



Over mij	About me
<p> NAAM: Iens Boswijk LAND: Nederland PLAATS: Ankeveen NATIONALITEIT: Nederlandse Achtergrond: Universiteit Groningen Economie, Le Cordon Blue Parijs SECTOR: Horeca en Diensten POSITIE: Eigenaar, Marketing, Ontwikkelaar BEDRIJF: verkocht restaurantsite Iens.nl Eigen Link Iens Boswijk Linkedin </p> <p> Tips voor leraren: Internetbedrijven pogen nu na 3 jaar hun bedrijf te verkopen. Iens vertelt hoe ze de grootste restaurantsite van Nederland in 17 jaar heeft opgebouwd en goed en zorgvuldig verkocht. </p>	<p> NAME: Iens Boswijk COUNTRY: the Netherlands, CITY: Amsterdam NATIONALITY: Dutch BACKGROUND: University economics and Le Cordon Blue, Paris SECTOR: Industry and services POSITION: Owner, Sales, R&D COMPANY: sold restaurant site Iens.nl Own link Iens Boswijk Linkedin </p> <p> Tips for teachers: Nowadays internet businesses tend to be sold in 3 years. Iens tells how she built up the biggest restaurant site of the Netherlands, in 17 years, and have sold it in 2015, with great prudence and satisfaction. </p>
Achtergrond en carrière	Background and career
<p> Na mijn opleidingen 'Franse en Italiaanse keuken, patisserie en wijn' in Parijs, ben ik sinds 1987 ondernemer. Eerst met het cateringbedrijf 'de tafel van Iens'. Eind 90-er jaren heb ik Iens.nl opgezet. Ik wilde een nieuw soort restaurantgids in Nederland, waar niet de meningen van deskundigen, maar die van de gewone gebruikers gehoord konden worden. Ik maakte gidsen per stad en streek, kreeg veel brieven van 'proevers' tikte dat allemaal uit en wilde alle restaurants van Nederland bundelen. Het beginnende internet gaf ons de mogelijkheid om met Iens.nl echt zo'n platform te worden. Wij waren een van de eerste waar je je recensies kon plaatsen, wat direct wereldwijd </p>	<p> I am an entrepreneur since 1987, after having graduated my education in 'French and Italian cuisine' in Paris. I first owned the catering business 'the Table of Iens'. At the end of the nineties, I started 'Iens.nl'. I wanted to spread a new sort of information of restaurants driven by the opinions of consumers instead of experts. First only in printed restaurant guides per city or region, but soon with the just upcoming internet. Now you could leave your comments directly on the platform, which is worldwide to be seen (and I did not have to type the letters of our 'tasters' all over!). We were one of the first interactive platforms. The restaurants had to accustom themselves to this new way </p>



Erasmus+

DOORpakkers
for entrepreneurs with perseverance



Tools for the motivation of enterprising women

100MIRRORS

EXTENDED



zichtbaar was. Dat schudde de restaurants ook wel op. We zijn nu de grootste restaurantsite van Nederland met 2 miljoen bezoekers per maand. En omdat je bij Iens.nl nu ook kunt boeken, werkt onze site als gastenboek voor de restaurants.

Ervaringen

Ik ben 17 jaar geleden in mijn eentje op de spreekwoordelijke zolderkamer begonnen. Na drie jaar ben ik een tijd een partnership aangegaan en nu heeft Iens 40 mensen in dienst. Onze capital investors hebben vanaf het begin veel geïnvesteerd. Ik ben altijd bezig gebleven met de contacten met gebruikers en restaurants. Events organiseren en aanbiedingen. Maar met internet was in het begin nog niet veel geld te verdienen. Vooral het doorontwikkelen van de internettechnieken kostte klauwen vol geld en deskundigheid.

Omdat we het bedrijf verkoopklaar wilden maken zijn we in 2012 gefuseerd met de reserveringsite Seatme. Nu kon er ook geboekt worden. Dat leverde de restaurants veel voordeel op, waardoor ook de balans van Iens positiever werd. De directeur van Seatme heeft het bedrijf Iens nog strakker gestuurd. Holland Corporate Finance heeft het verkoopproces begeleid. In januari 2015 was de verkoop aan Tripadvisor binnen 2 maanden beklonken. Ik ben heel trots op wat we in 17 jaar hebben opgebouwd en heel tevreden met deze logische partij. Iens kan nu een vervolgstap maken. Met een systeem door heel Europa, dat lokaal wordt ingevuld. Mijn droom.

Ik heb me nu teruggetrokken, je moet het laten gaan. Een beetje spannend is het wel, maar ik kan weer om me heen gaan kijken, wat ik nu op ga pakken.

of evaluating their efforts. With 2 million visitors per month, we are now the biggest restaurant site of the Netherlands. It also works now as a guest book for the restaurants, because of the fact you can 'book' your table through our platform: Iens.nl

Experiences

17 years ago, I started at my proverbial 'kitchen table', writing in notebooks and riding at my bike through the cities. After 3 years I temporarily shared with a business partner. Iens now has a staff of 40 people.

