



Ministerie van Sociale Zaken
en Werkgelegenheid



Ondernemen loont

Vijf praktijkvoorbeelden bij gemeenten



Ministerie van Sociale Zaken
en Werkgelegenheid

Postbus 9080 I
2509 LV Den Haag

Tekst: De Nieuwe Lijn
Fotografie: Kelle Schouten
Vormgeving en druk: Grafimedia SZW



Project Stimulering Ondernemerschap SZW



Inhoud

5 **Voorwoord: ‘Eigen baas, een werkend alternatief’**

Gemeente Eindhoven

7 **Samenwerken aan een hoger doel**

9 **“Op mijn eigen voorwaarden werken”**

Gemeente Lelystad

11 **Het ‘Flevopoldermodel’ werkt...**

13 **“Ik geef warmte en nazorg”**

Gemeente Zaanstad

15 **Kleurrijk Ondernemen, een vruchtbaar initiatief**

17 **“Een sparringpartner is essentieel”**

Gemeente Enschede

19 **Wijkgerichte aanpak levert ondernemerstalent op**

21 **“Zonder advies had ik meteen getekend”**

Gemeente Tilburg

23 **Casemanagers kunnen een antenne ontwikkelen**

25 **“Ik ben gegroeid, zelfverzekerder geworden”**

27 **Enkele tips uit de interviews**

Ondernemen loont

Vijf praktijkvoorbeelden bij gemeenten

‘Eigen baas, een werkend alternatief’

Voorwoord

Onder dit motto werkt sinds april van dit jaar de Projectgroep Stimulering Ondernemerschap. Kort gesteld is het doel van het project ‘meer mensen aan het werk als ondernemer’. In de huidige regelgeving en het denken is ondernemerschap onvoldoende verankerd. Daarom zet ik met dit project in op het stimuleren van ondernemerschap door drempels te verlagen, regels te vereenvoudigen en ondersteuning te bieden waar nodig. Tegelijkertijd wil ik medewerkers in de uitvoering stimuleren om meer mensen vanuit een uitkeringssituatie aan het werk te helpen als ondernemer. Ondernemerschap is ook een optie, evengoed als een baan.

In dit boekje zijn een aantal persoonlijke praktijkvoorbeelden opgenomen om te laten zien dat het starten van een bedrijf een goed alternatief kan zijn om uit de uitkering te komen. En dan niet als ‘second best’, maar gewoon als reële optie. Deze starters zijn daarbij geholpen door veelal een lokaal initiatief. Door een gemeenschappelijke aanpak en uitwisseling van kennis kunnen dergelijke goede ideeën verder worden uitgebouwd. Gemeenten kunnen zo voor bijstandsgerechtigden, maar indirect ook voor WVV-gerechtigden en arbeidsgehandicapten, een grote rol vervullen. Die rol is belangrijk, zoals uit de in dit boekje opgenomen persoonlijke verhalen blijkt. Het is zeker niet makkelijk om vanuit een zwakke positie op de arbeidsmarkt, met een slechte vermogenspositie, een eigen bedrijf te beginnen. Een creatieve aanpak van gemeenten is nodig om uitkeringsgerechtigden een kans te bieden. Dit boekje bevat een aantal inspirerende gespreksverslagen die dit illustreren. Ik zie goede kansen voor met name gemeenten om via de starters de lokale economie een impuls te geven. Zoals uit de in dit boekje gepresenteerde voorbeelden blijkt kan de vestiging van kleine bedrijfjes de leefbaarheid van met name in grootstedelijke gebieden bevorderen. Daarbij is samenwerking tussen verschillende gemeentelijke diensten essentieel.

Van mijn kant zal ik er alles aan doen om gemeenten te ondersteunen door signalen over knelpunten in regelgeving en uitvoering serieus te nemen. Ik vertrouw erop dat u na lezing van de interviews inspiratie hebt opgedaan om het startersbeleid binnen uw gemeente een nieuwe impuls te geven.

Henk van Hoof
Staatssecretaris Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid



Samenwerken aan een hoger doel

Eindhoven

In het programma 'Focus' van de gemeente Eindhoven gaan de economische en de sociale aanpak hand in hand. Het programma is ontwikkeld door Economische Zaken en wordt uitgevoerd door het team Zelfstandigen van Werk, Zorg en Inkomen (WZI).

