

# IN THE SPOTLIGHT

*Leonie van Teddy en Beer*



“Ik dacht oprecht na  
over stoppen”

*Teddy*  
& BEER

Van stress en frustratie naar het

**BESTE JAAR OOIT**

# Van frustratie naar succes

## Hoe Teddy en Beer voorgoed veranderde



### Ontmoet Leonie

Toen wij Leonie leerde kennen kwam ze bij Spot On Business met de vraagstukken en frustraties die spelen in haar bedrijf. Hoe zij als moeder van twee kinderen en naast een drukke carrière de koers van Teddy en Beer positief wist te veranderen is een inspiratie voor alle beginnende of groeiende webshops.

*Wat leuk dat je jouw verhaal wilt delen, Leonie! Zou je jezelf kort kunnen introduceren?*

"Ik ben 33 jaar oud en woon samen met mijn man Ramon en 2 kindjes, Julie James van 4 en Lauren Lewis van 1 in Heiloo. Ik ben een echte ondernemer en heb altijd al het gevoel gehad een eigen onderneming te willen hebben, maar wist niet precies wat.

Nu ben ik eigenaar van 2 ondernemingen; een medical device start-up (meer in lijn met mijn opleiding gezondheid management aan de VU) en Teddy & Beer! Sinds ik dit zo doe, voelt eigenlijk geen dag meer als werken en dat is fantastisch! Eigenlijk misschien wel een leuk feitje is dat ik voor Teddy & Beer uitvoerend vrij weinig doe en zelfs helemaal niet kan naaien!"

*Je hebt een behoorlijk drukke baan en ook nog een jong gezin. Voor veel mensen is dit al veel hooi op de vork! Waarom heb je tóch besloten daarnaast ook nog een bedrijf vanaf nul op te bouwen?*

Ik denk dat het nooit echt een besluit geweest is maar meer een intern vlammetje dat altijd al zachtjes aan stond. Toen ik tijdens covid veel thuis aan het werk was bij mijn voormalige baan, werd dat vlammetje steeds verder aangewakkerd doordat ik veel nadacht over wat ik nou echt wilde en waar ik 's morgens mijn bed voor uitkom. Teddy & Beer was op dat moment een behoorlijk lucratieve hobby maar toen ik meer ging reflecteren wat ik erg leuk vond kwam ik al snel uit bij het punt dat mijn eigen onderneming hier het antwoord op was! Dus toen heb ik mijn baan opgezegd en ben ik er vol voor gegaan!

*Wat veel mensen zich zullen afvragen: hoe kun je dit combineren?! Misschien nog een tipje voor de lezer?*

Ik denk dat wanneer je echt doet wat je leuk vindt en werken niet als werken voelt je veel meer kunt dan je denkt.

Mijn motto is altijd: begin gewoon en zie hoe het loopt, dan lost het zich vanzelf altijd op.

Ondernemen brengt spanning met zich mee, maar ik geloof in actie boven overmatig plannen. Dankzij de steun van mijn partner Ramon kan ik moeiteloos mijn carrière bij Teddy en Beer combineren met het moeder zijn. Onze kinderen gaan drie dagen per week naar school en opvang, waardoor ik de vrijheid heb om mijn week flexibel in te delen. Op zondag stemmen we ons schema af, en deze vrijheid stelt me in staat om 's ochtends te sporten en 's avonds na het eten mijn laptop open te klappen wanneer de kinderen in bed liggen.



*Het zal wel een behoorlijke uitdaging zijn geweest om dit vanaf het begin op te bouwen... Wat waren jouw grootste uitdagingen in de "early days"?*

Hoe krijg je logistiek alles voor elkaar?! Wij personaliseerden eerst alles met de hand en daarna moest het nog naar een atelier om in elkaar gezet te worden. Er zat dus heel veel handwerk én logistiek geregeld in. Alles ging vanuit huis en we hadden weinig voorraad, maar toch was het hele huis in de ban van alle bestellingen, pakketten, verzendlabels etc. Ik denk dat het lastigste is om alles goed neer te zetten: waar verstuur je mee, hoe regel je dit en hoe maak je de stap om te kunnen groeien. Dit vergt veel uitzoekwerk maar ook lef!



*Terug naar de start van Teddy en Beer. Hoe ben je op dit idee gekomen?*

Toen ik ontdekte dat een simpel speendoekje €30 kostte, besloot ik het zelf te maken. Met €10 aan stof creëerden Ramon en ik ons eerste speendoekje. Het logo, gemaakt in PowerPoint, is nog steeds het beeldmerk van Teddy & Beer!

Een populaire blog ontdekte ons en binnen no-time ontvingen we 10 bestellingen. Dat smaakte naar meer! We lanceerden nieuwe producten, zoals tassen en dekentjes. De ingekochte stof voor de dekentjes was binnen één avond uitverkocht! Vrienden, familie, iedereen werd gemobiliseerd om alle bestellingen aan te kunnen.

In die tijd begon ik ook met Meta Marketing, wat een succes was. Na zes maanden voegde ik Google Ads toe. Toen ons bureau dit niet kon aanbieden, stapten we over naar een ander. Helaas was dit het begin van de frustraties.





Doorzettingsvermogen is cruciaal; het vergt echt toewijding en zoals ze zeggen, niemand maakt een achtbaanrit zonder enige hobbels! Wat ik lastig vond, is dat mensen vaak weinig delen over de uitdagingen. Je ziet vaak alleen het positieve, maar ik wil graag andere ondernemers helpen door ook de moeilijkheden te bespreken. Ik heb veel in mijn netwerk gevraagd, doorgezet en van alles geprobeerd. Soms maakte ik de verkeerde keuzes, maar ook daarvan heb ik geleerd.

