



Klein verdieners

Matthijs en Casper ruiken gebakken broodjes, Julian verse bloemen en Tycho? Die ruikt vuilnis. En alle drie ruiken ze vooral... geld!

Ref Post-Lips (45) is zelf mede-eigenaar van twee klinieken voor huidverbetering **Dirk Post (48)** ziet met bewondering hoe zijn zoon situaties op geheel eigen wijze bekijkt. **Roos (14)** stimuleert Tycho vaak om goed bezig te blijven en zijn klanten te behouden. **Tycho (12)** spaart voor een uitbreiding van zijn Lego Dimensions van het geld dat hij verdient met DumpAway.

‘Je moet aardig zijn voor klanten’

Tycho: “In de zomervakantie vroeg mijn moeder mij om de vuilniszakken weg te brengen. Ik had daar helemaal geen zin in, tot ze zei dat ik er € 0,50 mee kon verdienen. Toen kreeg ik het idee voor DumpAway. Voor € 0,50 breng ik één vuilniszak weg, voor € 5 kom ik elke week alles halen en een maandabonnement kost € 15.”

Dirk: “Als Tycho vuilniszakken in een tuin ziet liggen, rekt hij dat meteen om naar geld dat hij kan verdienen. Thuis hebben we de grap dat we in vuilniszakken denken.”

Tycho: “Ik heb nu vijf klanten. Een meneer wilde een maandabonnement afsluiten, maar vond € 15 te veel. Nu kom ik voor € 7,50 alles ophalen en tellen we aan het einde van de maand hoeveel zakken dat zijn. Als het er veel zijn, krijg ik alsnog € 15.”

Ref: “Tycho is heel zakelijk. Hij stapt op mensen af en begint ook meteen over de kosten.”

Tycho: “Een ondernemer moet aardig zijn tegen zijn klanten en heel veel mensen gaan helpen. Ik zie mezelf wel als ondernemer.”

Ref: “Met Koningsdag stond Tycho op de vrijmarkt met popcorn en deed dat heel professioneel. Hij was niet goedkoop, maar had binnen een halfuur alles verkocht.”

Tycho: “Ik had niet zomaar een kartonnen doos, maar mooie rood-witte bakjes en een plaksnor op.”

Ref: “En je had afgelopen jaar die buis gemaakt waar waterballonnen doorheen vielen die mensen stuk moesten slaan.”

Tycho: “Ik ben al in *Hart van Nederland* geweest, heb op een bijeenkomst van duurzame bedrijven over DumpAway verteld en ga binnenkort op een andere school vertellen hoe je een onderneming opzet. Ik weet nog niet wat ik ga zeggen, maar ik vind dat wel heel leuk.”

Dirk: “Tycho ziet kansen liggen en heeft doorzettingsvermogen.”

Tycho: “Soms heb ik geen zin, maar moet ik alsnog vuilniszakken halen. En dan vind ik het toch altijd weer leuk om mensen te helpen.”

Ref: “Je zou het eigenlijk iedere dag een halfuurtje moeten doen.”

Tycho: “Iedere dag?! Kom op, hé! Ik ben 12!”



CHOCOLADE VAN NYNKE

Nederlands allerjongste ondernemer is waarschijnlijk Nynke (4). Met Nynke's Rocky Road, chocoladebrokken met verschillende vullingen, haalt ze een jaar lang geld op voor Stichting Wensboom, die zich inzet voor minder bedeelde gezinnen. Nynke breekt de chocolade en helpt met inpakken.

[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/NYNKESROCKYROAD](https://www.facebook.com/nynkesrockyroad)

DUMPAWAY.NL



Alexander Tolmeijer (51) is zelf ook ondernemer: hij heeft samen met zijn vrouw een consultancybureau voor tandartspraktijken. **Elsbeth Tolmeijer (48)** wordt vaak op de tennisclub aangesproken over haar ondernemende zoons. **Matthijs (12)** was de online marketeer toen zijn school een webshop opzette. **Casper (10)** heeft al diverse malen met zijn broer een limonadekraampje bemand

‘Niet nadenken, gewoon proberen’

Matthijs: “Op het *Jeugdjournaal* zagen Casper en ik een item over de Croissant Boys uit Amsterdam, die croissants rondbrachten in Amsterdam. Toen we daarna samen de hond uitlieten, besloten we een ontbijtservice in Breukelen te starten.”

Casper: “Meestal pers ik de sinaasappels en maakt Matthijs de bonnetjes. Soms heb ik de volgende dag spierpijn.”

Matthijs: “Casper schrijft de kaartjes bij de bestellingen omdat hij een kinderlijk handschrift heeft. Dat vinden klanten schattig.”

Casper: “Het is heel leuk om het samen met mijn broer in ons eigen huis te doen. Het is niet zo zakelijk.”

Elsbeth: “Wij vonden het meteen een leuk plan, maar zeiden wel dat ze het vooral zelf moesten regelen. Al helpt Alexander weleens met de website en ik met de logistiek.”

Matthijs: “Een keer waren alle kaiserbroodjes verbrand. Dat gaf wel stress. Maar toen hebben we gewoon tijdens het brengen van de croissants gezegd dat de kaiserbroodjes tien minuten later kwamen.”

