opgeleverd. Ik had al flink wat werkervaring voordat ik aan het bedrijf begon. Maar ik zag op tegen het presenteren voor grote groepen. Daarbij heb ik zeer goede hulp gehad van een ondernemster die bij één van de voorrondes in de zaal aanwezig was. Deze coach, Hanneke Enserink van Adelanta, was zo goed om mij zelf te benaderen na afloop van mijn eerste presentatie voor LEF. Het is zeer goed om ook buiten jezelf te kijken hoe je jezelf en je presentatie kunt verbeteren. Ik wist zelf ook dat er iets aan ontbrak. Ze gaf me twee belangrijke tips: leg er meer in van jezelf (verschuil je niet achter je bedrijf en product), en: breng variatie in je presentatie.

Ik ging dus helemaal voorop het podium staan in de Leidse Schouwburg. Ik heb maar 6 slides gebruikt voor mijn presentatie en een filmpje van slechts één minuut vertoond. Daarin was ook een quote van een van mijn klanten, de RAI, te zien. Niets doet het beter dan een tevreden klant aan het woord te laten, natuurlijk. Daarna heb ik mensen uitgenodigd hun visitekaartje in een box achter te laten. Uit die kaartjes werden er tijdens de pauze drie getrokken en deze mensen kregen een koelbox met inhoud mee zodat ze een indruk kregen van de producten in onze foodautomaat.

Bij de LEF wedstrijd zit een heel divers publiek. Het heeft inderdaad goed gewerkt, dus ik zal het ook nooit meer vergeten. Wat kenmerkend is voor mijn ondernemerschap is het creëren van een niche markt in een al ontwikkelde markt. Daar kom ik elke dag weer graag mijn bed voor uit. Ik wil een aansprekend product verkopen waarbij een verhaal te vertellen is. Meal Company heeft zo'n verhaal.”

Meer informatie over LEF vind je op www.heblef.nl.



Door:
Ardi Warnar

Mealcompany
Smindsvuur 4
Nieuwkoop
T 0172 - 52 52 28
www.mealcompany.com