### *Op welke mijlpaal ben je het meest trots?*

Door verkeerde keuzes was ik het plezier in mijn onderneming helemaal kwijt. Het zorgde voor meer stress dan positiviteit, en dat werd thuis ook gemerkt. Ik dacht oprecht na over stoppen en was op zoek naar de reden van mijn negativiteit. Na al die jaren hard werken kon ik nog steeds geen salaris uit het bedrijf halen. Ik betaalde alles en iedereen: personeel, marketeers, advertentiekosten, huur van het kantoor. Ik deed inkoop en wat bleef er aan het einde over voor mij? Niets. Dat is in het begin niet zo erg, maar na zoveel jaar hard werken is dat wel echt frustrerend.

*“Ik was het plezier in mijn onderneming helemaal kwijt. Alles en iedereen werd betaald, en wat bleef er over voor mij? Niets.”*

Ik dacht dat ik een goede zet deed door over te stappen van marketingbureau, maar zij vroegen een erg hoge maandelijkse fee. Als de cijfers niet goed genoeg waren, was ik gefrustreerd omdat ik geen grip had op de zaak en zij ook geen verantwoordelijkheid namen. Begin 2023 dacht ik: **dit moet anders**. Ik wilde zelf grip op de zaak en stopte met het marketingbureau. Dat is het begin geweest van het beste jaar ooit! Ik kan je alvast verklappen dat ik mezelf vanaf halverwege dit jaar een goed salaris kan uitbetalen en dat we goede winst maken!

*“Dat is het begin geweest van het beste jaar ooit!”*



## Welke marketingstrategie heeft daar het meest aan bijgedragen?

**DOE HET ZELF!** Dit klinkt misschien als een mooie verkooptruc van SOB, maar echt - ik heb ze dit ook al vaak laten weten - door de marketing zelf te doen, te investering in de kennis die je nodig hebt voor jouw bedrijf krijg je controle en wordt het weer leuk! Ik kwam SOB precies op het goede moment tegen, de frustratie was hoog zoals je hierboven leest (waarschijnlijk goede targeting van SOB ;-)) en binnen 10 minuten wist ik: dit is het! We konden snel beginnen en binnen een paar dagen na het online zetten van de eerste campagne stroomden de orders binnen, ik heb in 3 maanden tijd meer omzet gedraaid dan het half jaar daarvoor en dat was fantastisch!

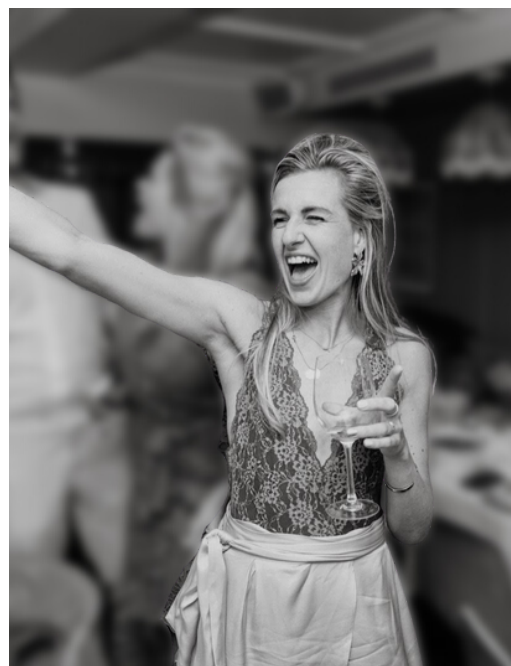
*Is er iets waarvan je denkt: "Dit had ik eerder moeten doen!" of "Dit had ik in het begin moeten weten!"*

Alles wat hierboven staat, benadrukt dat marketing helemaal niet zo ingewikkeld is, en dat is precies wat ik andere ondernemers probeer uit te leggen. Je hoeft niet te denken: "Oh, dat begrijp ik niet en dat vind ik niet leuk, dus dat kan ik beter uitbesteden." Marketingbureaus hebben een breed portfolio; ze moeten zowel airco's als schattige babyspullen kunnen verkopen en daar ook nog passende visuals voor maken. Vaak was ik niet tevreden met de visuals en moest ik er zelf nog veel aan doen, tot ongenoegen van het bureau. Nu zijn al die tijd, frustratie en kosten verleden tijd, en ik heb de touwtjes volledig in eigen handen!

*Wat is je toekomstvisie voor Teddy en Beer?*

Ik zou graag verder Europa in willen. We hebben een eerste stap gezet door de website naar het Engels te vertalen. Ik merk wel dat het belangrijk is om niet te hard te willen groeien, want dat kan een enorme valkuil zijn. Juist soms kleiner blijven en focussen zorgt voor meer rust, minder stress en hogere winst. Dat klinkt gek, maar je moet je voorstellen dat door rustig te groeien, je ook de tijd hebt om de logistieke uitdagingen beter op te lossen. Hoe ga je om met meer orders? Heb je personeel? Zo niet, hoe ga je dat regelen? Is het een eenmalige piek, of moet je misschien zelfs naar een groter pand? Dit zijn vragen die echt heel veel stress kunnen veroorzaken als het te snel gaat. Dus ik ga zeker groeien met Teddy & Beer, maar wel op een gefocuste en rustige manier!

*"ik heb in 3 maanden tijd meer omzet gedraaid dan het half jaar daarvoor en dat was fantastisch!"*



*Heb je nog een les/advies die je zou willen delen met beginnende ondernemers?*

Start en neem de touwtjes in eigen handen! Denk niet dat anderen het beter weten want jij bent owner van jouw product en merk, jij hebt een idee wat je uit wilt stralen en wie kan dit nou beter over brengen dan jij zelf?