

‘ELKE KEER DAT JE EEN VESTIGING OPENT, IS EEN NIEUW AVONTUUR’

MIKEL SCHUTTE (30), EIGENAAR DAGELIJKS LEKKER

EDWARD DE BOER (30), FRANCHISENEMER MANGO

ETIENNE VAN UNEN (46), PARTNER EN DIRECTEUR RETAIL COLLIERS

Doen wat je leuk vindt en waar je goed in bent. Dat is waar ondernemen om draait. Voor Edward de Boer en Mikel Schutte hoort daar ook expansie bij: met passie bouwen aan je business. Het juiste pand op de juiste plek is daarbij cruciaal. Daarom rekenen ze voor hun vastgoed op Colliers.



⚡ Vastgoed is een van de schakels in de keten van succes. Echte ondernemersmentaliteit is minstens zo belangrijk. ⚡

hij - en dat *kon* het ook. Na een paar jaar broeden kwam hij middenin de crisis met Dagelijks Lekker, een formule waarbij alle broodjes en sapjes €1,80 kosten. Die overzichtelijke formule bleek een gat in de markt, want binnenkort opent de tiende vestiging.

SPARRINGPARTNER

Iets soortgelijks geldt voor Edward de Boer, franchisepartner van 15 Mango-vestigingen. Dit modemerkt, dat de laatste trends op modegebied levert tegen betaalbare prijzen, zit flink in de lift. Een spannend proces waarin veel beslissingen genomen moeten worden. Een goede sparringpartner is voor Edward dan ook van groot belang. ‘Als ondernemer ben je 24/7 met je bedrijf bezig. Als je ’s avonds om 10 uur ineens een idee in je hoofd hebt, is het fijn als je dat direct kan bespreken. Mikel en ik zijn allebei jonge gasten, en dan is het fijn als je met ervaren mensen over allerlei aspecten van het ondernemerschap kunt sparren. Dat vind ik heel waardevol.’

Etienne heeft op zijn beurt veel lol in het begeleiden van de twee ondernemers. ‘Het gaat erom dat je samen iets creëert, waardoor zij een vliegende start kunnen maken. Dat kan betekenen dat ik een uurtje bij Dagelijks Lekker post om te zien hoeveel klanten er binnenkomen.’ Mikel stelt zo’n spontane actie wel op prijs. ‘Doordat Etienne op dat soort manieren naar

De liefde voor vastgoed zat er bij Etienne van Unen al vroeg in. Zijn vader was bedenker van de woonboulevard en Etienne groeide op met verhalen over ondernemen en bedrijvigheid. Die wereld sprak hem aan – en nog steeds. ‘Ontzettend gaaf om een mooie plek te vinden voor je klanten en zo bij te dragen aan hun succes’, zegt hij enthousiast. En dat is precies wat hij bij Colliers doet. Kenmerkend is dat niet stenen, maar mensen hier centraal staan. De kernwaarden community, service, expertise en fun geven precies weer waar het om draait: het bieden van oplossingen die niet alleen nu aantrekkelijk zijn, maar ook op lange termijn relevant en duurzaam. Hiermee worden ondernemers ondersteund in hun succes.

Het werk van Etienne beperkt zich niet

alleen tot aan- en verhuur van panden. ‘Retailers 2 profiteren van de informatie van onze researchafdeling die winkelstraten en passantenstromen analyseert en trends en ontwikkelingen koppelt aan het vestigingsbeleid voor ondernemers. We organiseren bijeenkomsten waarbij onze retailers internationale collega’s ontmoeten om te horen hoe de markt zich daar ontwikkelt en welke trends op termijn overvliegen naar Nederland. Dat biedt ze de kans hierop in te spelen.’ En dat werkt. Zo werd Mikel Schutte van Dagelijks Lekker vorig jaar aan tafel gezet met de partij die een pand in bezit had waar hij zijn oog op had laten vallen. Een mooie kans om elkaar beter te leren kennen en de weg te effenen voor een deal – die inderdaad gesloten werd. ‘Zoiets geeft toch een extra zetje’, zegt hij tevreden.



1 en 2: VLNR Mikel Schutte, Edward de Boer, Etienne van Unen in winkelcentrum Gelderlandplein.

