



Ondernemen doe je samen

Afgelopen donderdag stond op Experience@Work het thema samenwerken centraal. Vera van Dun, beheerster van het bedrijfsverzamelgebouw waar de bijeenkomst plaatsvond, vertelde over procedures en voordelen van werken in zo'n gebouw en ex Eigen Werker Dave Mansoor (nu eigenaar What Next) maakte het belang van LinkedIn voor ondernemers bekend. Beiden hadden zij de insteek dat je je als ondernemer naar buiten moet richten en mensen moet ontmoeten. Letterlijk, door werken in een bedrijfsverzamelgebouw met andere ondernemers of figuurlijk, via LinkedIn.

Een belangrijke eigenschap van een ondernemer is dat hij een open mind heeft, nieuwsgierig is en open staat voor wat er speelt in zijn of haar omgeving. Hierdoor creëer je nieuwe kansen en ideeën. In de huidige tijd dreigt Nederland zich wat naar binnen te keren en buitenlandse (vreemde) invloeden buiten de deur te houden.

Bernard Wientjes, voorman van ondernemersvakbond VNO/NCW heeft recent al aangegeven dat dit soort gedrag de Nederlandse economie en ondernemerspositie schaadt.

Als slimme ondernemers weten jullie natuurlijk dat je je blik moet verruimen en altijd moet kijken naar vernieuwing en verandering, omdat naar binnen gekeerd gedrag geen opdrachten oplevert. Zorg dat je mensen om je heen hebt die je kunnen ondersteunen en adviseren. Sluit je niet af maar sta open voor de ander en wees oprecht geïnteresseerd. Wij zeggen niet voor niets bij Eigen Werk dat je geen concurrent van elkaar bent maar een *concullega*. De kans is groot dat je elkaar nog nodig mocht hebben. Niemand kan alles. 11 Johan Cruijffs in een elftal: dat werkt ook niet.

Vanaf 2012 werkt Eigen Werk helaas niet meer samen met ketenpartner UWV. Toch hebben wij nieuwe klanten nodig en wij zijn verheugd dat wij in het nieuwe jaar naast de WWB klanten nu ook de boventallige Amsterdamse ambtenaren gaan bemiddelen naar zelfstandig ondernemerschap. Verder wordt de toelatingsdrempel voor deelname verlaagd. De eerste zes weken zijn voor de deelnemers erg intensief; het is de periode waarin ze zich het meest zullen bewijzen, en waarin wij verwachten dat dan de ondernemerskwaliteiten naar boven komen drijven.

2012, een nieuw jaar met, ondanks misschien wat donkere economische wolken, nieuwe uitdagingen voor Eigen Werk. Wij hebben er, samen met jullie, veel zin in!

Jenan Matti
Coach Eigen Werk



OPROEP
Voor een gratis advertentie of aandacht voor je bedrijf, kun je mailen naar info@nieuwsbriefenzo.nl.

Hoe het succes van een zelfstandig ondernemer altijd het gevolg is van samenwerking!

Zelfstandig ondernemer word je om verschillende redenen: omdat je niet meer wilt werken voor een baas, of niet naar je zin functioneert binnen een werkring of simpelweg omdat je vol overtuiging een product of dienst aan de man wilt brengen dat jij alleen hebt! Natuurlijk is dat ook een van de redenen dat je nu – of eerder al – deel uitmaakt van een groep Eigen Werkers. Je hebt de moed opgevat om met je plannen de sprong in het diepe te maken en voor je eigen kostje te gaan zorgen. Zelfstandig, onafhankelijk, maar zeker niet alleen.

Samenwerking is verbinding

Bij Eigen Werk zeggen ze bij de introductie direct al heel stellig dat ze zich niet met je vakgebied gaan bemoeien. Je wordt geacht daar al een professional in te zijn en er zelf alle vertrouwen in te hebben dat het product waarmee je de markt bedient, een goede is. Echter, alles om het zelfstandig ondernemerschap heen, voor het ondernemen *an sich*, krijg je in delen heel veel kennis aangereikt waarmee je later je voordeel gaat doen. Maar eerst ga je daarmee binnen de groep al aan de slag door middel van rollenspellen, presentaties, gecreëerde klant-afnemer situaties, styling- en imageworkshops, en je deelt kennis over gebruik van Social Media en meer.

