

## KORT

## Voor de klas

Joop van den Ende en Raymond Spanjar (Hyves) zijn de meest inspirerende ondernemers, aldus een onderzoek van de Stichting Jong Ondernemen. Vooral hun 'gave producten' en hun 'doorzettingsvermogen' oogsten bewondering. De stichting, die scholieren en studenten de mogelijkheid biedt om tijdens hun opleiding een bedrijfje op te zetten, wil topondernemers uit de Quote 500 voor de klas zetten. Dat plan is gelanceerd ter gelegenheid van het twintigjarig jubileum van Jong Ondernemen.

## TIPS

## Vrouw en ondernemer

Voor zakenvrouwen die geïnteresseerd zijn in markten als Peru, Bolivia, Kenia of Zuid-Afrika, is het aardig een kijkje te nemen op [www.MYente.org](http://www.MYente.org). Platform Yente wil vrouwelijke ondernemers uit ontwikkelingslanden in contact brengen met Nederlandse zakenvrouwen, en zo het vrouwelijk ondernemerschap in minder ontwikkelde landen versterken.



## Mkb en mvo

Hoe geeft u als mkb-er binnen uw bedrijf invulling aan internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen? Het nieuwe boekje *Maatschappelijk verantwoordelijk ondernemen (mvo)* helpt met het antwoord. De zorg voor mensen, milieu, ketenbeheer, corruptie, de rol van de overheid, OESO-richtlijnen - al deze thema's komen aan bod. Ondernemers vertellen hoe zij binnen hun bedrijf vorm geven aan mvo, en er staan nuttige instanties en websites in. U kunt het boekje downloaden via [www.internationaalondernemen.nl/boekjes](http://www.internationaalondernemen.nl/boekjes)



# Niets zo saai als een perfecte presentatie

► Een internationale opdracht binnenslepen zonder een sprankelende presentatie is bijna onmogelijk

► Ondernemers met buitenland-ambities moeten producten net zo makkelijk kunnen pitchen in Dubai als in New York. Bas Mouton van Speech Republic onthult de geheimen van een goede speech

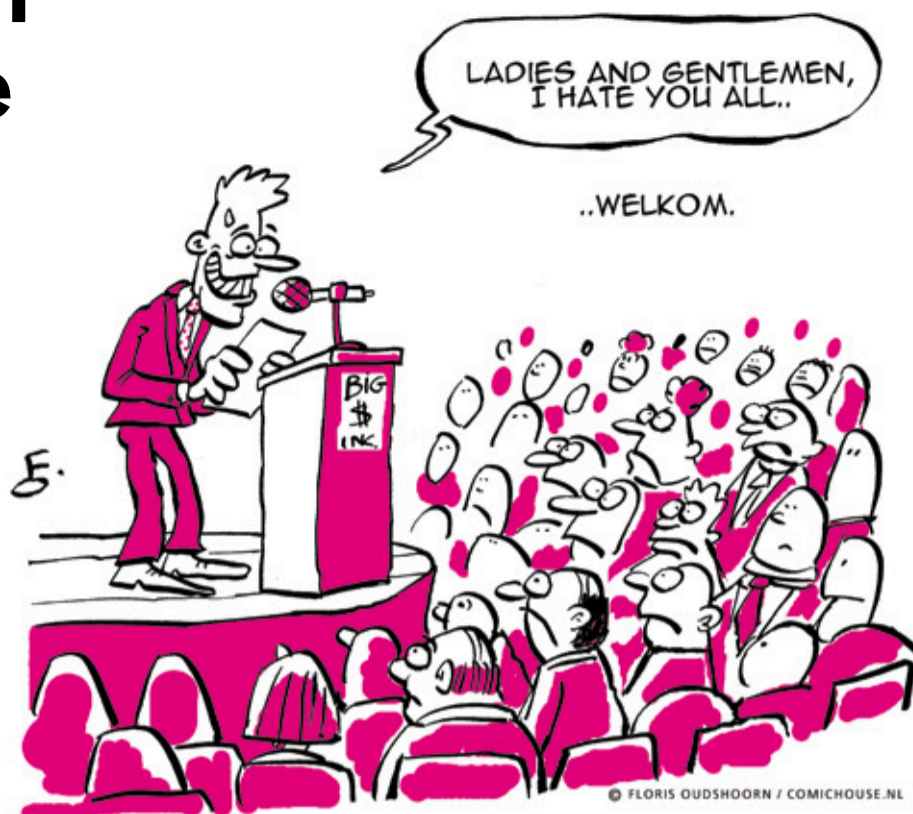
## Wat is de filosofie achter Speech Republic?

"Vijf jaar geleden heb ik een zomer lang presentatietraining gehad in New York. Een geweldige ervaring. Uitgangspunt was niet de vooroorlogse visie op acteren, maar de visie van na de Tweede Wereldoor-

log. Vroeger was acteren een kwestie van goed met je wenkbrauwen bewegen als je boos was. Tegenwoordig gaan acteurs op zoek naar woede in zichzelf."