Marco Karssemaker beleidsmedewerker EZ, gemeente Eindhoven

“De economische recessie zorgde begin jaren negentig voor ontslaggolven bij bedrijven als DAF en Philips. Dat betekende een verlies van werkgelegenheid die in de hele regio voelbaar was. Niet alleen bij de grote bedrijven ook bij diverse kleinere dienstverleners en toeleveranciers die van de grote concerns afhankelijk waren. Zuidoost-Brabant werd in een klap Europees probleemgebied. Eindhoven en andere gemeenten in de regio reageerden alert. Gezamenlijk ontwikkelden zij het programma Stimulus waarbij ook de EU een duits in het zakje deed. Eind jaren negentig bleek dat een aantal specifieke wijken in Eindhoven onvoldoende profiteerde van Stimulus. Voor deze ‘impuls wijken’ werd het deelprogramma Focus opgesteld. Focus ondersteunt initiatieven en projecten die gunstig zijn voor het woon- en investeringsklimaat in die gebieden. Een voorbeeld hiervan is het Focus InvesteringsFonds. Een fonds voor starters en bedrijven in de aangewezen impuls wijken die elders geen ondersteuning krijgen. Het is een alternatief voor ondernemers die - om wat voor reden dan ook - niet in aanmerking komen voor de Bbz en geen krediet krijgen bij de bank. De gedachte achter Focus is dat ondernemers en bedrijvigheid in het algemeen goed zijn voor een wijk. Het biedt werkgelegenheid en het zorgt voor levendigheid. Met een economische impuls kun je zo’n wijk er weer bovenop helpen. Het fonds was er, de ideeën waren er, en toen rees de vraag hoe we in contact konden komen met de doelgroep. Dat was het moment waarop WZI belangstelling toonde; zij hebben immers contacten met starters en ondernemers die in aanmerking kunnen komen voor deze regeling.”

Natasja Swaving, beleidsmedewerker en Jos Castelijns, casemanager starterstrajecten, WZI, gemeente Eindhoven

Natasja: “Bij WZI houdt het team Zelfstandigen zich bezig met de Bbz. Een van de medewerkers gaat zich per 1 november 2005 - als het programma operationeel is - op Focus richten. We zijn nu bezig het programma te implementeren in de organisatie en er bekendheid aan te geven. Focus is er voor ondernemers

die geen financiële ondersteuning krijgen via andere kanalen zoals een bank of de Bbz. We mikken niet alleen op starters; ook een ondernemer die wil uitbreiden of een investering wil doen en geen krediet van de bank krijgt, kan een beroep op het fonds doen. Voorwaarde is dat het bedrijf in een van de aangegeven wijken is gehuisvest. Voor WZI is dit een interessant project omdat de uitvoering van Focus ons helpt onze doelstelling op het gebied van uitstroom te realiseren. Focus brengt ons in contact met meer (startende) ondernemers. En iedere ondernemer is een potentiële werkgever. Een eenmanszaak kan groeien en dat is goed voor de werkgelegenheid. Daarom werken we aan een ondernemersloket waar ondernemers terecht kunnen voor al hun vragen over subsidies, vergunningen en regelingen. Het mooie van Focus is dat economische doelstellingen – werkgelegenheid, een gunstig investeringsklimaat, stimuleren van bedrijvigheid – samengaan met sociale doelstellingen zoals de uitstroom naar werk. Samen met Economische Zaken van de gemeente werken we dus aan het hogere doel.” Jos: “Via Focus kunnen ondernemers een krediet krijgen tussen de 25.000 en 100.000 euro met een terugbetalingsregeling van maximaal vijf jaar. Natuurlijk moet je met een goed plan komen, naast de andere voorwaarden. Het verschil met de Bbz is dat de eis van levensvatbaarheid anders wordt gedefinieerd. Het is voldoende dat je je bedrijf draaiende kunt houden. Je hoeft er niet van te kunnen leven al zal dat bij de meeste mensen wel het doel zijn. Een starter met een partner die in het levensonderhoud voorziet of iemand die parttime werkt en daarnaast een eigen bedrijfje wil opzetten, kan niet bij de Bbz terecht maar wel bij Focus. Het is dus een aanvulling op bestaande mogelijkheden. De begeleiding is vergelijkbaar met die van onze Bbz-cliënten. Wij richten ons puur op de zakelijke kant. Voor coaching en begeleiding bij het ondernemerschap verwijzen we door naar commerciële bedrijfjes die daar de juiste kennis voor in huis hebben.”



Van links naar rechts: Anna Maassen, Natasja Swaving, Jos Castelijns en Marco Karssemaker

“Op mijn eigen voorwaarden werken”

Ondernemer

Anna Maassen werkte als opleidingsfunctionaris bij een bedrijf voor bodemonderzoek en bekwaamde zich in haar vrije tijd tot professioneel masseur. Omdat de werkgever haar geen vast contract kon bieden, belandde ze na afloop van haar tijdelijke aanstelling in de bijstand. Die nood werd een deugd, want Anna maakte werk van haar hobby.

