

deBoest

De crisis creëert kansen voor ondernemende mensen als Eric Mieras, die mkb-bedrijven met raad en daad bijstaat.

FOTO: PETER BOER



Lef!

Ondanks de crisis beginnen veel mensen voor zichzelf, als zelfstandige zonder personeel. Juist nu lijken ze in beweging te komen. Wat heb je daarvoor nodig? Het antwoord: lef, plus behoorlijk wat zelfkennis. *Door Linda Huijsmans*

Jullie leden hebben zeker veel last van de crisis? Er zullen wel veel faillissementen zijn? Freelancers, zelfstandig werkende adviseurs en andere eenpitters vliegen er toch het eerst uit als het wat minder gaat? Het zijn maar een paar van de veronderstellingen die Linde Gonggrijp, directeur van de vereniging FNV Zelfstandigen, de laatste tijd vaak hoort. 'Mijn antwoord is iedere keer weer hetzelfde: Nee, dat zien wij helemaal niet!' Waar de kleine zelfstandigen zonder personeel op dit moment het meeste last van hebben, is beeldvorming die niet op de realiteit is gebaseerd, concludeert Gonggrijp. 'Veel zzp'ers voegen

kennis toe die een organisatie niet zelf in huis heeft.'

Dat is ook de ervaring van Froukje Heres. In maart van dit jaar begon ze voor zichzelf met haar bedrijf Zakenfroukje. Ze geeft strategisch advies aan het mkb en biedt onder andere trajecten in marketing en verandermanagement aan. 'Juist aan die onderdelen van de bedrijfsvoering komen organisaties vaak zelf niet toe. Daarom is het aantrekkelijk om iemand van buiten in te huren die daar wel de tijd voor neemt en de nodige kennis en ervaring op dat gebied meeneemt. Voor ik begon was mijn grootste angst dat ik geen klanten zou kunnen vinden, maar nu merk ik dat bedrijven me juist graag hebben omdat ik flexi-

bel ben. Ze nemen me aan voor zo lang ze me nodig hebben. Dat is in deze onzekere tijden erg aantrekkelijk.'

Zegening van de crisis

De afgelopen jaren waren gouden tijden voor zzp'ers. Je hoefde niet eens een avonturier te zijn om je baan op te zeggen en de sprong in het diepe te wagen. Vrijheid, flexibiliteit en een goed inkomen lonkten. Wie wilde dat nu niet? Tussen 1996 en 2008 groeide het aantal zelfstandigen zonder personeel van 400.000 naar 640.000. Alleen al in 2008 schreven zich 100.000 nieuwe ondernemers in bij de Kamer van Koophandel. Daarmee werkte 9% van de beroepsbevolking voor zichzelf.



En toen kwam de crisis. Het aantal ondernemers dat een voor korte of langere tijd een beroep moet doen op een bijstandsuitkering om het hoofd boven water te houden, is het afgelopen jaar verdubbeld. Het aantal faillissementen neemt flink toe. Maar wie verwacht dat de paniek toeslaat en dat iedereen nu kiest voor de zekerheid van een vaste baan heeft het mis. Heel erg mis.

Voor Rob van Tilburg was de crisis juist een uitgelezen moment om voor zichzelf te beginnen. Na een vijftienjarige carrière als marketingmanager en directeur begon hij in mei van dit jaar voor zichzelf. Zijn specialisme is het snijvlak van marketing en spiritualiteit. Hij ziet de crisis dan ook niet als een tegenslag maar als een cadeautje. 'Die crisis ontstaat niet voor niets. We moeten zaken anders aanpakken. Veel bedrijven raken in paniek en nemen hun toevlucht tot botte bezuinigingen en kortetermijnoplossingen, maar dat maakt het alleen maar erger. Onvermijdelijk komt er dan een moment dat ze niet meer weten hoe ze verder moeten.'

Terug naar de basis. Dat heeft hij zelf ook gedaan. 'Op een dag betrapte ik mezelf erop dat ik vanuit de file jaloers naar de koeien in de wei keek en dacht: jullie hebben het beter dan ik. Toen wist ik dat er iets moest gebeuren.'

Echte ondernemers

Opvallend genoeg blijkt de economische crisis helemaal geen rem te zijn op het aantal mensen dat voor zichzelf begint. Uit cijfers van de Kamer van Koophandel blijkt dat in de eerste helft van dit jaar 47.555 nieuwe ondernemingen zijn gestart, tegen 45.942 in de eerste zes maanden van 2008. Het overgrote deel daarvan zijn zzp'ers. Om te weten wie dat nu zijn, deed de

KvK een onderzoekje onder die starters en daaruit blijkt dat de nieuwe zzp'er echte ondernemers zijn. Zij zien kansen waar anderen zich laten afschrikken door de crisis. Geld speelt bij slechts 7% een rol om ondernemer te worden, voor 40% is de onafhankelijkheid de belangrijkste motivatie.