## Hoe werkt dat voor presentaties?

"Veel presentatietrainers zetten een camera op de spreker en geven daarna advies over je handen en mimiek. Maar als mensen alleen daar op letten, zijn ze verloren. Je moet meer bij jezelf blijven. Laat ik het anders zeggen: goed presenteren is een kwestie van jezelf goed kunnen spelen. Je moet elementen van jezelf uitvergroten en perfectioneren waardoor het geloofwaardig wordt. In het verleden daarvan geloof ik niet dat Nederlandse ondernemers foutloos Engels moeten spreken. Mensen



verwachten helemaal geen perfectie; niets zo saai als een perfecte presentatie."

## Maar je moet taalblunders toch wel voorkomen?

"Daar moet je wel even op letten. Klassiek is het verhaal van voormalig minister Gerbrandy die in Engeland een speech gaf. Hem werd gevraagd wat hij leuk vond en hij wilde iets vertellen over de aardige avondjurken. *I especially like the womens toilets*", zei hij."

## Dus als je van nature een beetje rommelig bent, zoals ik, mag dat best terugkomen in je presentatie?

"Vind ik wel. Als het maar functioneel is. Je moet eigenlijk spreken zoals op een eerste date: laat het beste van jezelf zien. Mensen accepteren de rest wel als je eenmaal getrouwd bent. Echt contact maken met je publiek is essentieel."

## Kunnen Nederlanders goed presenteren?

"Mijn ervaring is dat Amerikanen het allerbeste zijn. Het slechtste wat ik ooit heb gezien, was een clubje Finnen. Hun hoofden hingen omlaag en ze durfden niks te

zeggen. Nederlanders hebben wel lef, maar kennen niet echt een presentatiecultuur. In de VS worden mensen van kleins af aan geleerd om in het openbaar te spreken."

## Is het vooral een kwestie van doen?

"Natuurlijk, het is de kunst om je presentatie er naturel uit te laten zien. Mensen steken veel tijd in het optimaliseren van het Engels en in de sheets. Daar begint het allemaal mee, maar Ronald Reagan heeft wel eens gezegd dat hij 20 jaar hetzelfde verhaal hield. Hij werd er steeds beter in."

## Kan Obama het beste spreken?

"Vind ik wel, hoewel het de laatste tijd minder is. Tijdens mijn training in de VS sprak Obama voor het eerst op de Democratische Conventie. Dat was virtuoos, naturel, zo overtuigend. Nee, een Nederlandse Obama zie ik even niet. Ik heb dus nog genoeg werk te doen." ■

TEKST: BAS HAKKER

## Speectips voor internationale ondernemers

- 1. Bedenk wat het publiek morgen anders moet doen**  
"Wij Nederlanders blijven soms hangen in veel gepraat. Maar het is belangrijk om te vertellen wat mensen morgen anders moeten doen."
- 2. Boodschap**  
"Je moet vertellen waarom mensen moeten overstappen naar jouw product. Hoezo, wat krijgen ze dan?"
- 3. Maak contact met het publiek**  
"Als mensen aan het knikken zijn, zitten ze helemaal in je verhaal."
- 4. Oefenen, oefenen, oefenen**  
"Churchill zat urenlang in de badkamer zijn verhaal te oefenen. Je moet dat zo vaak doen dat het spontaan lijkt."
- 5. Perfectie is saai**  
"Uit onderzoek blijkt dat mensen serveersters die wat laten vallen meer fooi geven. Streef dus geen perfectie na en blijf niet te veel hangen in het ideale Engels of schitterende sheets."
- 6. 'Exploit your uniqueness'**  
"Als er iets bijzonder in je karakter is, moet je vooral niet nalaten dit te tonen. Een rommelige presentatie kan ook geweldig zijn in zijn soort."



Ze stonden een jaar geleden op het punt een buitenlandse markt te veroveren. Hoe gaat het nu met ze? Dit keer ondernemer Michel Jansen van de Kleinste Soep-fabriek, maker van biologische soep. Hij proefde destijds voorzichtig aan de Duitse markt.

## Is er inmiddels een 'Kleinste SuppenFabrik'?

"We zijn er nog mee bezig. Onlangs stonden we voor de tweede maal op BioFach, de grootste beurs in Europa op het gebied van biologische voeding. Een pikzwarte stand hadden we, de kleur van onze potten soep viel lekker op. We hielden 32 contacten aan de beurs over. Aan vier van hen - groothandelaren - gaan we onze soep leveren. Zij zullen het weer aan 28 natuurvoedingswinkels en speciaalzaken verkopen. Nog even,

en onze potten zijn te koop in Duitsland."

## Waarom duurt het zo lang?

"Je zou het niet denken, maar de alternatieve wereld is wat conservatief. Deze markt groeit alleen maar, waardoor de spelers in de markt zich - onterecht - een bepaalde gezapigheid veroorloven. Je moet geduld hebben als je de grens over gaat. Alles in de week leggen."

## Wat ligt er nog meer in de week?

"We zijn op dezelfde beurs benaderd door onder meer een Taiwanees, Frans, Deens en Amerikaans bedrijf. Verder richten we ons op Engeland en België. Alleen: wat is de meest compacte Franse vertaling van de 'Kleinste Soepfabriek'..?" ■

THE YEAR AFTER