“Masseren is al heel lang mijn passie. Persoonlijk contact hebben met mensen vind ik het allerbelangrijkste in mijn werk. Ook als opleidingsfunctionaris merkte ik dat individuele contacten met mensen mij veel meer aanspraken dan bijvoorbeeld het schrijven van een advies. Toen ik in 1998 op straat stond, wist ik meteen dat dit een kans was. Een kans om zelfstandig mijn brood te verdienen met massages. Vandaar dat ik me al vrij snel ging oriënteren op een toekomst als zelfstandig ondernemer. Ik ging naar de Kamer van Koophandel, naar de Belastingdienst en besprak mijn plannen met de afdeling Werk, Zorg en Inkomen (WZI) van de gemeente Eindhoven. Ook bezocht ik een voorlichtingsavond bij Enterprise, een bedrijf dat startende ondernemers een opleidingstraject biedt. Met het WZI kwam ik overeen dat ik deze opleiding mocht volgen en een bijdrage kreeg in de kosten voor persoonlijke coaching. Ik maakte gebruik van de pré-startfase waarin je je een jaar lang met behoud van uitkering mag oriënteren op het opzetten van een eigen bedrijf.

Vorbereidingsjaar

Tijdens deze opleiding schreef ik mijn ondernemingsplan en liep ik stage bij de thuiszorg en het Arbeidsbureau om wat ervaring op te doen als bedrijfsmasseur. Ook besteedde ik veel tijd aan het werven van opdrachten. Samen met een aantal collega-masseurs heb ik de bedrijfskundewinkel van de TU Eindhoven gevraagd uit te zoeken welk soort bedrijven geschikt zijn om te benaderen met het product bedrijfsmassage. Dat leverde veel informatie op. Eind 2000 was ik zover dat ik een aanvraag indiende voor een Bbz-uitkering. Die aanvraag werd vrij snel goedgekeurd met een inschatting van het IMK dat mijn bedrijf binnen twee jaar levensvatbaar zou zijn.

>

Quick Fit

Ik heb geen Bbz-krediet aangevraagd om pragmatische redenen. Ik wist dat dat de procedure zou verlengen omdat je kredietwaardigheid gecheckt moet worden en ik wilde graag beginnen. Mijn praktijk aan huis 'Quick-Fit massage' combineer ik met het geven van bedrijfsmassages. In het begin nam ik ook wel opdrachten van collega-masseurs over en dat was heel leerzaam. Je krijgt zicht op hoe zo'n bedrijfsmassage als product werkt binnen een organisatie, wat het kan betekenen voor medewerkers. En toen vroeg de gemeente Eindhoven een aantal massagebedrijven om een offerte; dat was natuurlijk wel een verrassing. Ze hebben voor mij gekozen omdat ze mijn offerte zo helder vonden. Zo werk ik ook graag; met duidelijke afspraken. Ik ben begonnen op één afdeling bij wijze van pilot. Dat was zo'n groot succes, dat ik nu voor heel WZl werk.

Het mooiste van mijn werk vind ik de persoonlijke contacten die je hebt met mensen. Je raakt mensen aan, komt heel dichtbij en dat zorgt al snel voor een vertrouwelijke sfeer. Daarnaast vind ik het heerlijk om op mijn eigen manier mijn bedrijf vorm te geven, dat ik op mijn eigen voorwaarden kan werken."

Het 'Flevopoldermodel' werkt...

Lelystad

Vanaf 1 juni 2003 kunnen (startende) ondernemers in Flevoland voor al hun vragen over inkomensondersteuning, advies of begeleiding terecht bij het Zelfstandigenloket Flevoland (ZLF). Jannie van den Berg, teamleider Zelfstandigenloket Flevoland en werkzaam voor de gemeente Lelystad vertelt over het succes van een poldermodel.

“Zo'n loket was hard nodig omdat bij veel gemeenten de bezetting om de Bbz-regeling goed uit te voeren te miniem was of zelfs ontbrak. Het loket moest, vonden we, fysiek niet aan de gemeente of sociale dienst zijn gekoppeld, zodat de ondernemers zonder schroom binnen zouden kunnen lopen. We zitten dan ook in het ondernemingscentrum Flevoland gevestigd in Lelystad, waar met grote letters 'Kamer van Koophandel' op staat.

Om het Zelfstandigenloket en de Bbz-regeling meer bekendheid te geven, hebben we naast krantenartikelen, foldermateriaal en de website: www.zelfstandigenloketflevoland.nl, een grote openingsactie georganiseerd: een seminar met een forum – met toenmalig staatssecretaris Mark Rutte – en diverse workshops. De zaal zat bomvol. We hebben subsidie gekregen van het ministerie van SZW en KPMG heeft ons starttraject begeleid. Van de deelnemende gemeenten, Lelystad, Almere, Dronten, Noordoostpolder, Urk en Zeewolde kwamen er consultants Bbz bij het ZLF werken. Aanvankelijk bleek er een behoorlijk verschil te zijn in werkwijze, maar dit is nu deels geëgaliseerd. Met diezelfde gemeenten vormen we ook een beleidswerkgroep. Zie het als een soort poldermodel.