Dat geldt zeker voor Froukje Heres. Hoewel ze meer uren maakt dan ooit, voelt ze zich veel meer ontspannen dan toen ze nog als management-trainee werkte. 'Altijd was ik de eerste dagen van mijn vakantie ziek. Onlangs ging ik voor het eerst sinds ik ondernemer ben een weekje weg en gebeurde dat niet. Voor mij is dat het beste bewijs dat ik goed bezig ben.'

'Ik vind het leuk om na een dag hard werken nog naar een netwerkbijeenkomst te gaan van de bank, de Kamer van Koophandel of de ondernemersvereniging uit de buurt. Ik kom zwevend weer thuis. Eigen baas zijn geeft me meer energie dan ik ooit heb gehad.'

Rob van Tilburg verbaast het niets dat steeds meer zzp'ers opstaan. In zijn ogen is dat een van de gevolgen van de huidige crisis. 'In mijn vaste baan werkte ik anderhalve dag thuis. In die tijd was ik heel productief. Op kantoor was ik de hele dag eindeloos in vergadering. We hadden het zo druk met het bespreken van de problemen, dat er geen tijd overbleef om over oplossingen na te denken. Veel mensen herkennen dat en willen dat niet meer. Die willen zinvol bezig zijn en hoe kan dat beter dan op je eigen manier?', vraagt hij retorisch.

Lef zelfkennis

Het belang van deze groeiende groep ondernemers voor de werkgelegenheid en innovatie neemt snel toe. In de laatste troonrede kondigde

de regering daarom aan dat ze de SER om advies gaat vragen over hoe ze beter rekening kan houden met de belangen en rechten van die groep. Voor Linde Gonggrijp van FNV Zelfstandigen is dat een bevestiging van haar vermoeden dat er helemaal geen einde gaat komen aan de groei van het aantal zzp'ers. 'Het ondernemerschap krijgt in de hele maatschappij steeds meer aanzien. Het 'zelf doen' wordt steeds vanzelfsprekender. De relatie werkgever-werknemer zal plaatsmaken voor een van opdrachtgever en opdrachtnemer.'

Lef lijkt de belangrijkste eigenschap die een moderne zzp'er nodig heeft. En zelfkennis. Rob van Tilburg heeft altijd geroepen dat hij nooit voor zichzelf zou beginnen. Nadat hij zijn vertrek had aangekondigd suggereerden veel collega's dat dat een goede stap zou zijn. De overtuiging dat dit niets voor hem was duurde tot twee maanden na zijn laatste werkdag. 'Ik ben een workaholic en een perfectionist. Als er niemand een rem op me zet loopt het uit de hand.' Tot hij op een ochtend wakker werd en dacht: 'Wie zegt eigenlijk dat ik zo ben? Ik ben het afgelopen jaar enorm veranderd.' Daarmee was het belangrijkste obstakel uit de weg geruimd.

Ook Froukje Heres kende aanvankelijk twijfels over haar stap. 'Ik had zo veel gespaard dat ik het een jaar zou kunnen uithouden, maar daarna? Wat zou er gebeuren als ik geen klanten zou vinden? Gelukkig hebben mensen om mij heen mij daarom uitgelachen. Zij overtuigden mij ervan dat ik zoveel kennis en ervaring in huis heb dat ik alleen al daarom aantrekkelijk ben voor potentiële opdrachtgevers. Toen had ik geen enkele reden meer om het niet gewoon te gaan doen.'

'Nu ben ik direct betrokken bij het resultaat'

Wie: Eric Mieras

Wat: DeBoest: advies/hulp mkb-ondernemers

Sinds: 1 juli 2009

Eric Mieras is zo'n ondernemer die overal kansen ziet. Als interim-manager kreeg hij minder opdrachten. 'Tegelijkertijd merkte ik dat ondernemers in het mkb juist behoefte hebben aan iemand die met ze meedenkt en ook een handje meehelpt.' Mkb-bedrijven die hun omzet zien stagneren kunnen advies en ondersteuning gebruiken, maar een interim-manager of adviseur is te duur. Samen met collega-ondernemer Bram Hulshof zette Mieras DeBoest op. 'Wij vragen een bescheiden bijdrage voor we beginnen en worden later betaald in een percentage van de extra omzet die het bedrijf maakt. De drempel om ons in te huren is dus laag en dat is vaak net dat duwtje dat onderne-

mers nodig hebben.' Bovendien voert DeBoest zijn adviezen zelf uit. Op basis van een eerste gesprek komt er een plan van aanpak, dat ze vervolgens in vijf werkdagen binnen een week uitvoeren. 'Het werk lijkt op wat ik als interim-manager deed, maar nu ben ik ook direct betrokken bij het resultaat.' Na de eerste week gaan de mkb'ers zelf aan de slag. In de zes maanden daarna komt Mieras of Hulshof geregeld langs om te kijken hoe het gaat, bij te sturen en extra ondersteuning te bieden.

Dankzij de crisis ontstaat er meer behoefte aan adviseurs die zelf aanpakken en niet te duur zijn. 'Tot vorig jaar stegen de omzetten toch wel, daar hoefde een ondernemer niet veel extra's voor te doen. Dat is echt veranderd. Het gaat niet meer vanzelf. Hoe het dan wel moet, daar komen wij graag bij helpen. Dat is onze expertise.'