SAMENWERKING

Mikel werd een paar jaar geleden vanuit Colliers benaderd met de vraag of hij interesse had voor een van hun panden. Aanvankelijk wimpelde Mikel het af, maar later besloot hij toch te gaan kijken. Het pand was een schot in de roos en ook op persoonlijk vlak klikte het. Dat was het begin van een mooie samenwerking. ‘Ik werk vanuit vertrouwen, dus een goede relatie is voor mij heel belangrijk’, stelt Mikel. ‘Er is sprake van vriendschap, en ook zakelijk gezien was het een goede zet. Ik zit nu op toplocaties.’ En dat is voor zijn business cruciaal. Dagelijks Lekker is geboren uit de onvrede van Mikel dat hij als student elke dag voor een simpel broodje en koffie een kapitaal kwijt was. Dat moest toch anders kunnen, dacht

mijn locaties kijkt, krijgt hij een steeds beter beeld van mijn bedrijf, en meer gevoel bij wat ik nodig heb.’

Een andere vorm van service is samen om de tafel gaan zitten om een franchisemodel te verbeteren. Edward werd geïntroduceerd bij Esprit om te praten over franchising. Daarvoor moest wel de franchiseformule worden aangepast. In goed overleg hebben ze samen naar een deal toegewerkt.

VASTGOEDADVIES

‘Als je zelf via Funda een locatie zoekt, loop je altijd achter’, zegt Mikel. ‘Nu krijg ik panden in een heel vroeg stadium aangeboden, waardoor ik ineens drie stappen voorloop op de rest.’ Zo werd hij getipt over de omgeving van station Sloterdijk. Een herontwikkelingsgebied met kantoren waar ook een groot hotel wordt gebouwd. Dit stond nog bij geen enkele horecaondernemer op de kaart. Als ondernemer pur sang zag hij er wel brood in om hier een vestiging te openen. ‘Het is een sprong in het diepe. Er is nog niks en het gebied heeft zich nog niet bewezen. Dat is dus spannend, maar het heeft veel potentie.’

Edward vult aan: ‘Ik weet zelf niet wat er speelt in vastgoedland, welke contracten bijna aflopen en welke grote internationale spelers waar gaan landen. Dat is voor mij belangrijke informatie. Hoe dichter wij bij onze concurrenten zitten, hoe beter.’ Colliers heeft ook het benodigde gewicht om dit soort belangrijke zaken te regelen. Mango kreeg na stevige onderhandelingen met Kroonenberg Groep de mooiste plek in het nieuwe winkelcentrum Hilvertshof in Hilversum: pal naast de ingang. Een echte eyecatcher. Ook Dagelijks Lekker landt binnenkort weer op een toplocatie: op Vredenburg in Utrecht, naast de ingang van Hoog-Catharijne.

ONDERNEMERSMENTALITEIT

Vastgoed is een van de schakels in de keten van succes. Echte ondernemersmentaliteit is minstens zo belangrijk. Etienne: ‘Edward en Mikel beschikken over doorzettingsvermogen en weten van aanpakken. Ze leggen zelf de vloer en sjouwen samen met de bouwvakkers als dat moet. Dat zegt veel over hun mentaliteit.’ Een mentaliteit – hands on, voeten in de klei – die hij van harte deelt. Mikel: ‘Of je nu eigenaar bent of medewerker, we moeten het met z’n allen doen. Dus als er iemand ziek is, spring ik in en breng ik zelf even die broodjes weg. Ik boek ook zelf de bonnen in, omdat ik dan alles langs zie komen, tot de slingers die zijn ingekocht voor Koningsdag. Ook al is het maar een

Retail is detail. Het zijn altijd kleine facetten die de verandering maken. Je moet constant alert blijven en meebewegen.

tientje, je moet kritisch blijven.’ Edward heeft dezelfde instelling. ‘Daardoor ben je weliswaar constant bezig, maar weet je ook altijd wat er gebeurt in je bedrijf’, stelt hij. ‘Je kunt elke euro maar een keer uitgeven, dus je moet goed nadenken waaraan dan. Uitgeven is niet zo moeilijk; overhouden wel.’ Om die reden zit hij overal bovenop. Ook flexibiliteit is een succesfactor. ‘De markt verandert constant, en als jij niet mee verandert, ga je ten onder’, zegt Edward. ‘Tegelijkertijd geldt ook: hoe groter het schip, hoe minder wendbaar je wordt. Bij de snelle groei die we doormaken moeten we wel proberen onze flexibiliteit en wendbaarheid te behouden.’