Alexander: “De zorgzaamheid en persoonlijke aandacht die ze aan hun klanten geven is een feestje om te zien.”

Matthijs: “Het lijkt me vet als we een keten worden en er allemaal jonge mensen in heel Nederland onze producten verkopen.”

Casper: “Ik droom ook van uitbreiding in andere steden en heel veel bestellingen.”

Matthijs: “Binnenkort hebben we ook smoothies. Maar misschien dat de sympathie van mensen er een beetje af is als ik in de zesde van de middelbare school zit.”

Elsbeth: “Of je hebt dan mensen voor je werken.”

Matthijs: “Ja, kleine kinderen. O, dat klinkt een beetje fout.”

Casper: “Heel veel mensen willen ons helpen. Ons logo hebben we gratis gekregen en we mochten met een kraampje op Breukelen Bruist staan.”

Matthijs: “We hebben ook al in de krant gestaan. “Wat een leuk idee!” horen we vaak.”

Casper: “Als je je eigen bedrijfje wilt beginnen, moet je niet nadenken, maar het gewoon proberen!”

Matthijs: “Als het niet lukt, merk je het vanzelf.” →

SUNDAYBREAKFASTBREUKELLEN.NL

NO PRESSURE

Hoe kun je als ouders je ondernemende kind nou steunen? Door zo min mogelijk druk uit te oefenen, aldus de Amerikaanse selfmade zakenvrouw Barbara Corcoran. Als je geen aandacht besteedt aan wat ze fout doen en juist wel aan wat ze goed kunnen, help je ze volgens haar het best.

BRON: BUSINESSINSIDER.NL

Merit Brouwer (43) is trots op haar gedreven zoon. **Dennis van Halteren (44)** heeft veel ondernemers in zijn familie. **Julian (12)** ziet zichzelf later als een strenge, maar motiverende CEO van zijn eigen bedrijf. **Sophie (9)** wil graag een beroemd zangeres worden.

‘De beste reclame is goede service’

Julian: “Op een dag, ik was 9 jaar, dronk ik een glas jus d’orange en dacht: hier zit handel in. Ik rook geld. Ik begon zelfgeperste sinaasappelsap te verkopen op straat, aan een tafeltje met een kleedje. Mensen vonden dat interessant. Nu kunnen ze abonnementen bij me afsluiten voor versgeperste jus. Mijn school bestelt sinaasappelsap bij mij voor vergaderingen.”

Merit: “Toen ik onze bloemenman over Julians handel in jus d’orange vertelde, zei hij dat Julian maar eens bij hem langs moest komen.”

Julian: “Elke zaterdagmiddag halen mijn vader en ik nu niet-verkochte bossen bloemen op voor een scherpe prijs. Die verkoop ik op zondagochtend door in mijn buurt. Ik heb veel vaste klanten.”

Merit: “Nieuwe klanten krijgen een gratis bloemetje.”

Dennis: “Wat Julian in zijn hoofd heeft, krijg je er niet uit. We hoeven hem niet te stimuleren, hij zet zelf door.”

Julian: “Ik ben al in de *BZT-show* geweest, en onze bakker heeft net gevraagd of hij mijn jus mag verkopen. Mijn droom is om uiteindelijk overal juicebars te hebben onder de naam *Juuls Juice*, met een aparte tak voor mijn bloemen. Ik wil multimiljardair worden en een heel hoog gebouw laten bouwen, zoals we op vakantie in Dubai zagen. Niet om het geld of de roem, het lijkt me gewoon mooi. Nou ja, ook een beetje om het geld.”

Merit: “In het begin hebben wij Julian geld geleend om flesjes en etiketten te kopen. Nu lenen wij geld van hem, voor de glazenwasser en zo.”

Julian: “Ik heb altijd wel wat geld liggen, maar het meeste staat op mijn bankrekening. Daar wil ik ooit iets mee doen voor mijn bedrijf. Het voelt niet goed om het voor mezelf uit te geven.”

Merit: “Wij kijken er vol verbazing naar. Geen idee waar Julians ondernemingszin vandaan komt, niet van ons in ieder geval.”

Julian: “Ik zou wel eens met iemand willen bespreken of mijn ideeën goed zijn. Ik weet inmiddels wel dat de beste reclame goede service is en welke bloemen goed verkopen.”

Merit: “Als Julian thuiskomt met bossen rozen, glimpen zijn oogjes.”

JUS-LIAN.NL

EERSTE HULP BIJ ONDERNEMEN

Kindere die hulp kunnen gebruiken bij het bedenken van een idee, het maken van een plan en het succesvol maken van hun bedrijf, kunnen terecht bij Tom & Thomas. Zelf begonnen als jonge ondernemers leggen ze op hun site uit hoe je een bedrijfsplan opstelt en wat voor begrippen je allemaal tegenkomt als ondernemer.

TOMENTHOMAS.NL

TEKST SUZANNE BERGMAN FOTOGRAFIE TESKA OVERBEEK. ISTOCKPHOTO

