

**Marleen Rameckers (32)****'Door vallen en opstaan is het me gelukt'**

**Marleen Rameckers (32) had het wel gehad als marketeer bij ABN Amro.**

„Ik kon mijn expressie en creativiteit niet meer kwijt, en de komst van mijn eerste kind bracht mij op een ondernemersidee. Met de verkoop van mijn huis had ik meteen een startkapitaal.“ Krap twee jaar runt ze nu Snoozebaby. Het levert kleurige poemellapjes (babydoekjes) en andere opvallende babyfrutsels. Afnemers zijn winkelketens als de Bijenkorf, maar inmiddels ook al distributeurs in het buitenland. Kids op de achtergrond geven het gesprek de nodige couleur locale. „Mijn man werkt vanuit huis, en dit brengt veel flexibiliteit met zich mee. Wij doen veel werk in de avonden en het contact met klanten plan ik overdag tijdens de slaapjes van de kids. We hopen binnenkort Snoozebaby samen te kunnen doen.“ Rameckers raadt starters aan altijd een ondernemings- en marketingplan te maken. „Het dwingt je na te denken over wat voor bedrijf je wilt opzetten. Ik heb heel bewust vastgelegd waar mijn bedrijf heen moet de komende jaren. Ik ben een volbloed verkoper, maar geen ontwerper. Een ontwerper moet ik dus inhuren. In het begin was het lastig een goedeontwerper te vinden, maar door vallen en opstaan is het me gelukt. In het begin was ik wel bang dat de kwaliteit van de doekjes niet goed was.“ De producten van Rameckers, die in China worden gemaakt, vallen op. „Starters, kom met iets unieks! Start geen tig-in-een-dozijn-onderneming. Wees apart. Ik breng dus geen gewoon knuffeldier op



**Marleen Rameckers: 'Starters kom met iets unieks!' FOTO JOOST HOVING**

de markt, maar iets unieks dat ook nog eens een leuk prijsje heeft.“ Wat deze rasmarketeer óók deed, was de media opzoeken. Voor starters is dat een lastige hobbel, maar het bracht voor Snoozebaby de nodige gratis publiciteit. „Een artikel begin dit jaar in Intermediair leverde heel veel reacties op.“ Rameckers valt niet

alleen pa lastig - 'hij is ook ondernemer' - met vragen, maar wist voor expansie naar het buitenland de plaatselijke Kamer van Koophandel te vinden.

„Voor export geeft de KvK subsidie. Het is sowieso belangrijk dat je met andere ondernemers praat. Je kunt dan goed brainstormen.“