

Van werknemer naar ondernemer





LENI MINDERHOUD

Na jaren werken in loondienst, ondernemerschapstrainingen en gesprekken met haar netwerk destilleerde Leni Minderhoud een winnaarsformule voor vrij ondernemen.

De formule is voor mannen en vrouwen die hun leven en carrière willen omgooien tot werk waar ze plezier aan beleven en zingeving in vinden.

Ieder mens is een ondernemer en is creatief. Vóór de industriële revolutie was bijna iedereen die een beroep uitoefende ondernemer. In de eeuwen erna is er een afhankelijkheid ontstaan van organisaties en systemen. De ondernemende en creatieve vaardigheden van veel werknemers werden niet gezien of aangeboord.

'Zelf ondernemen is op de moderne arbeidsmarkt een begaanbare route naar werk en inkomen.' *'Wacht niet tot er voor jou wordt besloten, neem het heft in eigen hand.'* Dit zijn enkele reacties op mijn boek *Van werknemer naar ondernemer*, dat eerder dit jaar verscheen. Dit boek bevat een winnaarsformule voor vrij ondernemen, die ik uit eigen ervaring als startende ondernemer na 25 jaar loondienst, gesprekken met cliënten en mijn netwerk, vele ondernemerschapstrainingen en managementliteratuur destilleerde. De formule is voor mannen en vrouwen die hun leven en carrière willen omgooien tot werk waar ze plezier aan beleven en zingeving in vinden. Het maakt niet uit of je werkzoekend bent of nog een baan hebt. Je wilt werken volgens jòuw capaciteiten, potentieel, wensen en dromen. *Van werknemer naar ondernemer* is een gids naar werk in een nieuwe richting. Voor mensen die nieuwsgierig zijn naar ondernemerschap, waar je al dan niet gefaseerd naartoe groeit.

In dit artikel introduceer ik de formule voor vrij ondernemen. Om creativiteit en ondernemerschap weer terug te pakken, is het nooit te laat!

Knellende banden

In menig loopbaan zijn er van die weerbarstige hobbels waar je maar niet overheen lijkt te komen. Bijvoorbeeld als het langere tijd niet soepel loopt of je een slag in de rondte werkt en weinig waardering krijgt. Als je de zoveelste reorganisatie meemaakt of knellende banden voelt door rigide procedures. Of als je niet die gewenste positie krijgt. Sommigen zijn die situaties voor en hebben al lang aan hun mobiliteit gewerkt en

zijn bezig met de volgende stap. Maar de meeste werknemers laven zich aan de zekerheden en veiligheid van een vaste baan en hebben de professionele en soms ook de persoonlijke ontwikkeling een tijdje stopgezet.

Onderzoekers van het Center for Retirement Research van Boston College stelden na onderzoek vast dat vijftigplussers die van baan veranderen langer aan de slag blijven dan werknemers die in hun oude baan blijven hangen. De mobielere oudere werknemer heeft ruim 9 procentpunt meer kans om aan de slag te zijn op zijn 65ste (*Het Financieele Dagblad*, 1 juli 2017).

De meeste werknemers laven zich aan de zekerheden en veiligheid van een vaste baan.

Eigen ondernemerschap kan de weg zijn waar men aan toe is. Ondernemerschap is bij uitstek de manier om het gat in je competentielijst te dichten en ook een slimme manier om je voor te bereiden op de arbeidsmarkt van de toekomst. Want er zal steeds meer een beroep worden gedaan op ondernemende mensen en zzp'ers. Er wordt samengewerkt in netwerken van professionals. En de flexibele schil is alleen maar aan het groeien. Nieuwe innovatieve bedrijfsmodellen zijn niet meer een hype. Een voorbeeld is de 'Semco-stijl' die enorm in de belangstelling staat; een vorm van ondernemen waarbij de zeggenschap in het bedrijf voor een groot deel bij de medewerkers ligt.

Je kunt ook als zelfstandige professional ondernemen, ondernemen aan de keukentafel, enkel via internet, nomadisch werken binnen je regio of deels in het buitenland. Ondernemerschap is in de huidige tijd veel speelser, inspirerender, innovatiever én socialer dan ooit.

Sociaal ondernemerschap en de winnaarsformule

In de huidige innovatieve en duurzame maatschappij met vele nieuwe businessmodellen is financiële winst maken niet altijd meer het primaire doel. Er kunnen andere waarden gelijkwaardig meedoen. Daarom gebruik ik de term 'sociaal ondernemerschap':

'Een sociaal ondernemer heeft als primair doel het creëren van maatschappelijke meerwaarde en doet dat op een ondernemende manier.'

De winnaarsformule is een totaaloverzicht van elementen die essentieel zijn om een bedrijf te beginnen:

$$(W + D) \times (4P + L) = O^n$$

Het is tevens een stappenplan, want de volgorde van de letters is ook belangrijk.

