

wend initiatief te tonen.'

Foto: Erik van der Burgt

de zorg. 'Nederland heeft duizenden tekorten op die gebieden.'

Voor alle papieren en vergunningen in Nederland werkt hij samen met zijn schoonzoon, die een eigen uitzendbureau heeft in Nederland, Mediato, waar dertig mensen werken. Daarnaast werkt hij samen met een ander groot uitzendbureau, dat al jaren ervaring heeft met werknemers uit de EU.

De twintig Spanjaarden die momenteel via Van Soest aan het werk zijn in Nederland, heeft hij allemaal zelf geselecteerd. En dat levert een goede boterham op. Over exacte cijfers kan hij weinig zeggen, omdat zijn bedrijf nog in de opstartfase zit. 'Met mijn vorige bedrijf zette ik €3 mln per jaar om. Nu verdien ik in ieder geval genoeg om van te leven en mijn

*'De ene dag zat ik nog met twintig man personeel, een dag later met twee'*

pensioengat te dichten.'

De Nederlandse werkgevers zijn volgens hem 'zeer tevreden' over de Zuid-Europese krachten. En aan de cultuurverschillen wordt gewerkt. Van Soest: 'Spanjaarden doen wat de baas zegt, want anders kan het ze hun baan kosten. In Nederland wordt eigen initiatief juist wel weer verwacht.'

Zo werkte bij het Brabantse bedrijf Timmermans in Oudembosch een man die twee machines moest bedienen. 'Hij moest erg wennen aan het feit dat een kwalitatief hoogwaardig eindproduct belangrijker is dan uitsluitend het volume.'

Zijn toekomstplannen houdt Van Soest open. Hij zal waarschijnlijk op en neer pendelen tussen Nederland en Spanje. In januari volgen weer sollicitatiegesprekken in hoofdstad Madrid. Hoe langer de crisis duurt, des te meer mensen Spanje willen verlaten. 'Voorheen was dertig kilometer een te grote stap, maar nu geldt: liever in Noord-Europa aan het werk dan werkloos in Spanje.'

Tussen ons gezegd, Ali is een geopinieerd maniakaal mannetje. Hij startte zijn eerste bedrijf toen hij zestien jaar was. En inmiddels heeft hij een mening over alles wat met het leven van een ondernemer te maken heeft. Van de rol van geluk tot existentialisme. Van ondernemersangst tot de juiste 'mental coaching'. Als snelle

zijn voor eenieder die iets of iemand anders de schuld geeft van eigen falen. Wat een mooie ondernemer, wat een briljant boek.

**Kees de Jong is serieondernemer. Hij leidt nu een multinationale onderneming, deels vanuit de VS. kees@bbigroup.nl**

## Notariële akten steeds vaker via internet

Rutger Betlem  
Amsterdam

Doehetzelfnotaris.nl, een website waarop consumenten en ondernemers zelf hun notariële akten kunnen opstellen, wist in 2011 aanzienlijk meer notarissen aan zich te binden. HJ van der Tak (48) is een van de oprichters.

Drie vragen aan  
HJ van der Tak



### 1 U groeit?

'Dit jaar steeg het aantal deelnemende notarissen met enkele tientallen tot 46 in totaal — een toename van 250%. Toen we in de zomer van 2009 met Doehetzelfnotaris.nl begonnen, dachten we uit de recessie op te krabbelen. Dat is vies tegengevallen. De start was niet makkelijk. Het notariaat is een behoudende doelgroep, redelijk overtuigd van zijn werkwijze en het unieke karakter van het eigen kantoor.'

### 2 Hoe wist u ze te overtuigen?

'We leveren exclusief de notarissen voor de schenkingsakten die consumenten via ABN Amro aanvragen. Dat valt op binnen het notariaat. Alsof het een soort Kema-Keur is.'

### 3 Wat zijn de plannen voor 2012?

'Dan groeit het aantal notarissen verder en breiden we het dienstenpakket uit. De notaris is er voor maatwerk, wij nemen het bulkwerk uit handen. Komend jaar stellen we ook koopovereenkomsten en leveringsakten op en wordt het mogelijk om via onze website een bv op te richten. Verder willen we meer gaan samenwerken met grote verzekeraars en banken, denk aan "white label"-akten. Ten slotte kan de dekking in de provincies Friesland en Zeeland beter.'

ADVERTENTIE

# Relatietest voor zakenpartners?

kijk nu op [fd.nl/fdye](http://fd.nl/fdye)

**fd.** young  
entrepreneur

Mede mogelijk gemaakt door  
ABN-AMRO

starters starten sterker met [fd.nl/fdye](http://fd.nl/fdye)