

# Voor de zelfstandige ouderen

**Zo lang mogelijk zelfstandig blijven wonen, dat is wat senioren willen en wat de overheid stimuleert. Om dit te realiseren, verkoopt het bedrijf Thuis aan Huis van Jean Paul Kouters uit Roosendaal mantelzorgwoningen die in de tuin geplaatst kunnen worden.**

**Tekst: Patricia Akkermans  
Foto: Aad Meijer**

ROOSENDAAL - Vaak zorgen kinderen voor hun hulpbehoevende ouders. Als hun ouders echter niet in de omgeving wonen, kan het op en neer reizen stressvol zijn. Een mantelzorgwoning in de tuin kan hen ontlasten, terwijl de senioren zo toch alle privacy hebben. Mocht er iets zijn, dan kunnen de ouderen altijd een beroep doen op de familieleden die in de aangrenzende woning verblijven. Zo zijn de senioren toch zelfstandig, maar niet alleen.

## Mantelzorgwoningen

Eigenaar Jean Paul Kouters en adviseur Brigitte Sebregts zetten het concept van Thuis aan Huis in de markt. Geïnteresseerden kunnen de mantelzorgwoningen huren of kopen. Thuis aan Huis verzorgt het gehele traject inclusief de fundering en de water- en gasleidingen. Ook laat het bedrijf in geval van koop de units produceren. Kouters legt uit dat de mantelzorgwoningen op maat gemaakt worden, van alle gemakken voorzien zijn en voldoen aan de eisen van gemeente en toekomstige bewoner(s). "We hebben voor elke portemonnee een oplossing en leveren niet alleen nieuwe maar ook gebruikte units." Sebregts vult daarbij aan: "Ik heb vooraf intensief contact met de potentiële koper. We bespre-



Jean Paul Kouters en zijn personeel.

ken de wensen en mogelijkheden. Hierbij kijken we niet naar wat niet meer kan, maar wat nog wel mogelijk is. Soms is er een tillift gewenst of behoefte aan een verhoogd of verlaagd keukenblok." Sebregts vervolgt: "Toekomstige bewoners hebben af en toe zelf ook specifieke wensen. Zo was een man bijvoorbeeld gehecht aan een zware, hangende klok. Deze wilde hij meenemen naar de unit. Hiervoor hebben we een extra versteviging in de wand aangebracht, zodat de klok ook daadwerkelijk geplaatst

kon worden. We zijn flexibel en leveren maatwerk."

## Vergunningen

De kleinste woonruimte van Thuis aan Huis meet drie bij zeven vierkante meter. Kouters: "We kunnen de unit zo groot maken als de klanten willen. De prijzen variëren van 10.000,- tot 80.000,- euro." Bij de realisatie van een mantelzorgwoning komt veel kijken zoals (tijdelijke) vergunningen. Thuis aan Huis helpt met het verkrijgen van deze ver-

gunningen en neemt als dat wenselijk is de vergunningaanvraag helemaal over. Sebregts: "Wij hebben veel specialistische kennis, omdat wij al bij de vergunningverlening van tientallen mantelzorgwoningen betrokken zijn geweest. Onze units voldoen aan de hoogste eisen van kwaliteit, milieu en veiligheid. Dit maakt de vergunningverlening gemakkelijker." Op 11 oktober 2013 heeft het kabinet besloten dat het plaatsen van mantelzorgwoningen vergunningsvrij wordt. Vooruitlopend op deze aanpas-

## Wie

Jean Paul Kouters

## Bedrijf

Thuis aan Huis

## Waar

Roosendaal

## Begonnen

Januari 2014

## Meevaller

Nieuw concept geeft veel energie

## Tegenvaller

Geen duidelijke richtlijnen met betrekking tot vergunningen

singen in landelijke regelingen, gaan de eerste gemeenten nu ook al soepeler met hun eigen regels om.

## Bemiddeling bij verkoop

De meeste bewoners kiezen er voor om de mantelzorgwoning te kopen. Na gebruik wordt de unit weer verkocht, waarbij Thuis aan Huis als makelaar optreedt en bemiddelt tussen de oude en nieuwe eigenaar.