PLEZIER

Maar de belangrijkste succesfactor is toch wel de passie voor hun werk. Hoe leuk ze het vinden? Mikel: ‘Op een schaal van 1 tot 10: 11! Ik werk 7 dagen per week, maar zo voelt het helemaal niet. Ik wil het woord werk niet eens noemen. De diversiteit, de groei en het bezigzijn met nieuwe vestigingen maken dat het elke dag weer leuk is. Expansie is het mooiste wat er is.’ Edward sluit daar volledig bij aan. ‘Je loopt door straten heen, op zoek naar kansen en die probeer je in te vullen. Elke keer dat je een vestiging opent, begin je weer met een nieuw avontuur: van niets iets maken. De vraag hoe



het deze keer uit zal pakken, blijft spannend. Retail is detail. Het zijn altijd kleine facetten die de verandering maken. Je moet constant alert blijven en meebewegen. Dat is heel intensief, maar ik zou niet anders willen.’

TOEKOMST

Edward en Mikel hebben nog de nodige ambities. ‘Wij willen blijven expanderen’, zegt Edward. ‘Tien vestigingen erbij zou moeten lukken. Maar we blijven wel kritisch kijken waar dan precies, want elke winkel moet wel echt iets toevoegen.’

Dagelijks Lekker hoopt dat de teller dit jaar op 13 komt en wil zelfs doorgroeien naar

30 locaties. ‘Die expansie, daar krijg ik kracht en energie van’, zegt Mikel. Voor het vastgoed rekent hij op Colliers, inclusief een passend financieel model. Want ondernemen is weliswaar dromen, maar dan wel graag met de voeten op de grond. ‘Een vestiging openen kost veel geld en banken willen nauwelijks financieren’, zegt Etienne nuchter. ‘Wij willen ondernemerschap de ruimte geven. Daarom steken we deals zo in dat ondernemers de eerste maanden geen huur hoeven te betalen. Dan kunnen zij hun omzet gebruiken om hun winkel in te richten en de zaak snel uit te rollen. Het is mooi om op zo’n manier bij te dragen aan het succes van ondernemers.’

Edward de Boer, Mikel Schutte en Etienne van Unen

Wat is de belangrijkste les die je als ondernemer geleerd hebt?

Edward de Boer: Haal het voordeel uit de kennis en ervaring van anderen, maar vaar je eigen koers en blijf achter je besluiten staan, ook al blijkt dit niet altijd het juiste te zijn. Je leert het meeste van de fouten die je maakt.

Mikel Schutte: Rustig blijven bij een situatie of gebeurtenis, eerst nadenken dan handelen.

Etienne van Unen: Nooit opgeven en keihard doorvechten om je doel te bereiken. Bij tegenslag zal ik alles in de strijd gooien om een come back te maken.

Wat doe je om te ontspannen?

Edward de Boer: Reizen, omdat het je blik en je visie verbreedt. Je gaat anders naar dingen kijken en daar doe je dagelijks je voordeel mee. Ook op reis blijf je constant bezig. Zo moet ik altijd winkelstraten bezoeken om te kijken hoe daar de retail zich vertaalt.

Mikel Schutte: Ik probeer toch minimaal één keer per week te sporten, eet geregeld met vrienden en familie om de dag door te nemen en successen en problemen te bespreken.

Etienne van Unen: Mijn hobby's zijn koken en wijnen. Daar ben ik veel mee bezig. En ik fiets zo'n 60 km per week. Dat zijn momenten voor mezelf.

Wanneer ben je tevreden?

Edward de Boer: Waarschijnlijk nooit. Ik ben altijd op zoek naar een uitdaging en manieren om het bedrijf en mezelf te verbeteren. Zodra je tevreden bent met dingen bestaat het gevaar dat je achterover gaat hangen. Op dat moment schiet de concurrentie je voorbij. Je moet constant scherp blijven!

Mikel Schutte: Ik ben nu al tevreden met wat ik heb bereikt, maar zal meer tevreden zijn wanneer ik 30 zaken heb en het bedrijf een stabiele factor is in de Nederlandse foodbranche.

Etienne van Unen: Het gaat heel goed met mijn carrière. Daar ben ik wel trots op. Maar de reis is nog niet klaar. Ik hoop dat ik over 10 jaar kan zeggen ‘Nu is het mooi geweest’. Dan ga ik me volop op mijn wijnbedrijf storten.