

## ‘Dankzij potje voor leuke dingen kan ik nu door’

Ik ben hier vijf jaar geleden mee begonnen na een carrière op Buitenlandse Zaken, waar ik me onder meer bezighield met het beeld van Nederland in het buitenland. Het bedrijf stond heel stevig. Eigenlijk was 2019 een topjaar met heel leuke opdrachten en ik had al grootse plannen voor 2020. De eerste week na de uitbraak van het virus was ik lamgeslagen, maar daarna kwam het ondernemerschap weer bovendrijven. Wat is je doelgroep, waar is je markt?’

‘Ik leer mensen hoe ze met impact een verhaal kunnen vertellen. Met een paar bestaande klanten die naar verre oorden waren verhuisd, deed ik dat al online. Maar als je een onbekende van zijn spreekangst wilt afhelpen, is het heel belangrijk om een-op-een verbinding met elkaar te leggen. Dat moet op locatie. Ik ga er nu van uit dat dit tot het najaar stilligt.’

‘Er werd mij gevraagd of ik het verhaal van een bedrijf kon schrijven. De opdracht kwam naar mij toe en ik dacht: hé, dit kan ik goed en ik kan anderen hiermee helpen. Storytelling is eigenlijk de kern van het ondernemerschap. Veel ondernemers zijn op zoek naar een manier om persoonlijk verbinding te zoeken, nu een gesprek met een kop koffie niet meer gaat. Het is heus geen wondermiddel, maar een communicatie-instrument. Het onderhouden van onlinenetwerken is belangrijker dan ooit. Om een klik tot stand te brengen, moet je je kwetsbaar opstellen. Geen knip-en-plakverhaal, maar een oprecht gevoel delen.’

‘Het is een nieuwe tak van



‘Er komt nog een recessie. Keuzes van nu moeten straks ook werken’



**Naam** Marjolein Diks  
**Beroep** Presentatiecoach, eigenaar Dikscommuniceert  
**Plaats** Rotterdam  
**Aanleiding** inkomsten uit trainingen liggen tot dit najaar stil

sport die toch dicht bij mijn expertise ligt. Ik schrijf al vijf jaar een blog. Ik had een potje voor leuke dingen opgebouwd; daar kan ik nu even mee door. Ik heb wel steun gevraagd bij de gemeente. Ik wil mijn eigen broek ophouden en hoef geen tonnen omzet te maken. Maar er komt hierna nog een recessie van hier tot Tokio. De keuzes die ik nu maak, moeten over een paar jaar ook nog werken.’

‘Storytelling is een verdienmodel voor de langere termijn. Ik deel dit binnen de community die ik met tien ondernemers heb opgezet op LinkedIn en binnen mijn businessclub met dertig leden, die nu ook noodgedwongen online is gegaan. Daar moeten opdrachten uit voortkomen.’

‘Deze crisis is voor mij als ondernemer een uitdaging. Maar persoonlijk is het veel belangrijker dat ik mijn 85-jarige moeder nu even niet kan omhelzen. De aandacht voor haar is essentieel. Ik maak elke dag tijd in de agenda om met haar te facetimen. Ik merk met dat thuiswerken ook dat de balans verschuift. Als je op locatie coacht, ben je continu met je zaak bezig. Als ik nu een ochtend achter de laptop heb gezeten, ga ik daarna even iets anders doen.’

*Tekst: Rik Winkel*