W = Waarom ondernemen, motivatie, drijfveer, missie en visie

D = Denken, manier van denken, mindset

4P = Publiek, Planning, Product, Presentatie (vier P's)

L = Leren door zelfstudie, opleidingen, acties, ondernemersvaardigheden

In de beschrijving van de elementen toon ik aan dat iedereen het kan leren, zeker degenen die al jaren ervaring hebben in verschillende functies.

Het eerste deel van de formule (W + D)

Wat is het onderscheidende van de formule? De ondernemer zelf, zijn motivatie en zijn manier van denken, is de belangrijkste motor voor zijn bedrijf. Als ik initiatieven zag stranden, kwam dat door bijvoorbeeld een gebrek aan creativiteit om andere wegen te bewandelen, alternatieve producten of diensten te bedenken of door onbekendheid met en weerstand tegen internet en sociale media. Ook ontbrak een echte motivatie voor de bijdrage die de ondernemer wilde leveren, wat cruciaal is om de doelgroep – ik noem het 'je publiek' – aan zich te binden.

Vanwege het ruime aanbod aan producten en diensten letten afnemers op andere zaken. Ze herkennen zich graag in de ondernemer als persoon en in de boodschap die het bedrijf uitstraalt. Een duidelijke en herkenbare *Waarom* zal zichtbaar-

heid en vindbaarheid versterken en zo een grotere doelgroep aantrekken. Als de ondernemer erachter is gekomen wat betekenisgevend werk voor hem is, kan er door dit proces grondig te doorlopen al een bedrijfsidee ontstaan, mocht dit er nog niet zijn.

Maar wie zijn jouw klanten en wat willen ze?

Vaak blijft de startende ondernemer hangen in een 'werknemersmentaliteit' en de vele beren op de weg: eerst zekerheid willen hebben of hij genoeg klanten en inkomen verwerft; onzekerheid over het aanbod, na jarenlange ervaring in een ooit geleerd vak; 'doe maar gewoon', 'alles is er al, wat heb ik nog toe te voegen'.

Niets is minder waar! Dit zijn overtuigingen die niet altijd van de persoon zelf zijn, wat voor menige coach bekend terrein is. Dit staat niet alleen een nieuwe richting in de weg, maar ook de stap naar ondernemerschap.

Elementen van een ondernemersmindset zijn bijvoorbeeld:

- ruimdenkend
- moed
- energie
- passie
- zelfvertrouwen
- flexibiliteit
- focus
- doelgerichtheid
- doorzettingsvermogen
- financieel bewustzijn
- nieuwsgierigheid
- snelheid bij beslissen en uitvoeren
- gezond leven

Als je je bewust bent van je missie, visie en de mindset die voor ondernemen nodig is en je zet daar stappen in, volgt het tweede deel van de formule vanzelf.

Het tweede deel van de formule (4P + L)

Je hebt je nieuwe richting op basis van je visie en missie misschien al herleid tot een eerste versie van je product. Met jouw verhaal, het *Waarom*, leg jij de verbinding met jouw klanten. Dit is hoe je je onderneming gaat vertalen naar de buitenwereld. Maar wie zijn jouw klanten en wat willen ze?

De 4P's beginnen met 'Publiek'. Dat is voor menigeen verrassend, want de meeste starters willen eerst hun bedrijfsidee en product weten. Je doelgroep kun je echter al bepalen zonder dat je een bedrijfsidee hebt. De grote valkuil van iedere startende ondernemer: een product ontwikkelen zonder dat je weet wie het gaat kopen. Daarom is het kennen van je doelgroep de eerste stap, want deze mensen bepalen de kenmerken van jouw product, ook hoe en waar je het gaat presenteren.

Samengevat zijn de belangrijke vragen voor de vier P's:

- Wie is mijn doelgroep?
- Hoe bouw ik aan een netwerk van geïnteresseerden?
- Welke problemen los ik op of in welke behoefte voorzie ik?
- Hoe plan ik mijn werk?
- Wat is het bedrijfsidee en wat is mijn X-factor?
- Welke prijzen hanteer ik?
- Hoe ga ik verkopen?
- Welke communicatiemiddelen?

Centraal in het ondernemen staat jouw eigen creativiteit als onuitputtelijke bron.

Het laatste deel van de formule, Leren, gaat in op professionele en persoonlijke ontwikkeling, zoals:

- vijf essentiële ondernemersvaardigheden
- leren in actie
- durf fouten te maken
- doorbraakmomenten
- uit de comfortzone

De wereld verandert met de seconde. Als je daarop kunt inspelen door van iedere ervaring te leren, blijf je jezelf ontwikkelen en blijf je concurrentie voor. Sterker nog: je concurrentie gaat van jou leren!

Jouw *Waarom* en *Denken* hebben grote invloed op hoe je de vier P's (Publiek, Planning, Product en Presentatie) vormgeeft en hoe jij leert en jezelf ontwikkelt (L). Omgekeerd werkt het ook: hoe jij leert, plant en hoe je jouw product en presentatie vorm geeft voor je publiek, beïnvloedt en scherpt jouw *Waarom* en *Denken*. Die onderlinge invloed versterkt elk van de twee delen.