Onze insteek is: zolang een bedrijf potentie heeft, moet je er alles aan doen om faillissementen te voorkomen en de werkgelegenheid te beschermen. In de praktijk gaat het vaak zo dat als het bedrijf op de fles gaat: het personeel in de WW belandt en de zelfstandige de bijstand in rolt. Daar heeft niemand iets aan. Dikwijls is het ook zo dat de partner van de zelfstandige er een baantje bij heeft genomen om samen het hoofd boven water te kunnen houden. Afgelopen jaar hebben hier toch zo'n 500 starters en gevestigde ondernemers voor financiële hulp en advies aangeklopt.

>

Pré-startersproject

Een ander uitgangspunt van ons beleid is bijstandsgerechtigden de kans te geven zich als zelfstandig ondernemer te vestigen. Daarvoor bedachten we het pré-startersproject. Hierbij kunnen WWB-gerechtigden met behoud van uitkering en vrijgesteld van sollicitatieverplichtingen, zichzelf een jaar voorbereiden op het starten van een eigen bedrijf.

In dat jaar maken ze een ondernemingsplan, doen ze marktonderzoek en volgen ze een opleiding als dat nodig is. Ter dekking van de voorbereidingskosten, is er een bedrag van € 2.534,- beschikbaar. Ze worden begeleid door een extern bureau. Na dat jaar wordt bekeken of het bedrijfsidee levensvatbaar is en kan er een Bbz-krediet worden verstrekt plus een tijdelijke uitkering voor levensonderhoud.

Om kandidaten te werven, schreven we bijna het complete Lelystadse bestand van 1400 WWB'ers aan; 140 meldden zich aan voor de voorlichtingsbijeenkomst. Dertig van de 83 personen met wie we selectiegesprekken voerden, zitten nu in de pré-startfase. Wat ons opviel was dat een aantal mensen al redelijk praktisch met een bedrijfsidee bezig was en soms al potentiële klanten hadden. Prima eigenlijk. Dankzij die voorsprong werd de pré-startperiode korter. De praktijk wijst uit dat aspirant-starters die het traject niet succesvol afsluiten, alsnog hun weg op de reguliere arbeidsmarkt snel vinden.

Binnenkort beginnen we met het Starters4project. Dit is een voortraject voor WWB'ers die een eigen bedrijf willen starten, maar veelal een grote afstand tot het ondernemerschap hebben. Het project heeft primair als doel deelnemers via het ondernemerschap te laten uitstromen, maar mocht dit niet lukken dan is een baan in loondienst ook een prima optie.”



Jannie van den Berg (staand) en Helma Lasoe

“Ik geef warmte en nazorg”

Ondernemer

Na een moeilijke periode in haar leven besloot Helma Lasoe een nieuwe start te maken in Lelystad. Als ondernemer. Met alleen vijftien jaar ervaring als huisvrouw op haar cv. Nu is ze de drijvende kracht achter een telefonische praatlijn voor verdrietverwerking en een uitvaartonderneming ‘A different corner’.

“Ik meldde me dan wel bij de Sociale Dienst voor een bijstandsuitkering, maar ik wilde zo snel mogelijk mijn eigen boontjes kunnen doppen. Dus sloeg ik meteen aan het solliciteren. Ik heb echt o-ver-al op gereageerd. Tevergeefs. Zelfs als schoonmaakster kwam ik niet aan de bak. Dat maakte me echt boos. Toen ben ik harder gaan vechten en nog meer voor mezelf gaan opkomen. Dan begin ik wel een eigen bedrijf, dacht ik. Gelukkig begreep mijn consulente dat en verwees me door naar het Zelfstandigenloket. Na een paar gesprekken gaven ze me de naam van Daphne Riupassa van het bureau Mentor Touch met wie de gemeente een samenwerkingsverband heeft. Daar heb ik mijn plan – een bedrijfje in tweedehands computerspullen – uitgelegd. Daphne stelde meteen de juiste vragen: ‘zou je je daar als een vis in het water voelen?’ en ‘hoe is je concurrentiepositie?’ Conclusie: beter niet doen.

