

Met vallen en opstaan naar een eigen bedrijf

Door: Désirée Rombouts

Reïntegreren via ondernemerschap. Juist voor uitkeringsgerechtigden liggen hier kansen. Niet in de laatste plaats omdat de overheid ondernemerschap in deze tijd van recessie sterk stimuleert. Maar ook vanwege de mogelijkheid om op die manier de eigen werksituatie te creëren. Aan de andere kant is ondernemer worden een hele stap. Wat maakt reïntegratietrajecten naar ondernemerschap dan toch tot een succes? Wat zijn de valkuilen?

Ondernemen is voor velen een lang gekoesterde droom. Slechts een enkeling gaat de uitdaging ook werkelijk aan. Vaak voorafgegaan door gebeurtenissen die maken dat die droom opeens weer prominent aanwezig is. Werkloosheid of ziekte zijn van die gebeurtenissen waarbij men op zoek gaat naar antwoord op vragen als 'Wat wil ik?' en 'Wat kan ik?'. Als de uitkomst ondernemerschap is, kunnen uitkeringsgerechtigden gebruikmaken van een aantal faciliteiten zoals begeleiding en behoud van uitkering tijdens de startfase.

Ondersteuning is nodig

Starten is stoer. Wanneer iemand uiteindelijk de keuze maakt om ondernemer te worden, ontbreekt het meestal niet aan zelfvertrouwen. Hulp inschakelen ziet men vaak als een zwakgebod. Toch is het belangrijk om realistisch te blijven. Om energie goed te verdelen en niet zelf het wiel opnieuw uit te gaan vinden. Om te gaan doen waar je goed in bent en wat je kunt én te onderkennen waar ondersteuning nodig is. En in de meeste gevallen is die ondersteuning nodig! Onderzoek wees namelijk uit dat een potentiële ondernemer zonder begeleiding vijftig procent kans heeft van slagen. Dat staat tegenover een slagingskans van tachtig procent wanneer een ondernemer wel begeleiding krijgt.

Goede toekomst via eigen bedrijf

Iemand moet een goede toekomst tegemoet gaan. Dat is eigenlijk hét doel van een reïntegratietraject. Een toekomst waarin iemand zelf kan voorzien in zijn levensonderhoud. Of dat kan met een eigen bedrijf hangt in de eerste plaats af van de

combinatie ondernemer en ondernemersidee. Daarnaast is inzicht in doelstellingen, financiële haalbaarheid, financierbaarheid, de persoon (en zijn omgeving) én de betreffende markt cruciaal voor succesvol reïntegreren naar ondernemerschap. Verder moet de potentiële ondernemer zelf in ieder geval initiatief nemen en bereid zijn om advies aan te nemen.

Talenten én ontwikkelpunten

De ultieme ondernemer is een alleskunner. De realiteit is dat ieder mens talenten heeft maar ook ontwikkelpunten. Het is belangrijk hier in een vroeg stadium zicht op te hebben. Niet alleen kan de begeleiding daar dan op worden afgestemd, ook kan in combinatie met het ondernemersidee worden ingeschat of iemand het wel in zich heeft nu ondernemer te worden. Door deze zaken in een 'levensvatbaarheidsanalyse' goed te onderzoeken, zorg je dat er alleen geld en energie wordt gestoken in een potentieel succesvol bedrijfsidee.

Intensieve gesprekken

Een goede adviseur voor (startende) ondernemers moet ook van heel wat markten thuis zijn: bedrijfseconomisch, juridisch, fiscaal en op het gebied van marketing. Daarnaast moet de adviseur empathisch zijn, een proactieve houding hebben en kunnen motiveren en uitdagen. In het begin zal de adviseur intensieve gesprekken voeren met de potentiële ondernemer. In deze gesprekken stuurt hij aan op het inzichtelijk maken van de dienstverlening en stelt hij praktische vragen als: 'wat wil je daadwerkelijk verkopen?', 'Hoeveel omzet moet je maken om jezelf te kunnen be-

Reïntegreren naar zelfstandig ondernemerschap is kiezen voor een nieuw leven

druipen? Vragen waar de meeste mensen zich tot dat moment vaak nog helemaal niet mee bezighielden. De adviseur werkt uiteindelijk toe naar een situatie waarin de ondernemer op eigen benen kan staan.