FOTO: PETER BOER

‘Kosten voor een duur kantoorpand of een leasewagenpark heb ik niet’

Wie: Ronald van der Aart

Wat: RepMen Online Public Relations

Sinds: 1 juli 2009

Voor Ronald van der Aart (42) kwam de crisis behoorlijk ongelegen. Na een carrière bij kabelgigant UPC, waar hij zich opwerkte tot directeur corporate communications, kriebelde het idee om voor zichzelf te beginnen al een tijdje. ‘Ik wilde mijn tienjarige jubileum niet meemaken. Maar toen ik zover was om met mijn adviesbureau voor online public relations van start te gaan, brak de crisis uit.’

Van der Aart schreef een businessplan, waarin hij zijn bedrijf RepMen inrichtte als een netwerk. Hij heeft niemand in dienst maar huurt deskundigheid in bij een vaste kring van ervaren freelancers. ‘Kosten voor

een duur kantoorpand of een leasewagenpark heb ik dus niet.’ Toch aarzelde hij. ‘Ik heb een aantal gesprekken gevoerd met kennissen in de branche en potentiële klanten en hen mijn plannen voorgelegd. De reacties waren allemaal zo enthousiast dat ik besloot om door te zetten.’

Even heeft hij nog overwogen om zich als partner in te kopen bij een groter pr-bureau. Dan zou het risico minder groot zijn. Maar hij besloot om, als hij dan toch de sprong waagde, het dan maar meteen goed te doen. Zonder financiering van de bank. Sinds 1 juli van dit jaar is RepMen officieel van start gegaan.

Online public relations is zijn kernactiviteit, maar in deze fase van zijn onderneming, en door de economische situatie, neemt hij ook andere opdrachten aan. Ideeën heeft hij

genoeg want het vak online public relations staat nog in de kinderschoenen. ‘Het houdt onder meer in dat je het internet afspeurt naar wat er over jouw bedrijf gezegd, geklaagd, geblogd en getwitterd wordt. Als je klachten of vragen tegenkomt neem je contact op en probeert een oplossing te vinden.’

Veel bedrijven zijn nog huiverig voor direct contact met hun stakeholders, meent Van der Aart, maar die moeten snel om. ‘Sociale netwerken op het net worden steeds belangrijker. Waarom zijn er in Nederland zo weinig ceo’s die regelmatig bloggen? Ook kun je deskundigen en specialisten uit je bedrijf als opinieleiders hun visie laten delen met de rest van de wereld. Je kunt bloggers uit jouw branche actief benaderen met nieuws. Er is werk genoeg.’





FOTO: ROB OVERMEER

'Ik zit niet aan strenge uren eisen vast en heb meer vrijheid om mijn eigen werk in te delen'

Wie: Mario Meijering

Wat: ambulante woonbegeleiding

Sinds: 2008

Mario Meijering (30) werkt als eenpitter in de gezondheidszorg, een branche waar het ondernemerschap in zijn algemeenheid nog een uitzondering is. 'Ik kende zelf ook niemand die dat deed, totdat ik iemand leerde kennen die werkte voor een thuiszorgbemiddelingsbureau. Dat bureau had behoefte aan mensen die ambulante woonbegeleiding kunnen geven aan mensen met psychiatrische klachten of verstandelijke handicap in combinatie met verslaving of sociale isolatie. Vaak gaat het om de zogeheten zorgmijders, waar de reguliere instanties niet meer kunnen of willen helpen.'

Naarmate hij meer opdrachten kreeg als

zelfstandig ondernemer, bouwde hij zijn vaste contract af. Nu is hij fulltime ondernemer. Last van de crisis heeft zijn sector niet, integendeel. Wel loopt hij nog vaak tegen het conservatisme van grote instellingen aan die niet gewend zijn commercieel te denken. 'Een ander groot struikelblok vormen de onderlinge afspraken en contacten die bijvoorbeeld gemeenten met grote instellingen sluiten. Die staan eerlijke concurrentie in de weg.'

De Belastingdienst stelt nu zijn ondernemerschap ter discussie: 'Ik maak me wel eens zorgen of ik het wel volhoud'

Ook heeft Mario Meijering veel last van de Belastingdienst. Die stelde opeens zijn ondernemerschap ter discussie. 'Door die problemen, dat onbegrip en het gebrek aan commercieel inzicht in de gezondheidszorg, maak ik me wel eens zorgen of ik het wel volhoud. Werk is er genoeg en het is dankbaar om te doen. Ik was net bij een vader en zoon die samenwonen. Ze zijn ernstig vervuild, hebben een drankprobleem en dulden geen vreemden in huis. De Sociale Dienst vroeg mij of ik het niet wilde proberen. Het is mij gelukt contact met ze te krijgen. Dat komt doordat ik niet aan strenge uren eisen vastzit en meer vrijheid heb om mijn eigen werk in te delen. Dan kun je eens wat langer blijven zitten als het nodig is. Ik ga er ook wel eens langs om alleen een kop koffie te drinken. Die vrijheid heb ik.'