Zo koud, zo afstandelijk

‘Bij welk beroep ligt je hart dan wel?’, vroeg ze. Bij begrafenisondernemer, zei ik zonder aarzelen. Achteraf verklaarbaar. Terwijl mijn vriendinnetjes op het schoolplein speelden, vond ik altijd mijn rust op het kerkhof. Die zee van bloemen als er net iemand begraven was...prachtig. Dan legde ik ook altijd een paar van die bloemen op de andere graven. En er is nog een reden. Ik heb zelf een kindje gekregen dat dood geboren werd. Hoe die begrafenisondernemer dat ‘afhandelde’, verschrikkelijk. Zo koud, zo afstandelijk. Zes weken later kreeg ik de rekening en daarmee was de kous af. Geen warmte, geen betrokkenheid, geen nazorg. Dat moet ook anders kunnen, dacht ik.

Vertroetelen

Vervolgens deed ik uitgebreid markt- en brancheonderzoek waaruit bleek dat de omstandigheden voor een uitvaartonderneming gunstig waren. Ik volgde een cursus ondernemerschap en zocht een stageplek, zodat ik wist hoe het in de praktijk toegaat. Intussen had ik een telefonische hulplijn geopend waar mensen met allerlei soorten verdriet terecht kunnen. Het beeld voor mijn eigen uitvaartonderneming ‘A different corner’ had ik helder voor ogen. ‘Different’ zou het

in ieder geval zijn. Ik kom op bezoek wanneer de nabestaanden het willen. Natuurlijk ben ik er dan om de zakelijke dingen te regelen: de papierwinkel, een auto, een koelkamer, een aula, rouwkaartjes. Maar ik geef ook warmte. Ik was het lichaam, vertroetel het. Ik heb twee schouders waar mensen op kunnen leunen. En als er kinderen zijn, neem ik knuffels mee. Nabestaanden vinden bovendien een kaartje van me in het condoleanceregister waarop staat dat ze me altijd kunnen blijven bellen.

Spoedgeval

Ik heb nu een half jaar verlenging van mijn Bbz-krediet gekregen. In januari hoop ik op eigen benen te kunnen staan. Zonder de hulp van instanties, grote bedrijven en vrienden had ik het niet gered. Inmiddels heb ik een goed netwerk.

Kleurrijk Ondernemen, een vruchtbaar initiatief

Zaanstad

Kleurrijk Ondernemen is een succesvol onderdeel van het startersbeleid in Zaanstad. Uitvoering van dit project besteedde de gemeente uit bij een extern bureau. Aan het woord zijn Cecile de la Rambelje van de gemeente en Eva Bunnik van het bureau Mind4Steps.

Cecile de la Rambelje, beleidsmedewerker Economische Zaken

“Uitgangspunt van de afdeling Economische Zaken van de gemeente Zaanstad is het versterken van de economische structuur. We proberen de werkgelegenheid een impuls te geven. Kijk, in Zaanstad is de voedings- en genotmiddelenindustrie altijd dominant geweest. We streven nu naar meer diversiteit door het zelfstandig ondernemerschap te stimuleren en starters intensief te begeleiden. Ons startersbeleid voorziet in drie succesvolle projecten: Coaching Noord-Holland, Hbo-starters en Kleurrijk Ondernemen. Bij dit laatstgenoemde project helpen we etnische en vrouwelijke starters bij het oprichten van hun eigen onderneming. Dit kunnen zowel mensen met een WW- of WAO-uitkering zijn als niet-uitkeringsgerechtigden en werkenden. Mensen die vanuit een bijstandsuitkering begeleid willen worden naar het zelfstandig ondernemerschap kunnen bij het regionale Zelfstandigenloket Noord-Holland terecht. Dit loket is gevestigd in Zaanstad en wordt gecoördineerd door mijn collega's van Sociale Zaken.

Aanvankelijk werd Kleurrijk Ondernemen via de provincie Noord-Holland door de Europese Unie mede gefinancierd door EQUAL-gelden. Nu moet de gemeente het zelf betalen. Dat is voor Zaanstad duurder maar een voordeel is dat we zo veel Europese administratieve rompslomp omzeilen. Het accent van Kleurrijk Ondernemen ligt op intensieve individuele coaching, maar het project voorziet ook in enkele collectieve bijeenkomsten over thema's waarmee alle starters worstelen. We zochten een externe projectleider die het plan ging uitvoeren. Dat is Eva Bunnik geworden.”

