

Maarten
en Vanessa

*'In ons eerste ondernemersjaar
was ons uurloon € 1,23'*

'Vanessa en ik kunnen overal ter wereld werken, zolang er maar goed en stabiel internet is. Het liefst gaan we dan naar een aangename plek. Vaak wensen mensen ons een fijne vakantie toe, wanneer we naar een nieuw land reizen. Maar dat we ergens anders wonen betekent niet dat we op vakantie zijn!' Aan het woord is Maarten Ligthart. Samen met zijn partner Vanessa Varão Carreiro is hij de eigenaar van online onderneming SYS.

Foto's **Marleen Sahetapy**

Vanessa werkt op zonne-energie

'Een jaar geleden was Vanessa het zat. "Ik ben helemaal klaar met de kou in Nederland. Volgend jaar gaan we ergens overwinteren." Vanaf dat moment zijn we een plan gaan maken. Las Palmas in Gran Canaria schijnt de perfecte plek te zijn voor online-ondernemers in de winter.'

Het is alleen zonde om je huis leeg te hebben staan en er wel voor te betalen.

'Dus zijn we in Facebook-groepen op zoek gegaan naar een onderhuurder. Toen we die gevonden hadden, zijn we de ene trip na de andere gaan boeken. Er zijn enkele criteria waar we naar kijken: Is het lekker weer? Zijn de vluchten betaalbaar? Is er goed internet? Uiteindelijk zijn we nu al zes maanden weggeweest. Zo gingen we naar Portugal, Roemenië, Moldavië, Oekraïne, Iran, Turkije én naar Gran Canaria.'

Doordat we buiten de vakantieperiodes kunnen reizen, betalen we een fractie van wat je in het hoogseizoen betaalt.

'Het is gaaf om op deze manier meer van de wereld te kunnen zien, met als voordeel dat we dingen zoals het nieuws en roddels niet mee krijgen. We leven lekker in onze eigen bubbel.'

We houden van werken en vinden het leuk wat we doen.

'Maar we hebben een hekel aan wekkers en vaste werktijden. De enige regel die we hebben, is dat we elke dag wakker willen worden door het zonlicht. Verder werken we zo veel en zo vaak als we willen. Of het nu ochtend, middag, avond of weekend is, dat maakt niet uit. Het bedrijf verder uitbouwen en onze awesome klanten begeleiden geeft veel energie.'

Natuurlijk hebben we ook shit-momenten meegemaakt.

'In de zomervakantie zaten we in een piepklein dorpje in Portugal, zodat Vanessa tijd kon doorbrengen met haar familie die daar woont. Het in ternet was er echter zo slecht dat het onmogelijk was om webinars te geven. Drie webinars met meer dan honderd ingeschreven deelnemers hebben we af moeten zeggen.

We zijn daardoor duizenden euro's omzet misgelopen. Leerpunt: altijd de internetsnelheden checken!

Reizen is gaaf, maar heeft ook een keerzijde.

'Zo hebben we in zeven dagen drie landen bezocht. Om 05:00 uur in de ochtend vlogen we van Amsterdam naar Oekraïne. Die nacht hadden we slecht geslapen. Om 09:00 uur 's ochtends kwamen we in Kiev aan. Vanessa is in een groot raamkozijn nog een uurtje gaan slapen, terwijl ik intussen wat vragen van klanten kon beantwoorden. Vervolgens zijn we om 12 uur Kiev in gegaan. Diezelfde avond vlogen we door naar Iran, waar we om 03:45 uur in de nachtaankwamen. En we hebben toen de tweede nacht op een rij slecht geslapen.'

'We wilden Teheran graag bezoeken, maar ook in Iran liep ons bedrijf gewoon door. Zo hielpen we klanten, volgden we twee online trajecten en zaten we met een flink tijdsverschil ten opzichte van Nederland. Hierdoor hadden we dus niet echt tijd om bij te komen. Ook is de cultuur in Iran natuurlijk heel anders. Vanessa moest bijvoorbeeld buiten een hoofddoek op. Door dit alles raakten we snel geïrriteerd en chagrijnig. Dat reageerden we op elkaar af, waardoor het flink botste.'

'Uiteindelijk hebben we heel weinig van Teheran gezien, maar wel veel geleerd. Zo nemen we nu minimaal drie weken om op één plek te verblijven. We kiezen nu bewust tussen werken of de toerist uithangen.'

Hoe kun je reizen en werken tegelijkertijd?

'Het belangrijkste is om problemen zo slim mogelijk op te lossen. Vanaf dag één hebben we ons bedrijf online opgebouwd. Een groot voordeel hiervan is dat we grote groepen klanten kunnen begeleiden. Plus wanneer je online onderneemt maakt het niet uit waar je bent, zolang je maar bereikbaar bent.'

'Al onze kennis staat op video's. Onze klanten bekijken die video's en gaan dan zelf aan de slag. Ondanks dat we niet in Nederland ver-



Wekkers

'De enige regel die we hebben, is dat we elke dag wakker willen worden door het zonlicht.'

blijven, zijn we erg betrokken bij onze community. Hebben ze een vraag over de website, dan mailen ze ons. Binnen één werkdag ontvangen ze antwoord, waar we ook ter wereld zitten. Dat het werkt, dat blijkt. Onze klanten draaien mooie omzetten. De meesten verdienen meer dan duizend euro per maand via hun website. Onze high-end klanten draaien zelfs meer dan een ton per jaar.'

'Natuurlijk vinden we het ook erg leuk om onze klanten in real life te zien. Daarom organiseren we onder andere twee keer per jaar een klantendag. Op die dag delen we onze kennis en inspiratie en doen we iets leuks met onze klanten, zoals bijvoorbeeld een boottocht door Haarlem.'

Hoe is het om samen te ondernemen?

'Het is fijn om dit samen als business- en liefdespartners te doen, aangezien we allebei zo gepassioneerd zijn. 24/7 praten we over ons bedrijf en ondernemen. Het is zelfs gebeurd dat we tijdens het uit eten samen op onze telefoon een webinar aan het volgen waren. Dat wilden we gewoon niet missen. We zijn elkaars tegenpolen.

Vanessa is introvert, terughoudend en een denker; ikzelf ben juist extravert, avontuurlijk en een

doener. Eerst botste dat, maar nu we dit van elkaar weten, vullen we elkaar perfect aan.'

Maarten vervolgt: 'Natuurlijk irriteren we elkaar soms ook. Het vervelendste aan Vanessa vind ik dat ze het liefst de kat zo lang mogelijk uit de boom kijkt. Je zal Vanessa bijvoorbeeld niet snel een video zien maken. Daarbij zal ik eerst het voortouw moeten nemen en daarna haakt ze vanzelf aan. Natuurlijk weet ik ook wat Vanessa het meest irritante vindt aan mij. Namelijk dat ik dingen doe zonder na te denken. Of erger nog, zonder te communiceren met haar. Als achteraf blijkt dat het niet handig was, zegt ze: "Zie je nou wel. Eerst goed nadenken is zo gek nog niet."'

Conclusie

'Kortom, voor ons is samen online ondernemen fantastisch, inclusief de ups en downs.' •

Maarten Ligthart en Vanessa Carreiro begeleiden ambitieuze ondernemers om meer klanten te krijgen via hun website. Dit doen ze door psychologische kennis met de kracht van automatiseren te combineren.

In 2017 schreven ze het boek Experttips voor Websites met Resultaat. Dit boek stond in april en mei op nummer 2 van de beste verkochte boeken van Managementboek.