Ondernemen in overvloed (Oⁿ)

De overvloed in deze formule en als uitkomst van de vermenigvuldiging van beide delen heeft twee betekenissen. Ten eerste: overvloed aan middelen. Er is overal eerder een overvloed dan een schaarste aan middelen:

- de giften van de natuur en de aarde
- energie van de zon, water en mensen
- hergebruik van materialen
- nieuwe technieken en uitvindingen
- (bedrijfs)ideeën

Dit alles vormt een onuitputtelijke bron. Dit verklaart de exponent 'n', die staat voor oneindig of onuitputtelijk.

Ten tweede: overvloed aan mogelijkheden. Oude businessmodellen gaan uit van schaarste in de markt en concurrentie, waardoor de prijs een belangrijk gegeven is. Het doel is winstgroei en de korte termijn. Dit resulteert in kortzichtigheid voor wat betreft mogelijkheden. Als de korte termijn leidend is, mis je alles wat de langere termijn opbrengt en overvloed betekent. Daarnaast zijn er in de huidige, nieuwe economie andere waarden om na te streven, zoals:

- milieu
- arbeidsparticipatie
- circulaire economie
- ruilhandel
- diversiteit
- gezondheid
- wonen

Een ondernemer die een bijdrage wil leveren aan een betere wereld, kiest er in de regel ook voor om eigen persoonlijke waarden te bereiken zoals onafhankelijkheid, vrijheid en zingeving. Ondernemen met deze insteek heeft tot gevolg dat je andere persoonlijke en professionele vaardigheden verder ontwikkelt, zoals creativiteit en presentatie. Dit leidt weer tot betere producten, bedrijfsproces en verkoop, waardoor er meer



Stichting Registratie

geld binnenkomt. Jouw oplossing draagt bij aan een betere wereld, waardoor het gevoel van zingeving weer toeneemt en zo gaat de cirkel door. Net zo lang tot jouw inkomen de dekking van je lasten overstijgt (ook een vorm van overvloed) en je uit het surplus een bijdrage besteedt om anderen in staat te stellen hun leven te verbeteren. Grote namen in het bedrijfsleven zoals Richard Branson dragen met hun giften op deze wijze bij, maar ook ondernemers die minder te besteden hebben, voelen de behoefte een deel van hun kapitaal aan goede doelen te besteden.

In deze ruimere benadering van ondernemen zijn alle delen noodzakelijk voor een succesvol bedrijf op weg naar overvloed:

- *Het Waarom en de manier van Denken*: de juiste mindset om ruimer te denken over winstgroei, alternatieve waardecreatie, de korte termijn en betekenisvol werken.
- *Publiek, Planning, Product en Presentatie*: Het belang van de kwaliteit van handelen, hergebruik van het product en communicatie naar het publiek.
- *Leren*: het is een natuurwet dat alles wordt gezaaid, ontstaat, groeit, ontwikkelt, bloeit en vruchten afwerpt. Het grote verschil tussen de mens en de natuur is dat de mens bewustzijn heeft en tot bewuste ontwikkeling in staat is. Dat geldt voor de ondernemer, voor het product, voor zijn bedrijf en voor zijn presentatie naar buiten toe.

Als je deze middelen gebruikt, ontstaat een continue stroom van input in je bedrijf. De output – resultaten als geld en opgeloste problemen – schept weer ruimte voor andere investeringen en mogelijkheden.

Centraal in het ondernemen staat jouw eigen *creativiteit* als onuitputtelijke bron, die je inzet om oplossingen en ideeën te bedenken en zo anderen te inspireren. Zijn je financiële middelen hier nog een groot struikelblok, pas dan ook hier je creativiteit toe. Het probleem is niet óf je een surplus aan geld hebt, maar hóé je eraan komt. In bijvoorbeeld samenwerkingsvormen, uitruilen van diensten, crowdfunding liggen ook jouw financieringsmogelijkheden.

Ondernemen wordt dan ondernemerskunst, de kunst om iedere situatie te gebruiken voor nieuwe kansen voor jouw bedrijf. Dan onderneem je met hart en ziel!



Onafhankelijk bewijs van kwaliteit voor professioneel begeleiders

Interesse in registratie als coach, teamcoach, supervisor of organisatiecoach?
Op zoek naar een geregistreerd professioneel begeleider via het on-line register?

www.stir.nu

Een coach heeft een goede website nodig.

Jouw klanten verdienen het. Wil je een betrouwbare website en het grootste gebruikersgemak dan is Maakum de host voor jou. Neem gerust contact op met een van onze medewerkers, tel. 020-4236866, of kijk op www.maakumzakelijk.nl en vind de perfecte site voor jouw praktijk.

50%*
Kortingscode:
coach2018a
* 1+ jaar hosting

maakum
mooi * makkelijk