

Turkije



NAAM: ZEHRA DOGAN
BEDRIJF / STICHTING: DUTCH DREAM FOUNDATION
IN NEDERLAND SINDS: 1977

Ondernemers die failliet gaan, krijgen nauwelijks hulp in Nederland. "Eigen schuld, dikke bult, had je maar geen bedrijf moeten beginnen," denken velen

Haar oma was haar grote voorbeeld, haar inspiratiebron. "Alles komt goed," zei ze altijd tegen Zehra Dogan. Ook toen haar kleindochter op 11-jarige leeftijd vanuit Turkije naar Nederland vertrok. Ondanks haar rebelse karakter realiseerde Zehra zich bij aankomst in Nederland maar al te goed, dat ze keihard zou moeten werken om haar taalachterstand in te halen. De knop ging snel om. Binnen drie maanden leerde ze Nederlands; en vanaf dat moment was ze extra gemotiveerd om iets van haar leven te maken. Het ondernemerschap ontdekte ze toen ze, samen met haar man Atilla Aytekin, een internationaal automatiseringsbedrijf opzette. Eerst in Turkije, daarna in Nederland. Tijdens het ondernemersavontuur onderging ze zowel hoogte- als vele dieptepunten. Maar de tegenslagen gaven haar juist kracht om door te zetten. In 2006 besloot ze, samen met Atilla, de *Dutch Dream Foundation* (DDF) op te zetten. Met deze stichting wil ze jonge ondernemers helpen hun 'Dutch Dream' te realiseren. En dat doet Zehra vol passie - want zij weet als geen ander dat een onderneming altijd begint met een droom.

1. Sinds wanneer ben je in Nederland?

Ik ben geboren in 1966, in het plaatsje Sivas in Turkije. In de jaren '70 verhuisden we naar Nederland. Mijn vader vertrok als eerste in 1971. Hij was nieuwsgierig naar Nederland en wilde zijn horizon verbreden. Twee jaar later volgde mijn moeder. Mijn twee zusjes verhuisden in 1975; mijn broertje en ik kwamen in 1977 als laatsten aan in Nederland. Ik was 11 jaar. Toen pas was de hele familie weer herenigd. Later kreeg ik een broertje erbij dat in Nederland is geboren. De laatste jaren in Turkije ben ik grootgebracht door mijn oma. Zij heeft een belangrijke rol gespeeld in mijn leven. Met haar grote hart wilde ze alles wat ze bezat met iedereen delen. Daarom was ze zo geliefd in het dorp. Ik kreeg een vrije opvoeding van haar: "Alles komt goed," zei ze altijd. Aangekomen in Nederland moest ik mijn ouders en mijn zusjes als het ware opnieuw leren kennen. En dat viel niet mee. Ik was rebels, net als mijn broertje, en wilde terug naar mijn oma. Om mijn rebelse karakter wat in te binden deed mijn vader me op judo. Dat was een goede zet van hem. Zo kon ik mijn agressie kwijt.

In Turkije wilde ik nooit leren. Dat veranderde toen ik in de zesde klas van de basisschool in Nederland kwam. Voortdreven door mijn achterstand deed ik mavo, havo, vwo en uiteindelijk een studie rechten op het Radboud in Nijmegen. In 1993 had ik mijn eerste baan als jurist bij het ministerie van VWS.

2. Hoe ben je ondernemer geworden en waarom?

Mijn man en zus waren naar Turkije vertrokken om een internationaal automatiseringsbedrijf, Baan Software Company, op te zetten. In 1996 besloot ik om ook die kant op te gaan. Dat was mijn eerste kennismaking met het ondernemerschap. Ik ging me bezighouden met de interne zaken: financiën, HR, PR, marketing en inkoop. Hoewel ik erg moest wennen aan de Turkse manier van zaken doen, beviel het ondernemen mij heel goed. In 1997 vond ik de tijd rijp om mijn eigen bedrijf te starten: DC Company, een HRM en business adviesbureau. Ik had veel Nederlandse klanten die in Turkije wilden investeren. Het was een dynamische periode met vele pieken en dalen. Die drie jaren ondernemerschap in Istanbul voelden als tien jaar!

