

# De succesvolle senior

---

*Uit Safe Magazine, juni 2006. Door Willemijn van Benthem*

## **Vijftigers en zestigers zijn nog lang niet uitgewerkt. Wel doen ze het steeds vaker voor zichzelf. En dat met opvallend veel succes.**

Steeds meer ouderen beginnen voor zichzelf. Ze moeten wel. 45-plussers zijn immers nog altijd weinig populair bij werkgevers. Ze zouden te duur zijn, zich te vaak ziek melden en minder flexibiliteit tonen. Dus zien ze vaker de achterdeur dan hun jongere collega's. Maar daar is een oplossing voor: een eigen bedrijf beginnen. In 2005 was 38 procent van alle starters 45 jaar of ouder. Ook opmerkelijk: hun bedrijven lopen gemiddeld beter dan die van jeugdiger beginners. Willem Peeters (62) is zo'n oudere starter. Nadat hij was weggegaan bij het CBS, richtte hij Stichting Wise op. Samen met MKB Nederland deed Wise onderzoek naar startende 45-plussers. Peeters ontdekte dat de oudere starter vooral zo succesvol is, omdat hij vaak klein blijft, dus niet al te veel investeert. Bovendien beschikt de oudere starter over een groot netwerk, wat helpt bij het verkrijgen van opdrachten. Bij de uitreiking van het eindrapport loofde staatssecretaris Karien van Gennip van Economische Zaken de ondernemingslust van de Nederlandse senior: 'Dit zijn mensen die we nodig hebben om Nederland een beetje groeikracht te geven.'

## **Weinig steun**

Ondanks de bemoedigende woorden van de staatssecretaris is de belangstelling vanuit de overheid voor deze groep ondernemers nog altijd gering. Peeters betreurt dat, want van de oudere ondernemers komen er steeds meer. De onderzoeker zelf is inmiddels gestopt met Stichting Wise en heeft 50+ Carrière opgericht, dat bedrijven personeelsdiensten aanbiedt, gericht op oudere werknemers. Hij vindt ondernemen leuker dan hij dacht. 'Het is spannend, want ik had geen ondernemerservaring. [...]

De overheid maakt het aspirant-ondernemers die vanuit de ww beginnen niet gemakkelijk. Een nieuw bedrijf moet binnen drie maanden staan. Daarna wordt de uitkering stopgezet. Een wat erg optimistische instelling, vindt Peeters, omdat de meeste bedrijven zeker een jaar nodig hebben om in ieder geval breakeven te draaien. 'Risico nemen hoort misschien bij ondernemen', zegt hij, 'maar drie maanden is echt te kort. En wat als je onverhoopt failliet gaat? Dan ben je dus je WW kwijt. Daar moet de overheid echt naar kijken, net als naar een soepeler kredietbeleid voor deze groep. [...]

Tot slot nog een tip van Peeters om het succes dichterbij te halen: 'Vaak zijn oudere ondernemers te bescheiden om hun product te verkopen. Zoek in dat geval een partner die het doen van acquisitie wel beheerst, Ik heb dat gedaan en ons bedrijf loopt heel goed'.

## **Ien Wiegers (54)**

### **Ondernemer en partner**

#### **De Consularis**

'Toen mijn vader overleed, nam ik zijn bedrijf over. Ik was toen 29. Vijfentwintig jaar heb ik er keihard gewerkt en toen vond ik het mooi geweest. Ik was 47 en kon het bedrijf verkopen. Mijn man was ook net gestopt met werken en we dachten erover naar Spanje te verhuizen, naar het mooie weer. Gelukkig hebben we eerst een huis gehuurd, want na drie weken waren we weer terug in Nederland. Vreselijk! Elke dag hetzelfde ritueel: een kopje koffie, De Telegraaf erbij - de enige krant die daar verkrijgbaar was - en golfen met een ander Nederlands stel. Nee, ik moest wat te doen hebben, Twee maanden later was ik weer fulltime aan het werk. Via mijn netwerk hoorde ik dat een Italiaans bedrijf zich hier wilde vestigen. Ze vroegen mij of ik ze kon helpen. Dat heb ik twee jaar fulltime gedaan als compagnon. Daarna kwam ik een vrouw tegen die een uitzendbureau voor vijftigplus had opgezet. Dat vond ik zo'n goed idee; ik zag hoe deze groep genegeerd werd in het bedrijfsleven, terwijl juist die mensen enorm gemotiveerd, loyaal en vakkundig zijn. Het uitzendbureau hebben we uitgebouwd. Daarnaast heb ik de Nationale Computerhulplijn opgezet, ook voor vijftigplussers, voor als ze problemen hebben met hun computer. Beide bedrijven zijn intussen verkocht; mijn compagnon verhuisde naar Engeland en in de Computerhulplijn zag ik geen groei meer. Dat

was wel jammer, maar niet heel erg. Ik merk dat ik het vooral leuk vind om bedrijven op te zetten. Kort geleden heb ik me aangesloten bij de stichting De Consularis, een groep van oud-ondernemers die andere ondernemers adviseren en als klankbord fungeert. Nee, ik ben nog lang niet klaar.'