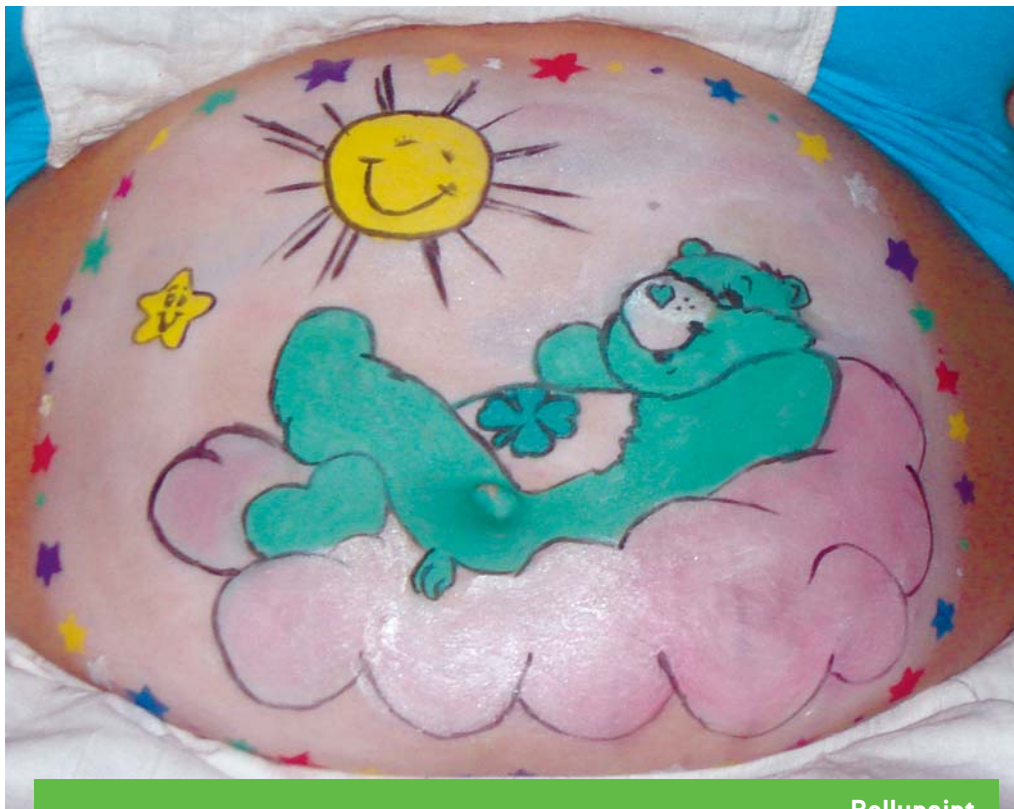


Echtgenoten werken aan glorieuze toekomst eigen Dromen van klein theater en Euro



Bellypaint.

Zij zoekt zijn administratie uit en hij helpt haar met de website. Het voordeel van beiden een bedrijf hebben, ondervindt het jonge ondernemerspaar **Mattijs en Renske de Vries**. Hij handelt in NOS onderdelen voor audio (nieuwe onderdelen uit oude voorraden die niet meer worden gemaakt) en zij bemiddelt voor **schminkers en schminkt zelf ook, van gezichten tot aan zwangere buiken en bruiden**.

Echtelieden die beiden een bedrijf beginnen, dat valt op. Temeer daar het een jong paar is, met twee jonge kinderen: dochters Jikke van twee en Amerins van nog geen half jaar. Doordat beiden voornamelijk thuis werken, zeggen ze zorg en werk prima te combineren. Renske: „Onze oudste dochter gaat één dag per week naar het kinderdagverblijf en de rest van de week is ze gewoon thuis. Amerins gaat pas naar het kinderdagverblijf als ze bijna een jaar is”. Doordat mijn man en ik meestal thuis werken krijgen ze alle aandacht die ze nodig hebben”.

Voor Mattijs is het een logische keus geweest om voor zichzelf te beginnen. „In mijn familie heeft iedereen een eigen bedrijf; niemand heeft een vaste volledige baan”, zegt hij. „En ook aan de kant van Renske is dit het geval”, vervolgt hij. „Dat je dan zelfstandig wordt is denk ik een kwestie van tijd...”.

Veel tijd had hij er zelf niet voor nodig. Het ondernemersbloed kroop al jong door zijn aderen. Al in zijn studententijd bestond zijn bedrijf Machmat. „Machmat bestaat nu zo’n vijftien jaar. Een deel van mijn studie heb ik ermee bekostigd”, aldus Mattijs, die naast de

HLO chemie (laboratoriumschool) technische natuurkunde heeft gestudeerd aan de Universiteit Twente. „We haalden toen onderdelen van de sloop en verkochten die op de universiteit, zodat we rond konden komen”. Een bezigheid die ‘enorm uit de hand is gelopen’. Hoewel hij na zijn studie vijf jaar bij Gastec Apeldoorn werkte, bleef hij zijn bedrijf er altijd bij doen. Maar toen twee jaar geleden bij Gastec door een reorganisatie mensen eruit moesten, greep hij zijn kans en nam ontslag. „Je kunt niet twee dingen tegelijk goed doen – een vaste baan en eigen bedrijf – en als ik het toen niet had gedaan zou het er misschien nooit van komen.”