Geven, nemen, delen en gunnen

Ook krijg je als belangrijke lesstof mee dat als je er straks alleen voor staat het ook zeker een kwestie zal blijven van geven, nemen, delen en van gunnen! Want zonder deze eigenschappen dagelijks in de praktijk te brengen, gaat het nooit lukken succesvol zaken te doen. Gun iemand die opdracht voor je website, voor de boekhouding, voor communicatie-uitingen, voor een opgeruimd bureau... voor alles wat niet zozeer met je eigen vakgebied te maken heeft en waarvoor je kosten kunt vrijmaken. Kijk naar degene met de beste capaciteiten maar zoek vooral naar iemand in je eigen kring, iemand over wie je goede berichten hebt gehad, of iemand die het verdient. Overall om je heen zijn professionals om jouw specifieke opdracht uit te voeren.



Erken ze in hun vakkennis en maak er gebruik van. Want haal je ook niet het uiterste uit jezelf als jou een opdracht gegund is?

De portemonnee van de starter

Het argument is altijd weer dezelfde: "Ik heb nog geen geld voor dit soort uitgaven." Leer: "Smijt je geld niet over de balk, maar wees er ook niet te krampachtig mee." Wat je zelf kunt doen, doe je uiteraard zo lang mogelijk zelf, zo lang als je er kosten mee bespaart en het jou tijdswinst oplevert. Durf geld uit te geven als het nodig is. Zorg voor een budget en laat je adviseren over dat uitgavenpatroon door de adviseurs van Eigen Werk. www.friedeberg.nl
www.startwijzer.nl
www.projecteigenwerk.nl (ondernemersgids)

De Coppel doet naam eer aan tijdens Linking Business bijeenkomst

De Coppel is een bedrijfsverzamelgebouw dat in opdracht van Umere vanaf de zomer 2011 kantoorruimte te huur biedt aan ondernemers, liefst uit de buurt. Ook zijn er een aantal flexwerkplekken, een gezamenlijke lounge-ruimte en een indrukwekkende vergaderzaal die voorzien is van alle moderne presentatiemiddelen en plaats biedt aan 20 personen. Op 17 november bood Vera van Dun ons de gelegenheid om hier de netwerkbijeenkomst van Eigen Werk te houden met als thema: Linking Business, wat voor ondernemers zo veel betekent als Samenwerken. Tegen een muistil publiek van ruim dertig ondernemers (to be) liet Vera met behulp van een duidelijke presentatie zien en horen wat haar rol is als beheerster binnen het gebouw, in combinatie met haar functie als zelfstandig ondernemer. Ook lichte zij een tipje op van de sluiers van het vakgebied van overige huurders

en over de in de toekomst mogelijke kennis- en werkuitswisseling. Helemaal te definiëren is die samenwerking nog niet, volgens Vera, net zomin als het gebruikersgemak van de flexwerkplekken nader te specificeren is, vanwege de nog korte periode sinds de opening. Veel plannen staan nog op stapel, zoals workshops, thema- of netwerkbijeenkomsten, filmavonden (bij voorkeur ook in het kader van een aan het ondernemerschap gekoppeld onderwerp) en nog niet nader omschreven, maar altijd door huurders en gebruikers in te brengen andere gelegenheden. Vera roept Eigen Werkers op gebruik te komen maken van de flexwerkplekken en het huren van de vergaderruimte. Kijk naar www.decoppel.nl en bel Vera van Dun voor informatie. Dave Mansoor is geen onbekende bij Eigen Werk. Met zijn workshops over het gebruik van Social Media in het dagelijks



verkeer van de ondernemer, heeft hij al menigeen op weg geholpen. Zijn presentatie op de netwerkbijeenkomst was dan ook uitsluitend gericht op een Quick Fix LinkedIn – zo die al te geven is – voor een minimaal, maar wel optimaal gebruik. www.whatnext.biz

De Quick Start van MTI@Work

Mieke T. Irving volgde bij Eigen Werk het zogenaamde Quick Start programma waar zij in een minimum aan tijd alle tools kreeg aangereikt om succesvol haar bedrijf mee te starten. Die Quick Start is meteen ook typerend voor het karakter van deze pittige Persoonlijk Assistent, die haar diensten aanbiedt aan ondernemers op het gebied van volledig office management. De aanlevering van administratie aan een boekhouder, het verlenen van hulp-in-de-bedrijfsuithouding en noem het allemaal nog maar meer op.