Eva Bunnik, directeur van Mind4Steps, een bureau voor stappenplannen, advies en implementatie:

“Nadat ik de opdracht kreeg van de gemeente ging ik op zoek naar kandidaten. Soepel ging dat allerm minst. Kleurrijk Ondernemen was nog geen begrip in de regio. Daarnaast zijn etnische ondernemers moeilijk te bereiken omdat deze doelgroep een tamelijk afstandelijke houding heeft tegenover Nederlandse autoriteiten. Op een gegeven moment heb ik zelfs moskeeën benaderd om mensen te werven. Toch vond ik via zeer uiteenlopende wervingskanalen 27 kandidaten die een levensvatbaar bedrijfsidee hadden. Met hen stelde ik een individueel begeleidingsplan op. Per persoon kijk ik welke specifieke opleidingen, trainingen, informatie of adviezen nodig zijn. Kandidaten weten dat ze me te allen tijde kunnen bellen. Deze individuele aanpak werpt vruchten af. Anderhalf jaar na de start, zijn zeventien mensen daadwerkelijk een eigen bedrijf begonnen.

Een noviteit was dat de kandidaten een persoonsgebonden budget (PGB) kregen van maximaal 3950 euro. Met opzet hebben we dat bij het werven niet verteld omdat dat een (verkeerde) reden kon zijn om aan het project mee te doen. Dit budget konden ze besteden aan één van de volgende thema's: kennis, productiemiddelen, marketing of facilitaire zaken. Voor de meeste deelnemers betekende dit budget het verschil tussen amateuristisch of professioneel starten. Aan het einde van het traject hebben de starters hun onderneming gepresenteerd op een beurs. Zo werden ze gedwongen na te denken over zaken als 'hoe presenteer ik mezelf' en 'wat moet er in mijn stand te zien zijn?'

Vanaf 1 januari 2005 zijn we met een nieuwe lichter (aankomende) ondernemers begonnen. Het concept is nagenoeg hetzelfde gebleven. Kleurrijk Ondernemen heeft duidelijk aan bekendheid gewonnen. Voor de tweede lichter hebben we nu al bijna genoeg kandidaten. Door de grote toestroom kunnen we ook beter selecteren. Ik verwacht van deze groep dan ook een nóg hogere score.”



Eva Bunnik, Channah van Dootingh (midden) en Cecile de la Rambelje. In het pand op de achtergrond begon Albert Heijn zijn eerste kruidenierszaak.

“Een sparringpartner is essentieel”

Ondernemer

Channah van Dootingh gaf zestien jaar lang Nederlands en gezondheidskunde op mbo-scholen, maar werd daar niet gelukkig van. Om er achter te komen welk vak wel genoeg bevrediging zou opleveren, was een loopbaanadvies nodig. Resultaat: loopbaanadviseur en trainer.

“Het duurde even voor ik met de school de beslissing nam om het arbeidscontract te ontbinden. Het lesgeven op het mbo had ik al gedeeltelijk ingeruild voor het geven van communicatietrainingen aan buitenlanders, voornamelijk Japanners en Amerikanen. Dat liep goed, maar ging steeds meer de kant uit van taaltrainingen. En dat was ook niet wat ik wilde. Een jaar van bezinning brak aan waarin ik behoorlijk stuurloos heb rondgedobberd. Om duidelijkheid te krijgen, deed ik een loopbaantraject. Daaruit bleek dat ik zelf loopbaanadviseur wilde worden, bij voorkeur als zelfstandig ondernemer. Nu, als je dat wilt worden, moet je je dus niet strikt aan de regels houden. In juli 2002 diende ik bij het UWV een verzoek in om in september van dat jaar met een opleiding Loopbaanbegeleiding te beginnen. In januari 2003 kreeg ik goedkeuring. Intussen was ik al met die opleiding begonnen. Het officieel aanvragen van een stage heb ik bij het UWV maar achterwege gelaten.

Sufgenetwerkt

Bij het zoeken naar een stageplaats kwam ik erachter dat de wereld van loopbaanbegeleiding erg gesloten is. Ik heb me sufgenetwerkt, maar kreeg keer op keer afwijzingen te verwerken. Daar word je niet zekerder van. Na het zoveelste telefoontje zei ik tegen mezelf: ‘nu is het genoeg, ik ben hier per slot van rekening voor opgeleid dus ik kan het’. In diezelfde periode las ik een artikel in de krant over Kleurrijk Ondernemen, een initiatief van de gemeente. Nu associeerde ik de gemeente niet meteen met een commercieel succesvolle instantie, maar in het stuk stond dat je wordt geadviseerd door een extern bureau. Dus ik reageerde toch en werd geselecteerd. Ik had geen zin om weer aan het UWV-circus mee te doen. Officieel wordt elke minuut die je besteedt aan je toekomstige onderneming, inclusief de bezoeken aan de Kamer van Koophandel en het informatie vergaren op internet, blijvend gekort op je uitkering. Dat vind ik idioot. Ik dacht als ik eenmaal geld ga verdienen geef ik het wel op.

