

*Publicatie Achterhoek Nieuws / Mijn Magazine 2009*

*In Bed Met is een rubriek waarin redacteur Martine Schouten inspirerende ondernemers uit de Achterhoek interviewt in bed. Deze maand een gesprek met Ewoud van der Leij uit Aalten, eigenaar van Het Commerciële Huis.*

‘Van niets iets maken, dat is mijn passie’

**Het kriebelde altijd al, het ondernemen. “Ik heb altijd de ambitie gehad iets voor mezelf te beginnen, ik wist alleen niet in welke vorm ik dat moest gieten.” Tien jaar lang werkte hij bij afvalverwerkings-en aannemersbedrijf Dusseldorp waar hij zijn grote passie ontdekte: de optimalisatie van commercie. In 2006 besloot Ewoud van der Leij (35) zijn eigen weg te gaan. Hij richtte Het Commerciële Huis op, met als doel organisaties een nieuwe impuls te geven op het gebied van verkoop, marktwerking en organisatie.**

Tekst Martine Schouten

Foto Roeban kuiper

Op verzoek van Ewoud vindt het interview plaats in zijn eigen slaapkamer. “Mijn slaapkamer heeft een prachtig uitzicht”, belooft hij aan de telefoon. Hij heeft niets te veel gezegd. In het prachtige buitengebied van Aalten woont Ewoud samen met zijn vrouw en twee zoontjes van 3 en 1 jaar. Vanuit zijn slaapkamer kijken we uit op zijn onlangs verbouwde tuin met uitgestrekte weide. “Dit is echt ons thuis”, begint Ewoud terwijl we plaats nemen op bed. “Hier kunnen we helemaal ons ding doen.” Dat ding, dat is vooral samen genieten van het buitenleven. “Die quality time vind ik ontzettend belangrijk. Hoe druk ik ook ben met het bedrijf, voor mijn vrouw en kinderen maak ik altijd tijd.”

### **Visitekaartje**

Zijn gezin is zijn grote liefde, ondernemen is zijn drijfveer. “Van niets iets maken, dat is mijn passie”, zegt Ewoud vol overtuiging. Een rasechte ondernemer dus. In 2006 richtte hij Het Commerciële Huis op, een bedrijf dat door middel van trainingen de verkoop en marketing binnen een commercieel bedrijf optimaliseert. “Zaken doe je met de vent niet met de tent”, zo luidt het credo van Ewoud. “Medewerkers zijn immers het visitekaartje van het bedrijf.” Door de verbale en non-verbale vaardigheden van de medewerkers te optimaliseren krijgt het bedrijf een nieuwe impuls en zal dat leiden tot positieve omzet. Als voorbeeld pakt Ewoud een dobbelsteen. “Veel verkopers kampen met afwijzingsangst, ze vinden het vervelend om ‘nee’ te horen. Door op een leuke manier een bedrijf binnen te stappen, bijvoorbeeld door te dobbelen met een dobbelsteen, help ik ze een bepaalde drempel van gêne over te stappen, waardoor die afwijzingsangst in de toekomst minder wordt.”

### **Inspirator**

De sleutel tot succes zit ‘m volgens Ewoud in enthousiasme. “Enthousiastelingen stralen dat uit en beschikken over het vermogen om dat op anderen over te brengen.” En hij kan het weten. Als iemand vol passie en enthousiasme een verhaal kan doen, dan is Ewoud het wel. Hij is ook niet voor niets inspirator. “Ik ben altijd optimistisch, dat hoor ik ook altijd van anderen om mij heen. Ik geloof er dan ook heilig in dat een positieve instelling en plezier in hetgeen wat je doet bijdraagt aan geluk.” Plezier in het werk is tevens een van de kernwaarden van Het Commerciële Huis om het succes van een bedrijf te vergroten. Mensen die enthousiast zijn, hebben plezier in hun werk en verkopen zichzelf én de organisatie. “Het trainen en coachen van mensen is mijn passie, mensen succesvol laten zijn is mijn doel”, besluit Ewoud.