Dankzij de hoge duurzaamheid en (bouw)kwaliteit behoudt de mantelzorgwoning bij verkoop meestal de aankoopwaarde en geeft Thuis aan Huis een terugkoopgarantie af. Deze hoge en inmiddels meermaals waargemaakte restwaarde maakt de mantelzorgwoning van Thuis aan Huis uiteindelijk in de loop van de gebruiksduur goedkoper dan de alternatieven.

**Voor meer informatie**  
[www.thuisaanhuis.com](http://www.thuisaanhuis.com)

## De starter toen TeleGils

# Een dag niet bellen maakt ongelukkig

**Zij noemt zichzelf een vriendelijke pitbulterriër. "Verkopen en acquisitie is psychologie; spelen met fantasie en woorden. Het vereist creativiteit, maar ook vasthoudendheid en concentratie", zegt Erna Hagoort, eigenaar Telegils Service. In 2006 startte zij een specialistisch acquisitiebureau. Eerst thuis op zolder en sinds 2010 in een bedrijfsverzamelgebouw op Minervum (Breda). Een verhaal over geloof in eigen kunnen en beschadigd vertrouwen.**

**Tekst: Annelies Wijnen  
Foto: Kees Bennema**

BREDA - Even geen telefoon tijdens het interview, dat gaat niet lukken. "Deze moet ik even nemen", klinkt het verontschuldigend als Erna Hagoort de telefoon opneemt. Ze verbindt haar eigen naam aan de bedrijfsnaam van haar opdrachtgever. Ze is even de collega van, zogezegd. Het scoren van afspraken voor haar klanten over bijvoorbeeld de aanschaf van een elektronische klantenkaart, bellen met potentiële kandidaten voor een workshop of mensen coachen om zelf goed te kunnen acquireren. Dagelijks veelvuldig telefonisch contact leggen

met het accent op kleinschalige projecten. Dit werk doet zij het liefste, samen met twee parttime medewerkers en een freelancer.

## Creativiteit

Bij de start van het bedrijf was het eenvoudiger om opdrachten in te vullen. Nu is de samenleving, mede door de aanhoudende economische crisis, veranderd en dat vereist meer creativiteit. "Ik gebruik geen belscript, maar verdiep mij goed in het product of de dienst waarover ik ga bellen. Je kruipt als het ware in de huid van de opdrachtgever. Het maken van contact is een fractie van een seconde en dat moet goed zijn." Zelf



Erna Hagoort: 'Verkopen en acquisitie is psychologie.'

zegt ze enorm veel plezier te beleven aan het ondernemerschap, aan het hebben van een eigen bedrijf, maar er is wel veel veranderd in die afgelopen zeven jaar. "Ik ben van lief naar duidelijk en harder gegaan. Pragmatisch en resultaat-

gericht was ik altijd al, maar ik heb geleerd mijn grenzen aan te geven." Een realistisch ondernemer die weet dat vooruitgang en groei ook gepaard gaan met tegenslag. "Je vertrouwen raakt beschadigd als klanten niet betalen, terwijl de dienst

wel naar tevredenheid is geleverd of als leveranciers niet voldoende duidelijk maken wat je van het product mag verwachten." Dit laatste bleek toen zij net was verhuisd met haar kantoor naar Minervum. De infrastructuur voor telefoon en internet liet te wensen over. Met telefoneren als corebusiness kost dat klanten. "Ik heb toen zelf een marktonderzoek uitgevoerd om er achter te komen waar het probleem zat."

## Acquisitiecoach

Naast de huidige werkzaamheden gaat zij zich vanaf september dit jaar meer toeleggen op het geven van training als coach voor telefonisch acquireren 'on the job'. "Ik merk vanuit mijn netwerk dat daaraan behoefte is en het is een leuke weg om in te slaan. Jouw groei wordt voor een groot deel bepaald door je netwerk."

**Meer informatie:**  
[www.telegils-services.nl](http://www.telegils-services.nl)