From out the beginning our capitol investors invested a lot. I was involved in contacting and binding users and restaurants, organizing events and offers. In the beginning it was quite difficult earning money with internet. The innovation of the internet system after 8 years especially did cost a lot of money.

To be able to sell the business Iens merged with the booking site Seatme in 2012. So the extra service of booking a table was established. For restaurants this service meant a big advantage, likewise the balance of Iens became more positive. The director of Seatme reorganized Iens to an even leaner company.

The sales process have been guided by Holland Corporate Finance. Within 2 months in 2015 Iens had been sold to Tripadvisor. A logic partner, with whom it would be able to make a next step of developing one system for the European market, with local information. My original dream.

I have withdrawn myself from Iens now. A bit scary though, but you must let go. And I love to look around for new opportunities.



Vaardigheden/ ambities	Skills/ ambitions
<p>Ik heb alle taken gedaan in mijn bedrijf de afgelopen 17 jaar. Ik ben vooral heel goed in het leggen en onderhouden van contacten, marketing, nieuwe ideeën uitbroeden en uitvoeren. Steeds zoeken naar het leveren en verbeteren van het bieden van meerwaarde voor onze gebruikers: de consumenten en de restaurants. Voor dagelijks management en financiën heb je dus andere mensen naast je nodig. Ik ben en blijf een ondernemer. Ik adviseer wel mensen en organisaties, maar heb toch een voorkeur om zelf te creëren. Wat het hierna wordt? Een periode vrijaf geeft loutering en rust. Mijn grote netwerk zowel in de online wereld als bij de restaurants, geeft met het vertrouwen, dat het me een nieuw gouden kans zal opleveren.</p>	<p>During 17 years I have done all the business tasks. I, myself have a talent for marketing, contacts, and innovation. Always looking for new ideas to improve our services and products to add value to our target groups of consumers and the restaurants. So you need people besides you for daily management and finance. I will always be an entrepreneur. I do advise some people and organizations quite successfully, but I prefer creating myself. My next step? A sabbatical period will gain purification and rest, I hope. I am confident that a new golden chance will come on my path, through my extended network in restaurants and internet businesses.</p>
Hints en Tips	Hints and Tips
<ol style="list-style-type: none"> 1. Met een partner in zee? Verdeel meteen de taken Als je besluit om met een partner in zaken te gaan, verdeel meteen de taken en doe dat duidelijk. Zo voorkom je dubbel werk en frustratie. 2. Vertaal oprecht en eerlijk je diepe innerlijke gevoel naar een businessplan en houd daaraan vast Je eigen drijfveer is je grootste kracht. Wie in zaken gaat om geld te verdienen alleen, mislukt. Alleen jouw drijfveer leidt tot focus en enthousiasme, ook als het een keer tegen zit. 3. Schrijf een plan voordat je begint en neem daar de tijd voor Toets het aan vrienden maar ook aan critici. Wees niet bang voor negatieve reacties, maar vertaal de tegenwerpingen in je plan. 4. Ga met investeringsgeld om alsof het eigen geld is Stel jezelf de vraag: Zou ik hier 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Working together with a partner? Divide the tasks immediately If you decide to go in business with a partner, make clear appointments and divide the tasks. It prevents double work and frustration. 2. Translate your sincere deep inner feelings to a business plan and hold on to it. Your own inner drives are your most important assets. Who only enters a business to earn money, will fail. Only your driver leads to focus and enthusiasm, also when you have obstacles to face sometimes. 3. Write a plan before starting and take your time to develop it. Check your plans with friends, but also with critical minds. Don't be afraid for negative reactions, but translate and transform those objections in your plan. 4. Manage the money of investors as if it is your own money. Ask yourself: Would I invest myself? How much? In negative times, would I pay an extra supplement? You really



Erasmus+

DOORpakkers
for entrepreneurs with perseverance



Tools for the motivation of enterprising women

100MIRRORS

EXTENDED



zelf in investeren? Hoeveel? Hoe lang? Zou ik bijstorten als het tegen zit? Als je met andermans geld om kunt gaan zoals met je eigen geld, scheelt dat enorm in succeskans.

5. **Groeiend bedrijf? Blijf bij je leest en verzamel expertise**
Mocht je bedrijf groeien: houd je bij je eigen kracht en zoek andere mensen voor andere kwaliteiten.
6. **Meerwaarde leveren.** Als je meerwaarde levert kun je een bedrijf/product/dienst laten groeien.

will gain a better success, if you are able handling other people's money as your own.

5. A growing Business? Stick to your expertise, values and talents.

Look for people with other and better added qualities, if your business is growing. Stay confident of your own specific qualities and stick to it. Of course you can develop some new skills, but always on the basic of your talents. No one is able to do everything perfect.

6 Adding value. If you add value you can let grow a business/ service/ product.