>

Wakker

Het zelfstandig ondernemerschap is een behoorlijke stap voor een alleenstaande moeder met twee kinderen. Het eerste jaar schrok ik 's nachts regelmatig wakker en vroeg ik mezelf af waar ik mee bezig was. Ook veel kennissen zeiden 'Channah, zou je dat nu wel doen?' Eva niet. Zij was een soort sparringpartner in dat proces. Erg waardevol, essentieel zelfs. Eva heeft me altijd gestimuleerd en me overtuigd van mijn kwaliteiten. Ze zorgde ervoor dat ik me zekerder ging voelen en gaf me goede tips. Een vraag over leveringsvoorwaarden? Een telefoontje en ik had het antwoord. Van het bijbehorende persoonsgebonden budget heb ik folders laten drukken en een website laten bouwen. Na een maand of vier kreeg 'Leap Frog, loopbaanbegeleiding, training & coaching' zijn eerste opdracht: twintig uur per week bij Schouten & Nelissen. Toen ik die naam eenmaal op mijn cv had staan, ging het lopen. Ik werkte voor Randstad, TPG Post en mijn laatste klus rondde ik zojuist af bij, rara, het UWV.'

Wijkgerichte aanpak levert ondernemerstalent op

Enschede

De gemeente Enschede stimuleert het ondernemerschap onder laag-opgeleiden en uitkeringsgerechtigden. Joop Wikkerink en Jeroen Vloedveld van Activa Ondernemersadvies vertellen hoe Activa deze mensen opspoot en hen begeleidt bij het opzetten van een eigen bedrijf.

Joop Wikkerink, manager Activa Ondernemersadvies

“Van oorsprong is Activa een gemeentelijke instelling, maar we zijn in 1994 al verzelfstandigd. Het stimuleren van ondernemerschap is hier in Enschede dan ook al zo'n tien jaar aan de gang. Toch waait er pas sinds twee jaar een frisse wind door het startersbeleid en kwamen er geleidelijk aan steeds meer steunpunten, voor allochtonen en voor herintreders bijvoorbeeld. Zo langzamerhand passen gemeenteambtenaren het Bbz-krediet steeds vaker toe. De regeling, die overigens al lang bestaat, wordt sinds april 2005 uitgevoerd door het Regionaal Orgaan Zelfstandigen (ROZ), waarin Enschede, Hengelo en omliggende gemeenten hun Bbz-kennis hebben gebundeld.

De Bbz-regeling is in de loop der tijd een paar keer verbeterd. In 1994 kon je anderhalf jaar met behoud van bijstand en met vijftienduizend gulden je eigen onderneming opzetten. Om het slagingspercentage te vergroten, heeft het ministerie van SZW er een voorbereidingsjaar aan gekoppeld, het bedrag voor het bedrijfskrediet verhoogd en de mogelijkheid van begeleiding en inkomensaanvulling tot drie jaar opgerekt. Na de vuurwerkcramp is het credo 'regels zijn regels'. Dat heeft zijn voor- en nadelen. Het scheidt duidelijkheid, maar werkt ook bureaucratie in de hand, iets dat we terug willen dringen.

De gemeente Enschede streeft ernaar om meer doelgroepen te bereiken dan alleen hogeropgeleide starters. Er is namelijk veel potentieel onder lageropgeleiden en uitkeringsgerechtigden. Alleen is het moeilijk om deze groepen te bereiken. Temeer omdat consultants van de sociale dienst en van andere doorverwijzers de Bbz-regeling vaak niet goed genoeg kennen. Dus besloten we om die mensen zelf op te zoeken. Activa Ondernemersadvies heeft vier wijkbedrijfsadviseurs in dienst en die sporen in achterstandswijken, of 'ontwikkelingswijken', naar ondernemerstalent. In buurthuizen organiseren we bijvoorbeeld workshops waar we informatieavonden houden en belangstellenden verkooptips en -trucs aan de hand doen. Een bijkomend voordeel van deze aanpak is dat

veel ondernemers uit het grijze circuit zich melden en nu officieel met een bedrijf beginnen. Goed voor de ontwikkeling van een wijk. Zij zorgen voor leven in de brouwerij en hebben een voorbeeldfunctie.”

Jeroen Vloedbeld, bedrijfsmediator Activa Ondernemersadvies

“Tijdens het intakegesprek blijkt tachtig procent al een concreet bedrijfsidee te hebben. Allereerst kijken we of het idee past bij de ondernemer en of hij of zij de juiste eigenschappen bezit. Een actieve houding en doorzettingsvermogen zijn daarbij essentieel. Daarna maken we een paar sigarendoosberekeningen om een indicatie van de te verwachten omzet en kosten te krijgen en stuur ik de kandidaat op pad om een marktverkenning te doen. Als de benodigde gegevens er zijn, mondt het geheel uit in een ondernemingsplan. We organiseren overigens ook intensieve groepsbijeenkomsten waarbij het mogelijk is om binnen een week een ondernemersplan te schrijven. Elke dag een hoofdstuk. Het ROZ ontvangt het plan en voert de Bbz-regeling uit nadat het IMK een positief advies heeft gegeven. Zo’n beslisperiode duurt voor een starter overigens dikwijls te lang. Vaak hebben ze al tijden een bedrijfspand op het oog en dat blijft niet eeuwig te huur staan.