In september 2011 startte Mieke officieel met MTI@Work, waarvan de initialen een link leggen naar haar naam maar die vooral ook staan voor Multi Tasking Irving, waarmee wéér meer is gezegd over deze kundige duizendpoot. Opdrachtgevers, voornamelijk jonge ondernemers uit de bouw, wil zij helpen structuur aan te brengen in hun bedrijfsvoering, door zo nodig zelfs taken geheel van hen over te nemen. Want het zijn juist deze ondernemers die door hun vakgebied weinig of geen administratieve know-how hebben en kampen met

een achterstand in kennis van administratie, office systemen, social media en amper beschikken over overige voor een bedrijf onontbeerlijke hulpmiddelen. Mieke kent het klappen van de zweep: ze heeft een enorme ervaring opgedaan als secretaresse binnen het bedrijfsleven en haar servicegevoeligheid dankt zij aan functies binnen de hotelsector. Nog maar net begonnen met wat kleine opdrachten voelt Mieke zich toch al echt de ondernemer die het helemaal gaat maken. Een veronderstelling die ze baseert op marktonderzoek

en cijfers, waarbij ze zich heeft laten adviseren door de adviseurs van Eigen Werk.

Haar service reikt dan ook ver. "Voor sommige klanten doe ik zelfs boodschappen omdat ze meer dan veertien uur werken op een dag. Want als mijn opdrachtgever zich bezighoudt met zijn omzet, zorg ik ervoor dat zowel zijn bedrijf als een deel van zijn privéleven gewoon doorloopt. Daar zijn we dan toch allemaal mee geholpen?"

En voor een vast uurtarief of een vaste prijsafspraken per project of tijdspanne weten zowel Mieke als de opdrachtgever waar ze aan toe zijn.

Grote droom van Mieke is om op termijn uit te groeien naar een BV met daaraan gekoppeld een stichting die jongeren helpt bij het starten van een onderneming. Aan haar enthousiasme en daadkracht zal het niet liggen.

Weet haar te vinden als je hulp nodig hebt: www.mti-at-work.nl



De een z'n nood is de ander z'n ...

Broodfonds

Als startende ondernemer heb je al zoveel kosten dat verzekeringen vaak op de sluitpost staan. Van een wettelijke inkomensondersteuning is geen sprake. Toch zou een arbeidsongeschiktheidsverzekering in geval van ziekte of ongeval een tijdelijk inkomen kunnen genereren. Echter, de voor de startende ondernemer te dure premie van een reguliere arbeidsongeschiktheidsverzekering is de reden dat meer dan de helft van de (startende) ondernemers in Nederland hiervoor niet is verzekerd. Het Broodfonds biedt soelaas. Een voor iedere ondernemer verantwoord en betaalbaar alternatief voor verzekering.

Het Broodfonds werkt als een schenkring. Met minimaal twintig personen die al een jaar lang een eigen stabiele onderneming runnen, legt elke deelnemer naar draagkracht (volgens richtlijnen) maandelijks een bedrag in. Wie ziek is krijgt een vastgesteld inkomen op basis van die inleg, bedoeld als basisvoorziening en eerste levensonderhoud. Als groep deel je de verantwoordelijkheid voor inleg, uitvoering en naleving van regels over het betreffende fonds. Eenvoudiger en transparantere methode is er niet. Voor een gegarandeerd (maandelijks) basisinkomen per zieke zijn die twintig deelnemers per groep echter wel een must! Kijk voor meer informatie op www.broodfonds.nl.