

ONDERNEMER *met een droom*

ALS TÜLAY EEN TIP MAG GEVEN AAN VROUWEN DIE ONDERNEMER WILLEN WORDEN, ZEGT ZE: “HEB GEEN VOORoorDEEL IN DE ZIN VAN: IK KAN HET NIET, IK WEET NIET GENOEG. DAT MAAKT PASSIEF. JE MOET OP JE DOEL AFGAAN. HET BELANGRIJKSTE IS: SUCCES WILLEN HEBBEN. VROUWEN MOETEN OOK NIET IN HUN EIGEN KLEINE KRINGETJE BLIJVEN. EN, DENK BREED. IK HEB MEZELF OOK NOOIT TOT ‘GROEPJES’ BEPERKT. VEEL VAN MIJN VRIENDEN EN VRIENDINNEN KOMEN UIT ANDERE CULTUREN, ZIJN NEDERLANDS, CHINEES OF KAAPVERDIAANS. WE LEVEN IMMERS OP ÉÉN GROTE AARDE.”

Liefde voor mooie stoffen

Bij Tülay Havva Özden kruipt het ondernemersbloed waar het niet gaan kan. In 1992, ze is dan 22, opent ze in het Oude Westen een confectieatelier. Daarmee volgt ze haar liefde voor patroontekenen, kleren maken en mooie stoffen. Een liefde ingegeven door haar oma, bij wie ze grotendeels opgroeit in Turkije en die veel zelf naait. Net als haar moeder, maar die woont met haar man en de rest van het gezin in Rotterdam. Als Tülay zeventien is, besluit ze om ook naar Nederland te gaan. Een moeilijke besluit, want vertelt ze: “Ik wilde heel graag bij mijn oma blijven, maar kon na het lyceum in Turkije niet verder studeren.” Ze voegt zich bij haar ouders. Een studie moet nog even wachten, want ze beheerst de taal niet. Dus volgt ze een cursus Nederlands en geeft vervolgens zelf als vrijwilligster allerlei cursussen in buurthuizen: brei- en naailessen en is daar ook op andere manieren actief. “Geen betere manier om Nederlands te leren spreken. Het begin was moeilijk, maar naarmate ik steeds beter Nederlands sprak, werd het makkelijker.” Als ze thuis het plan oppert voor een atelier, krijgt ze alle steun van haar ouders. Echt verbaasd zijn ze niet: Tülay is altijd een ondernemend type geweest. De timing om een confectieatelier te beginnen, blijkt een verkeerde: in die tijd vindt er een ware invasie plaats van Russische Tatjana’s en Irina’s die de ateliermarkt rap weten over te nemen. Tülay besluit een andere weg in te slaan en wordt assistent peuterleidster, wat uiteindelijk leidt tot een studie Leidster-LKC aan het Zadkine College. De smaak van het studeren te pakken én de taal meer dan machtig, gaat ze gelijk door naar InHolland om de HBO-opleiding Sociaal Pedagogische Hulpverlening te volgen. Die opleiding doet ze ’s avonds, in deeltijd: Tülay is inmiddels moeder geworden van een dochter en ze werkt overdag als kinderleidster. “Ja, dat was best een drukke tijd, zegt ze laconiek, maar

mijn man heeft mij enorm geholpen, zowel met de opvoeding van onze dochter, als met mijn studie.”

Laptop ’s avonds mee naar huis

Dan, het is januari 2006, kriebelt het ondernemerschap zó, dat ze aan huis een naaiatelier begint: Tülay Naai Center. De markt blijkt nu wel gunstig en de opdrachten stromen binnen. Drie jaar later zoekt zij een andere locatie: “Het werd thuis te druk, het was een beetje uit de hand gelopen hobby.” Die locatie vindt ze in 2009 in de Frits Ruysstraat, waar ze zes dagen per week de zaken regelt. “Mijn werk is mijn hobby, het is mijn manier van leven geworden. Ik geniet van wat ik doe en iedere dag is een uitdaging. En nooit saai, daarom vind ik het ook niet erg om lange dagen te maken. Ik tel maar niet hoe lang. Als ik ’s avonds naar huis ga, neem ik de laptop mee, want ik krijg veel opdrachten per e-mail. De weekenden werk ik alleen zaterdag, en ja zondag toch ook weer, een paar uur administratie of naar beurzen in België of Amsterdam om te zien wat de trends worden en mooie stoffen op de kop te tikken. Dus, ja eigenlijk ben ik de hele week bezig. Dat moet je ook wel als je net met een onderneming ben gestart, je moet veel investeren.” Omdat ze veel weg is, heeft ze thuis met haar man goede afspraken moeten maken. “Onze dochter sport en traint veel en mijn man haalt en brengt haar, ook naar school. Ik kook vaak na het eten alweer even een half uurtje voor de volgende dag. Donderdag eten we hier met elkaar en zaterdag gaan we meestal ergens uit eten. Vaak wordt dat een Turks restaurant, want ik ben dol op de Turkse keuken.” Bij de bedrijfsvoering wordt Tülay geholpen door haar man; hij zegde zelfs zijn klanten op bij zijn zakelijk adviesbureau en werkt alleen nog maar voor zijn vrouw. Op de opmerking dat dat best on-Turks klinkt, schiet zij in de lach: “Wij zijn één geheel, mijn



Wie: Tülay Havva Özden
Wat: Tülay Naai Center
Waar: Rotterdam

*Als ik het eindresultaat zie,
dan word ik gelukkig*

man ondersteunt mij enorm, ik ben heel erg trots op hem. Of hij ook trots op mij is? Dat denk ik wel.” Het niet altijd thuis zijn, niet altijd bij wedstrijden kunnen zijn van haar dochter noemt Tülay de ‘prijs die zij nu moet betalen’. “Ik hoop dat dat nog maar voor een paar jaartjes is, want als de zaken goed blijven gaan, kan ik personeel aannemen. Ik denk dat ik het bedrijf gedeeltelijk aan hen kan overlaten. Ik kan wel delegeren, maar wil toch overal bij zijn en overal van weten. Wil de supervisie houden en bovendien zou ik het contact met mijn klanten niet willen missen.” Omdat zij ook buiten haar bedrijf graag vinger aan de pols houdt, is zij bestuurslid van de winkeliersvereniging geworden. “Ik wil van alles op de hoogte zijn, wil dicht bij het vuur zitten. Ik hoef niet alles te gebruiken, maar wil het wél weten.”

‘Met de klant er net weer even iets mooiers van maken’

Het ondernemerschap heeft Tülay gebracht wat ze ervan verwachtte: “Iedere opdracht is een uitdaging. Zodra die binnen is, teken ik alles op papier, dan volgt het knippen en het naaien. Als ik het eindresultaat zie, dan word ik gelukkig. Iedere opdracht is weer anders, andere kleuren, andere stoffen. Ik probeer bij alle opdrachten iets van mezelf toe te voegen. Met de klant er net weer even iets mooiers van te maken. Of dat nu gaat over gordijnen of over kussens voor boten en caravans die we ook in eigen atelier maken. Carrièrewensen? Ik wil heel graag groeien in datgene wat ik nu doe. Niet in de zin dat ik overal ateliers wil openen, maar dat wát ik doe, dat ik dat goed doe. Ik wil mijn klantenkring uitbreiden en de service naar bestaande klanten uitbreiden. Mijn droom is geen prachtig en luxe pand, dat is ‘alleen maar’ financieel. Mijn droom is dat mijn klanten over, zeg vijf jaar, nog steeds tevreden over mijn werk zijn. Als zij tevreden zijn, dan ben ik blij.”