In 1999 besloten we terug te gaan naar Nederland. Even op adem komen in een andere omgeving. Ik vond al snel een nieuwe baan. Tot 2006 heb ik diverse banen en ondernemingen gehad. Daarna nam mijn carrière een andere wending. Samen met mijn man, Atilla Aytekin, ceo Triodor Software en Orangegames, besloot ik Dutch Dream Foundation (DDF) op te zetten. Ons motto was: 'Dare to have a Dream'. Iedere onderneming begint met een droom. Om die droom te realiseren moet je hard werken, vallen, opstaan en weer doorgaan. Met onze stichting willen we jonge (bi-culturele) ondernemers inspireren om hun 'Dutch Dream' te verwezenlijken – ondanks weerstand en tegenslag. In ons coachingsprogramma koppelen we de ondernemers daarom aan topbestuurders uit het Nederlandse bedrijfsleven.

3. Ben je problemen tegengekomen toen je ondernemer wilde worden?

Het faillissement van het bedrijf van mijn man, eind 2001, heeft ons heel veel pijn gedaan. Failliet gaan in Nederland is nog steeds een schande. Dit in grote tegenstelling tot bijvoorbeeld Amerika. Daar kijkt men heel anders tegen faillissementen aan: van je fouten kun je leren. In Nederland daarentegen word je bijna als een crimineel behandeld, zodra je failliet gaat. Je moet boeten voor het tonen van lef en trots, en voor het nemen van risico. Particulieren met geldproblemen worden op allerlei manieren ondersteund; kijk maar naar de vele televisieprogramma's. Ondernemers die failliet gaan, krijgen nauwelijks hulp in Nederland. "Eigen schuld, dikke bult, had je maar geen bedrijf moeten beginnen," denken velen. Het beleid en de mentaliteit in Nederland is nogal dubbel. Ondernemerschap wordt enorm gestimuleerd – maar als het fout gaat, sta je er alleen voor. Bij de ondernemers die wij coachen vanuit de DDF, merken we vaak dat er angst zit, angst om te falen. Heel veel succes hebben wordt in Nederland niet gewaardeerd. De andere kant, falen en failliet gaan, al helemaal niet. Daarom vind ik het zo belangrijk en waardevol dat we jonge ondernemers de steun, advies en coaching kunnen bieden die wij zelf nooit hebben gehad.

4. Wat zijn de verschillen tussen ondernemen in Nederland en Turkije?

Nederlanders zijn planners en denken op de lange termijn. Turken zijn doeners en denken op korte termijn. Nederlanders komen hun afspraken beter na. Daarentegen werken Turkse ondernemers harder en stoppen ze meer tijd in het opbouwen van langdurige relaties.

5. Wat vind je typisch Nederlands als het gaat om zaken doen en ondernemen?

Nederlanders zijn direct en open. Dat werkt heel prettig. Daarnaast vinden Nederlanders 'fun' heel belangrijk. Er moet ook gelachen kunnen worden.

6. Wat heb je meegenomen vanuit de Turkse en de Nederlandse cultuur?

Vanuit Turkije mijn gastvrijheid. En vanuit Nederland het mondige, het voor mezelf opkomen. Ik ben blij dat ik in een land leef waar veel waarde wordt gehecht aan vrijheid van meningsuiting.

7. Wil je ooit terug naar Turkije?

Ik ben een wereldburger. Hoewel ik met plezier in Nederland woon en onderneem, ga ik graag naar Turkije. Maar ook naar Zuid-Afrika en China, waar mijn zussen wonen. Ik ben dol op reizen en al die verschillende culturen.

8. Wat is het geheim van je succes?

Door mijn enthousiasme, openheid, interesse en passie kan ik andere mensen goed motiveren. Ik ben een snelle denker en ga ervoor: ontdek de wereld en durf te dromen!

9. Wat is je favoriete stuk fruit en waarom?

Granaatappel, in het Turks de 'nar'. Deze vrucht is zoet en zuur tegelijk.

10. Wat is je favoriete Hollandse product en/of locatie?

Mijn favoriete locatie is Amsterdam. En mijn favoriete product is de stroopwafel.

Tips:

1. Zorg snel voor een goed netwerk in Nederland: zonder netwerk, geen klanten
2. Spreek de taal goed, daarmee win je het vertrouwen van mensen
3. Verras je klanten met je authentieke ideeën, ook al klinken ze 'raar'
4. Durf te dromen, onderneem zonder angsten. Denk in mogelijkheden in plaats van problemen
5. Zet door als ondernemer, ook al kom je veel tegenslagen tegen. Volhouden geeft je kracht