AFWASHULP

Zijn vrouw heeft er wat langer over gedaan om haar loopbaan als zelfstandig ondernemer te starten. „Ik heb verschillende baantjes gehad, van tijdschriften bezorgen tot afwas-hulp. Verder heb ik een aantal jaren in de levensmiddelenindustrie gewerkt. Eerst als sensorisch onderzoeker en daarna als microbiologisch laborant bij Profish in Twello”, aldus Renske, die MBO Levensmiddelen-technologie op zak heeft en propedeuses voor HBO Dramatherapie en HBO Food en

Business. „Het schminken heeft met altijd het meest getrokken, dus toen ik zwanger was van mijn tweede dochter heb ik de keus gemaakt om helemaal voor mijn bedrijf te gaan”.

Weliswaar duurde het langer totdat Renske haar eigen bedrijf van de grond tilde, maar de liefde voor haar vak zat er al jong in. „Vroeger werd ik af en toch geschminkt door een nicht. Hiermee is mijn liefhebberij geboren. Toen ik op de mavo bij toneel ging, leek het me leuker om te grimeren dan om in de spotlights te staan”.

„Op de mbo bleek er ook een toneelclub te zijn. Bij deze groep heb ik studiegenoten geleerd om te grimeren. In deze tijd ging ik ook steeds vaker kinderen schminken. Dit leidde tot mijn website www.schmink.com, waarop ik mijn diensten als schminkster aanbiedt. Op een gegeven moment kwam de vraag of we met z’n tweeën konden komen, waarop ik andere schminksters ging aantrekken. Momenteel zijn er zo’n vijftig schminksters die regelmatig voor me aan het werk zijn”.

CreaRenz Schmink zag dit jaar het levenslicht. Met haar bedrijf zorgt ze ervoor dat door

bedrijven pees marktleiderschap

heel Nederland schminkers activiteiten op-luisteren met hun 'schilderkunsten'. Dit zijn veelal kinder- of bedrijfsfeesten en bedrijfsopeningen, maar ook zijn verschillende vormen van bodypaint mogelijk. Vooral tijdens haar zwangerschap beschilderde Renske heel wat zwangere buiken creatief. Nieuw is bridespaint, een speciale versiering voor bruiden.

Mattijs' activiteiten zijn andere koek. Machmat is voornamelijk een handelsbedrijf. De NOS onderdelen voor audio koopt hij op in grote partijen, bijvoorbeeld bij faillissementen en magazijnopruijningen en die verkoopt hij via internet. „Deze onderdelen worden nog vaak in de audio gebruikt omdat ze op bepaalde punten betere eigenschappen hebben

dan onderdelen uit nieuwe productie. Ook worden ze veel gebruikt voor restauratie van oude apparatuur”, licht hij toe.

Behalve handelen in audio-onderdelen, modificeert hij audio-apparatuur. „Deze wordt als het ware gepimpt, zodat er uit die apparatuur nog beter geluid komt”, vertelt hij. Zijn jongste activiteit is het op de markt brengen van het nieuwe merk Pink Faun; hoogwaardige audioapparatuur (zie www.machmat.com en www.pinkfaun.com).

THEATER

Hoe de toekomst eruit ziet, zal de tijd leren. Maar toekomstplannen zijn er in ieder geval genoeg. Renske: „Eerst wil ik het bedrijf laten groeien in zijn huidige vorm. Uiteindelijk wil ik er naartoe om naast mijn bemiddelingsbu-

Nieuwe initiatieven ontplooiën terwijl je maar moet afwachten of de economie er klaar voor is, is geen sinecure. Toch zijn er altijd mensen die de sprong naar zelfstandig ondernemerschap wagen. Soms juist doordat het mindere tijden zijn. Wie zijn die starters, waarom starten ze een eigen bedrijf en welke verwachtingen hebben ze? Stad in Bedrijf zet in een serie portretten enthousiaste startende Apeldoornse ondernemers in de schijnwerpers.

reau een klein theater op te zetten waar kinderen wekelijks kunnen toneelspelen en waar theaterfeesten gehouden kunnen worden”. Mattijs: „Handel is en blijft de hoofdlijn van Machmat. Daarin ben ik al één van de grootsten in Nederland en uiteindelijk wil ik Europees marktleider worden. Verder lijkt het erop dat Pink Faun-apparatuur en een aantal standaard modificaties (steeds voor dezelfde apparatuur) gaan doorbreken op de Nederlandse markt. Ook internationaal zijn er concrete mogelijkheden”. <

Renske en Mattijs de Vries.

