

HET WARE GEZICHT VAN HAICO ENDSTRA: CRIMINEEL GELD, ONTVOERINGSOPDRACHTEN EN HUURMOORDENAAR

QUOTIDIAN

NL € 6,95
FR € 9,99
IT € 9,99
ES € 9,99
EL € 9,99

-EXTRA-

50 PAGINA'S
STIJL OP HOOG
NIVEAU

DE ERFENIS ENDSTRA

EXCLUSIEF
MISDAADDOSSIER

EN VERDER

GROEN ÉN SNEL
DE FISKER KARMA
VOOR U GETEST

INTERVIEW
BRUNEL-BAAS JAN ARIE
VAN BARNEVELD

PRIVATE EQUITY
EERST VERGUISD,
NU BEJUBELD



BEHAAGLIJK
BANKROET

FAILLIET GAAN MET BEHOUD
VAN UW FERRARI, VILLA
EN MAÎTRESSE DOET U ZO

UP & DOT
COMING

DE MILJOENEN EN CURIEUZE
BUSINESSMODELLEN VAN
NEDERLANDSE TECHSTARTERS

APRIL 2012 ADVIESPRIJS € 6,95 WWW.QUOTIDIAN.NL

01204





BUSINESS BABE

Tatjana Sormaz directeur Paperworq

'Vijfentien jaar geleden ben ik mijn eigen full service reclamebureau Paperworq Productions gestart. Het was al heel lang mijn wens om helemaal *from scratch* mijn eigen zaak op te zetten. Ik wilde de vrijheid hebben om zelf iets te creëren en daarbij alle verantwoordelijkheid te dragen. Ik heb een achtergrond in de sales, maar een eigen bedrijf runnen is écht iets anders, want van elke beslissing merk ik meteen de gevolgen.

Al in de beginfase van Paperworq Productions kreeg ik met een vette crisis te maken, maar of dat een nadeel was, weet ik niet. Als je als bedrijf al langer bestaat, word je er misschien door overvallen, maar ik wist niet beter. Die crisis motiveerde mij om me elke dag opnieuw maximaal in te zetten. Het is toch een soort *survival of the fittest*. Een paar jaar geleden ben ik lid geworden van het regionale ondernemersnetwerk Jong MKB in Rotterdam en in 2009 werd ik gekozen tot voorzitter van Jong MKB Nederland. Vanuit die positie werd ik uitgenodigd om mee te denken over het verkiezingsprogramma van de VVD. Door de val van het kabinet-Balkenende IV kwam dat werk in een stroomversnelling. Prachtig, om als outsider mee te denken over het programma van de partij. Bovendien kwam ik op de zestigste plaats van de kandidatenlijst voor de Tweede Kamer te staan.

Van een glazen plafond heb ik nooit iets gemerkt. Ik ken veel vrouwen die ondernemen. Het gaat erom dingen op eigen kracht te bereiken; daarmee dwing je respect af, of je nu man of vrouw bent. Dat is ook mijn belangrijkste drijfveer: mijn eigen leven invullen en mijn talenten optimaal benutten. Mijn sterkste kanten? Ik schakel snel, ben flexibel en leergierig. En leuk om mee samen te werken, denk ik. Via een joint venture werk ik inmiddels met acht collega's.

Ik heb weinig vrije tijd, maar dat is niet erg, want mijn werk is mijn hobby. Ik doe alleen dingen waarvoor ik passie heb. Zo vind ik het ook leuk om regelmatig te spreken via de Speakers Academy en ben ik actief als columnist. En in de toekomst? Misschien draag ik mijn bedrijf ooit wel over aan mijn zoon. Die is nu elf, maar kreeg het ondernemen met de paplepel ingegoten.' © (SV)

WAT MANNEN VOLGENS TATJANA SORMAZ (43) VAN VROUWEN KUNNEN LEREN

1. 'Ik wil liever niet aanmatigend overkomen, maar mijn gouden tip luidt: behandel anderen zoals jij ook behandeld wilt worden. Dan krijg je een goede wisselwerking met de mensen om je heen. Empathisch zijn komt uiteindelijk bij je terug.'
2. 'Kwaliteit leveren en altijd doen wat je belooft.'
3. 'Ik kan nog wel een paar tips bedenken, zoals ervoor zorgen dat je voortdurend blijft op je vakgebied, stipt zijn en altijd goed voorbereid op een afspraak verschijnen. Maar uiteindelijk blijft mijn eerste tip, denk ik, het beste hangen: wees aardig voor de mensen in je omgeving.'