

Elke maand alles over werk & financiën

➔ onder redactie van Martha van Buuren

WIE:

Ashja Bosboom-Fetvaciyani

WERK:

eigenaar holding ABCrossmedia, mede-eigenaar/marketingdirecteur Uitgeverij Scala te Amersfoort

SINDS:

mei 2009

WERKNEMERS:

10

WERKWEEK:

50 à 60 uur

INKOMEN:

€ 1800 netto per maand

Ik studeerde nog aan de Hogere Hotelschool toen mijn vader belde. Hij had een bod gekregen op zijn uitgeverij in media- en hobbytijdschriften. "Niet doen!" riep ik tot mijn eigen verbazing. "Ik wil de zaak overnemen." Na mijn studie, in 2000, kwam ik er in dienst als marketingmedewerker. Het eerste jaar heb ik vooral mijn mond gehouden, het vak geleerd.

Vijf jaar later gingen we bijna failliet door de naweën van de recessie na 11/9. Ik stelde voor crossmediaal te gaan uitgeven, toen erg vernieuwend. Abonnees kunnen hun tijdschrift online raadplegen en hebben toegang tot een archief met artikelen, werktekeningen, kijk- en luisterfragmenten. Het aantal adverteerders en abonnees groeide en de omzet steeg. Door deze strategie was ik ineens onlinegoeroe in uitgeverijland en grote spelers als Samoma wilden mijn advies.

Intussen voelde ik me klaar om mede-eigenaar te worden en kocht me in 2006 - met een tweede hypotheek op het huis van mij en mijn man - voor een paar ton in. Mijn vader Mik bleef voor zestig procent eigenaar.

Vorig jaar richtte ik moedermaatschappij ABCrossmedia op. Onder zo'n holding kun je een paar bv's hangen. Het voordeel is dat als de ene bv failliet zou gaan je met de ander gewoon door kunt. Ik vind het ook leuk om ergens helemaal verantwoordelijk voor te zijn. Scala richt zich nu meer op mediabladen, ABCrossmedia op hobbybladen. **Momenteel zit er nog maar één bv** in de moedermaatschappij waarmee ik twee tijdschriften uitgeef: *Poppenhuizen & Miniaturen* en *Railhobby*, over modeltreinen. Dat laatste kocht ik voor een paar ton van Scala. Een gekke situatie, want als mede-eigenaar van Scala wilde ik zo duur mogelijk verkopen, maar als eigenaar van mijn bv zo min mogelijk betalen!

Ik onderhandel met leveranciers, adverteerders, drukkerijen, stuur personeel aan en bedenk strategieën. Personeel coachen vond ik eerst moeilijk. Bij een medewerker stuitte ik, als ik hem complimenteerde, steeds op wantrouwen. Een cursus Menstypen volgens

het enneagram leerde me dat ik hem moet uitleggen waarom iets goed is.

Een misser maakte ik bij het samenvoegen van het *DVD-magazine* en *Videoblad*. Na twee nummers verving ik de twee logo's op de cover door één nieuw. Dat kostte me de helft in de losse verkoop, want kopers wisten niet waar hun tijdschrift was gebleven.

Ik probeer voorloper te blijven op crossmediaal gebied en bedenk met onze medewerkers hoe. Volgend jaar treedt Mik een stuk terug en ik koop dan een meerderheidsaandeel in Scala. Met mijn eigen holding wil ik meer hobbybladen kopen. En over tien jaar hebben al mijn tijdschriften een digitaal televisiekanaal.'

TIPS VAN ASHJA:

1 Verbind een deadline aan overnameonderhandelingen. Een uitgever hield mij twee maanden aan het lijntje. Zo ging een ander mooi blad aan mijn neus voorbij.

2 Stap alleen in een familiebedrijf als je zeker weet dat je ouder(s) kunnen loslaten

3 Vrouw in een mannenwereld? Gebruik het bij onderhandelingen! Ik zie eruit als een popje, lach veel en dan... sla ik toe. Mannen zijn vaak overdonderd.

'Door mijn strategie was ik ineens onlinegoeroe in uitgeverijland'

banen & zaken
VAN
OPZIJ



TEKST: MEREL VAN DORP, BEELD: ANNEKE HYMMEN

EIGENBAAS