

Mariëlle Cleophas voelt zich in element met Cleophas foodconsultancy

„Vreemde ogen dwingen, dat klopt”

„Tegen iedereen die er aan denkt om voor zichzelf te beginnen, is mijn advies: gewoon doen.” Mariëlle Cleophas begon ruim anderhalf jaar geleden in Elst haar eigen onderneming Cleophas foodconsultancy. Een juiste beslissing vindt ze zelf.

Als dochter van een Limburgse vlaaienbakker kreeg Cleophas het ondernemerschap met de paplepel ingegoten. Toch duurde het een aantal jaren voordat ze zelf ook de stap durfde te wagen. „Het lijkt een enorme sprong in het diepe, dus ik heb wel even getwijfeld of ik het zou doen. Bijna twee jaar geleden kreeg ik echter het aanbod om een interim-klus voor vijf maanden te doen. Mijn twee broers waren al eerder voor zichzelf begonnen en van hen hoorde ik positieve ervaringen. Na overleg met mijn broers besloot ik dat de klus van vijf maanden voldoende zekerheid bood om mijn eigen bedrijf op te richten.”

VOEDINGSMIDDELEN

Cleophas foodconsultancy houdt zich bezig met het optimaliseren van productieprocessen in de voedingsmiddelenindustrie. Regelmatig wordt zij ingehuurd als projectleider of afdelingsmanager. Daarnaast is Cleophas sterk in het begeleiden en coachen van individuele operators en leidinggevendenden in die bedrijfstak.

Mariëlle Cleophas heeft ervaring als productiemanager en trainer in de voedingsmiddelenindustrie. Zij merkt nu dat het prettig werken is als extern consultant. „Omdat je maar een beperkte tijd wordt ingehuurd, krijg je veel meer gedaan. Vreemde ogen dwingen, luidt het spreekwoord, en dat klopt wel. Ik haal er veel voldoening uit als ik zie wat er in korte tijd, mede door mijn adviezen, kan verbeteren.”

Cleophas werkt als vrouw voornamelijk in een mannenwereld. Dat ziet zij niet als een



Mariëlle Cleophas traint haar mannen in de werkplaats van een fabriek.

nadeel, integendeel zelfs. „Als je bij de medewerkers de juiste toon aanslaat, krijg je veel van ze gedaan. Soms een geintje, lekker slap meekletsen, maar dan weer streng op de momenten dat het nodig is. Daarvoor heb je mensenkennis nodig. Daarom is het goed dat ik eerst een aantal jaren ervaring tussen de mensen op de werkvloer heb kunnen opdoen.”

GROOT NETWERK

Voor een startende ondernemer is het altijd onzeker of er voldoende opdrachten binnenkomen. Die twijfel had Mariëlle Cleophas ook toen zij besloot voor zichzelf te beginnen. Onterecht zo blijkt, want sinds haar start is zij constant aan de slag geweest. „Blijkbaar heb ik de afgelopen jaren ongemerkt een groot netwerk opgebouwd”, legt Cleophas uit. „Toen ik voor mezelf begon, heb ik weinig acquisitie hoeven plegen. Meestal belden

opdrachtgevers mij, ik heb er zelfs een paar moeten teleurstellen.”

Heeft Cleophas (www.cleophas.biz) nog meer adviezen voor startende ondernemers? „Beperk je tot waar je goed in bent. Voor mijn financiële administratie heb ik een goede boekhouder gezocht, mijn briefpapier en visitekaartje heb ik door een professionele ontwerpster laten maken. Daarnaast is het belangrijk om regelmatig wat rust in te bouwen. Als starter heb je de neiging om alle opdrachten aan te pakken en lange weken te maken. Daar is niets mis mee, maar af en toe moet je de accu weer even opladen. Ik blokkeer daarom vooraf een aantal weken in mijn agenda, dat bevalt tot nu toe prima. En mijn jongste broer had het al voorspeld: ‘Op vakantie bellen ze je voor nieuwe opdrachten’. Hij had gelijk, het is me al twee keer overkomen.”