

## Gouden duo

### Ondernemers en investeerders over hun samenwerking

# ‘Ook als het tegenzit, blijven we investeren’

Joost Bijlsma  
Leiden

Caroline Frank-Myjer (36) werkte als manager voor haar broer, de cabaretier Jochem Myjer, totdat zij een aanbod kreeg dat ze niet kon weigeren. Zij werd door Pieter Riedstra gebeld of ze, samen met hem, ondernemer wilde worden bij Whyz. Dat is een nieuw opgerichte headhunter voor het segment jaarsalarissen tussen de € 60.000 en € 120.000. Frank-Myjer zag dat wel zitten.

#### V Was u uitgekeken op het managen van uw broer?

Frank-Myjer: ‘Het was een leuke baan, maar het blijft familie. Ik ben hem gaan managen, omdat dit om privéredenen goed uitkwam. Maar mijn privé situatie is veranderd. En het managen van artiesten is niet mijn droomvak, weet ik nu. Dat is headhunter.’

Frank-Myjer wist dat omdat ze eerder in de wervings- en selectiebranche actief was geweest, als medewerker van 30days. Dat was een bedrijf van Marty Tuk (49) en zijn zakenpartners Jan Rapmund en Tim Kamphorst. De drie on-



Caroline Frank-Myjer (links) en Marty Tuk

Foto: Wiebe Kiestra

dernemers verkochten hun recruitmentbedrijven Corinthe en 30days in 2006, om vorig jaar opnieuw in hun oude stiel te stappen. Dat deden ze met executive-searchbureau The Executive Network (TEN) en Whyz.

#### V Waarom naast TEN ook nog Whyz?

Tuk: ‘Met TEN zoeken wij kandidaten voor topdirectiefuncties en commissariaten. Daar is behoefte aan verjonging. Via Whyz krijgen we zicht op aanstormend talent.

Bovendien zagen we dat er vraag was naar een headhunter in het middensegment.’

#### V Waarom twee bedrijven?

Tuk: ‘De doelgroepen van de beide bedrijven vragen een verschillende aanpak. Daarom doen wij TEN zelf en hebben de dertigers Caroline en Pieter gevraagd om Whyz op te richten. Zij begrijpen die generatie, wij niet.’

#### V Waarom vroeg u Caroline? Hoe wist u dat ze ook als ondernemer

### Whyz Headhunter

#### Ondernemer

Caroline Frank-Myjer

#### Geldschieder

Marty Tuk

#### Geïnvesteed kapitaal

€ 250.000

#### Hoofdbestemming geld

medewerkers, ICT-systeem, arbeidsmarktcommunicatie, huur kantoor en website

lijne medewerker is of zelf risico draagt...

Tuk: ‘Ik vind dat dit wel meevalt: mensen zijn betrokken bij hun werk of niet.’

Frank-Myjer: ‘Ik zag het risico niet zo. Dat komt doordat ik werk met mensen die ik al kende en met wie het klikt. De kneepjes van het ondernemen leer ik nu van Marty.’

Frank-Myjer en Riedstra spreken iedere maandag met Tuk. Ze sparren dan onder meer over het bereiken van de doelen in het door Caroline en Pieter opgestelde businessplan. Het gaat daarbij volgens de investeerder nooit over geld.

#### V Hoezo, het gaat nooit over geld?

Tuk: ‘Wij zijn dit niet begonnen om snel geld te verdienen. Ook als het tegenzit, blijven we investeren: eerst € 250.000 en later nog eens datzelfde bedrag. De kosten gaan voor de baat uit. Als je nieuwe mensen opleidt tot headhunter duurt het anderhalf jaar voordat ze geld voor je gaan verdienen.’

Zie verder: [www.fdye.nl/starten](http://www.fdye.nl/starten)

#### goed zou functioneren?

Tuk: ‘Ik kende haar van 30days. En ik wist dat klanten met haar weglopen, dat ze haar vak kan overbrengen op andere medewerkers en dat ze prima presteert met tegenwind. Om dat als ondernemer in plaats van werknemer te doen, is een relatief kleine stap. In deze branche is ondernemen niet zo ingewikkeld: tachtig procent van je succes wordt bepaald door de medewerkers.’

#### V Toch is het een verschil of Caro-