

Baby Sensory case study – Mariska van Driel

Mariska van Driel, van oorsprong levensmiddelentechnoloog, maar al geruime tijd onderwijsdocent, is de zesde franchisenemer van Baby Sensory in Nederland.

In mei 2011 heeft Mariska van Driel uit Drunen in de regio De Langstraat en Den Bosch (Noord-Brabant) het Baby Sensory programma opgestart. Samen met haar moeder Loes van Dijk is zij begonnen om op zaterdagochtend de Baby Sensory lessen in Drunen te geven. Na een succesvolle start is deze klas inmiddels opgesplitst in twee verschillende leeftijdscategorieën. Binnenkort zal – nadat zij is bevallen van een prachtige dochter – ook de eerste Baby Sensory klas in Den Bosch en in Heusden van start gaan. Lees hier haar ervaringen als startende Baby Sensory franchiseondernemer.

Waarvoor voelde je je aangetrokken om Baby Sensory franchisenemer geworden?

Op het moment dat ik de advertentie voor Baby Sensory franchisenemers in een lokaal weekblad zag staan was mijn interesse meteen gewekt. Ik heb altijd al iets met baby's en jonge kinderen gehad. Ook waren mijn partner en ik op dat moment serieus aan het nadenken over het opstarten van een eigen bedrijf. Sinds enige tijd ben ik werkzaam in het onderwijs en heb veel plezier in het lesgeven. Als Baby Sensory franchisenemer heb ik de mogelijkheid om het lesgeven, de baby's en het opstarten van een eigen bedrijf te combineren. Alle puzzelstukjes vielen bij het lezen van de advertentie op zijn plaats!

Hoe verliep de voorbereiding en de start van je onderneming?

Na contact opgenomen te hebben met Wim Rimmelzwaan, franchisegever Baby Sensory Nederland, ontving ik een zeer uitgebreid informatiepakket. Bij het lezen hiervan nam mijn enthousiasme alleen maar toe. Na het kennismakingsgesprek met Wim Rimmelzwaan, de uitleg over de lesprogramma's, het bekijken van de handboeken en het beluisteren van de muziek nam mijn enthousiasme nog verder toe! Samen met mijn partner heb ik toen besloten om verder te gaan in het traject om een Baby Sensory franchiseonderneming op te zetten. Natuurlijk erg spannend, maar we zijn in het hele traject goed ondersteund door Baby Sensory Nederland.

Wat moet er allemaal gebeuren voordat je de eerste les kunt geven?

In de eerste plaats moet je als startende ondernemer een ondernemingsplan en een meerjarenbegroting opstellen. Vanuit Baby Sensory Nederland ontvang je hiervoor een template, die je naar eigen inzicht verder kunt aanvullen. Na het opstellen hiervan krijg je feedback en kun je beslissen of je nog steeds door wilt gaan in de procedure om franchisenemer te worden.

Vervolgens wordt de exacte regio bepaald, waar je als franchisenemer de exclusieve rechten krijgt om de Baby Sensory lessen te mogen geven. Ook wordt er een franchiseovereenkomst opgesteld.

Daarna is het zaak om je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel, een zakelijke rekening te openen, een geschikte locatie te zoeken en natuurlijk te beginnen met de marketing. Ook hierin wordt je weer goed ondersteund door Baby Sensory Nederland met een bedrijfsontwikkelingsplan. Hierin worden per week actiepunten vermeld m.b.t. wervingsactiviteiten, zoals het plaatsen van advertenties, flyer, posters verspreiden en een netwerk opbouwen. Daarnaast krijg je ook een emailadres, een eigen pagina op de Baby Sensory website, visitekaartjes, briefpapier, flyers en gepersonaliseerde posters.

Voordat je de Baby Sensory lessen mag gaan geven moet je ook de driedaagse training hebben gevolgd. De eerste dag is een ondernemingstraining. Tijdens dag 2 en 3 wordt er ingegaan op de

ontwikkeling van een baby, krijg je uitleg over de Baby Sensory activiteiten en ga je zelf een les voorbereiden en geven. De training is goed verzorgd en op je eigen les krijg je zowel mondeling als schriftelijk feedback. De training heb ik zelf als erg intensief ervaren. Je maakt lange dagen en 's avonds ben je ook nog bezig met de voorbereidingen van je les. Maar het is fijn om een keer goed te oefenen, voordat je daadwerkelijk met je eerste Baby Sensory les begint.

En dan de eerste les!

Voorafgaand aan de eerste les heb ik verschillende activiteiten ondernomen om deelnemers te werven: op verschillende plaatsen, zoals in de supermarkt, bibliotheek, consultatiebureaus en bij apotheken posters verspreiden; professionals in de kinderzorg aanschrijven en nabellen; een advertentie en persbericht plaatsen in het lokale weekblad en via social media bekendheid geven aan de Baby Sensory lessen. Dit alles met als resultaat dat we bij de eerste proefles 9 baby's samen met hun vader en/of moeder konden verwelkomen. Inmiddels is het aantal deelnemers na 7 lessen verdubbeld, is de groep opgesplitst in twee leeftijdscategorieën en komen er nog steeds iedere week ouders met hun baby een proefles volgen!

Hoe kijk je terug op de startperiode?

Het geven van de lessen is iedere week weer een feestje. Natuurlijk kost het voorbereiden van de lessen tijd. Daarnaast houd je je als zelfstandig ondernemer met nog meer zaken bezig, zoals de administratie. En het is belangrijk om actief bezig te blijven met je wervingsactiviteiten. Al met al een behoorlijke tijdsinvestering, maar het geeft zoveel voldoening! Iedere week, als ik samen met mijn moeder de les aan het voorbereiden ben, hebben we allebei al heel veel plezier. Tijdens de les zie je zowel de baby's als de ouders genieten. Er zijn steeds weer verrassende activiteiten, die iedere Baby Sensory les anders maakt. Van ouders hoor je ook terug dat ze bepaalde activiteiten thuis met hun baby hebben gedaan, erg leuk. Ik vind het geweldig dat ik met het Baby Sensory programma op zo'n leuke manier kan bijdragen aan de ontwikkeling van baby's.

Hoe staat Baby Sensory De Langstraat er over een jaar bij?

Binnenkort wordt de eerste Baby Sensory klas in Den Bosch opgestart en over een jaar zullen er zeker 6 Baby Sensory klassen in de regio De Langstraat - Den Bosch zijn. Daarnaast zullen we dan ook begonnen zijn met de eerste Toddler Sense klassen, het avonturenprogramma voor dreumesen en peuters. Naast de lessen geven we over een jaar ook regelmatig Baby Sensory en Toddler Sense partijtjes.

Als ik opnieuw de keuze zou moeten maken om een Baby Sensory franchiseonderneming op te starten, zou ik het absoluut weer doen! Het geeft zoveel energie om met iets bezig te zijn waar je voor de volle 100% achter staat. Natuurlijk heb ik weleens getwijfeld of ik deze stap durfde te nemen, maar ik ben ontzettend blij dat ik het heb gedaan.

(september 2011)