Formuleren van product en doelgroep

Een belangrijke stap in het pre-starttraject is het aanbrengen van focus door het product en de doelgroep helder te formuleren. Veelgemaakte fout is namelijk dat een potentiële ondernemer zich te breed wil presenteren. Je kunt nu eenmaal niet van alle markten thuis zijn. En in de toekomst kan het eigen bedrijf altijd nog groeien en/of verbreden. Die toekomst is er natuurlijk alleen als iemand zich met het product direct richt op de juiste mensen. Helaas geen vanzelfsprekendheid. Het denken buiten het eigen referentiekader als het gaat over de doelgroep blijkt vaak lastig.

Succesfactoren

Gelukkig lukt het veel potentiële ondernemers om ook daadwerkelijk te starten en vervolgens een succesvolle onderneming draaiende te houden. Een garantie voor

succes is er natuurlijk nooit, maar er zijn zeker succesfactoren. Bijvoorbeeld:

- Levensvatbaarheidsanalyse in vroegtijdig stadium;
- Grondige voorbereiding;
- Alles-op-alles mentaliteit;
- Durven kiezen;
- Goed geformuleerd product actief verkopen;
- Administratief inzicht of tenminste kennis van de financiële stand van zaken van de organisatie;
- Vasthoudendheid en het zijn van een doorbijter;
- Draagvlak van het eigen gezin;
- Kwalitatieve begeleiding.

Doel in het leven

Adviesbureau Motivity heeft jarenlange ervaring met het begeleiden van (startende) ondernemers. Samen met vele potentiële starters doorleefden zij menig startproces. Dan weer succesvol, dan weer niet. Want reïntegreren naar zelfstandig ondernemerschap is kiezen voor een nieuw leven in een andere wereld. Een wereld waarin je het hoofdzakelijk zelf moet doen, zonder dat je terug kunt vallen op een collega. De

wereld van het ondernemen. Maar als dan alle valkuilen zijn omzeild en de succesfactoren mee zitten, dan heeft de startende ondernemer weer een doel in het leven: een onderneming die voorziet in het eigen levensonderhoud.

Désirée Rombouts is communicatieadviseur bij Motivity (www.motivity.nl)

Mevrouw Liebrechts: van WW naar eigen fotoatelier

'Via mijn begeleider van het UWV ben ik in aanraking gekomen met Motivity. Na mijn ontslag dacht ik "dit is dé uitgelezen kans om mijn eigen atelier te starten". Van nature heb ik de neiging enigszins moeilijk over zaken te denken. Door de reïntegratiebegeleiding heb ik geleerd positiever te zijn, te relativiseren en in actie te komen. Inmiddels heb ik mijn eigen fotoatelier geopend. Geïnspireerd door mensen en momenten van emotie ontwikkelde ik mijn eigen stijl: creatieve moderne fotografie. Daarnaast ben ik trots dat ik mezelf Qualified International Photographer mag noemen.'

Valkuilen naar ondernemerschap

- Product niet voldoende helder geformuleerd.
- Doelgroep niet voldoende scherp gesteld.
- Gebrek aan ondernemingservaring. Men vindt het moeilijk zelfstandig beslissingen te nemen en kansen te zien.
- Ondernemer is geen multitasker. Vaak wil iemand starten vanuit een enorme vakkennis, maar heeft hij moeite om marketing en financiën op orde te hebben.
- Acquisitievrees. Op klanten afstappen en een netwerk aanleggen vinden de meeste starters erg spannend. Men denkt dat een website voldoende is. Ervaring leert echter dat opdrachten juist vanuit een netwerk en persoonlijke verkoop komen.
- Financiële situatie niet voldoende inzichtelijk. Men weet niet welke investeringen echt noodzakelijk zijn om te kunnen starten en hoe zij deze kunnen financieren. Ook is vaak niet helder wat iemand moet omzetten om in het eigen levensonderhoud te voorzien en de investeringen terug te verdienen.
- Genoemde valkuilen blijken onafhankelijk van werk- en denkniveau.

De heer Van den Bos: normaal leven na burn-out en schulden

'Na een burn-out kwam ik via mijn arbeidsdeskundige bij Motivity met de wens een schildersbedrijf te beginnen. Helaas had ik ook grote schulden. Nu wilde ik mijn jarenlange ervaring als schilder inzetten om er weer bovenop te komen. Tijdens de coachingsgesprekken kreeg ik structuur, bepaalden we kernwaarden en de koers én kreeg ik financieel inzicht. Nu run ik een succesvol schildersbedrijf. Al mijn betalingsachterstanden zijn weggewerkt en ook met mijn gezondheid gaat het erg goed. Ik leid weer een normaal leven.'