Eenmaal gestart dan blijven we de zelfstandige zo’n twee jaar volgen. De ondernemer moet een boekhouding opzetten en een administratiekantoor zoeken. Meestal moet het ondernemingsplan worden bijgesteld en zijn er extra vergunningen nodig. Omdat we een groot netwerk hebben, zijn we de schakel tussen de ondernemer en instanties als belastingdienst, gemeente, politie en accountants. En, niet onbelangrijk, we steken de zelfstandigen vaak een hart onder de riem.”



Van links naar rechts: Jeroen Vloedbeld, Joop Wikkerink, Ümran Aygün-Hasançebi en haar man Cafer Hasançebi

“Zonder advies had ik meteen getekend”

Ondernemer

Ümran Aygün-Hasançebi is geboren in Nederland maar verhuisde op haar zevende naar Turkije. In 1988 keerde ze terug naar haar geboorteland. Ze had hier verschillende baantjes, maar raakte een paar jaar geleden in de bijstand. Nu runt ze samen met haar man, Cafer Hasançebi, stomerij ‘Actief’ in Enschede.

“Hoe kom ik uit die bijstand? Dat was mijn centrale vraag. Ik solliciteerde veel en deed een boekhoudopleiding, maar ik werd nergens uitgenodigd. Eigenlijk wilde ik een eigen zaak beginnen. Iedereen die ik dat vertelde – inclusief mijn man – zei tegen me ‘dat kun je niet, dat lukt je nooit’. Maar je leeft maar een keer en ik wilde het toch proberen. En ik had ook al iets op het oog: de stomerij waar ik rond de millenniumwisseling met veel plezier een jaar werkte. Ik wist dat de toenmalige eigenaar langdurig in het ziekenhuis was beland, dat de zaak sindsdien verloederde en dat de omzet flink was teruggelopen. ‘Dat kan beter’, dacht ik.

Vastberaden, eigenwijs en enthousiast

Maar hoe moest ik dat aanpakken? Omdat mijn man plannen had om een reisbureau op te zetten, was hij al eens bij het Activa Ondernemersadviespunt geweest. Zo wist ik dat je als starter bij Activa terecht kunt voor gratis advies. Samen met Jeroen Vloedveld maakte ik een ondernemingsplan en vroeg ik een Bbz-krediet aan. Alleen zou dat niet genoeg zijn om de stomerij over te nemen. We zouden namelijk ook een bezorgautootje en een nieuwe reinigingsmachine nodig hebben. Ik klopte bij mijn ouders aan maar die twijfelden. Ook de bank stelde zich aanvankelijk – ondanks mijn vastberadenheid, eigenwijsheid en enthousiasme – zeer terughoudend op. Zij wilden alleen akkoord gaan als het Bbz-krediet zou worden toegewezen en mijn ouders ‘ja’ zouden zeggen.

Geen geduld

Mijn enthousiasme moest vervolgens flink worden getemperd bij de overnameonderhandelingen. Als Jeroen mij niet had geadviseerd, had ik het overnamecontract meteen getekend. Ik heb nu eenmaal geen geduld en ik wilde zó graag. Gelukkig heeft hij dat contract eerst nauwkeurig laten checken. Sinds 1 januari

is de overname officieel. Jeroen wist ook hoe je de afvloeiing van het oude personeel in goede banen moest leiden en de juiste wegen te bewandelen om de benodigde vergunningen te krijgen. Cafer en ik zijn nu zoveel tijd kwijt met de stomerij dat hij zijn plannen voor een reisbureau tijdelijk in de koelkast heeft gezet en ik met mijn boekhoudstudie ben gestopt.

Gratis publiciteit

Klantentrouw vind ik het belangrijkste. Daar doe ik alles aan. We zijn de enige warme stomerij in de stad. Dat betekent dat we alle spullen in eigen beheer reinigen en stomen. We bezorgen gratis en voor het aanzetten van knopen en andere kleine dingen laat ik de mensen niet betalen. Service van de zaak. De mensen waarderen dat. Mond-tot-mond-reclame en gratis publiciteit – Jeroen heeft zelfs gezorgd dat we op TV Oost zijn geweest – kun je als starter goed gebruiken.

Hoewel de winst gestaag stijgt, is er nog wel een probleem. In de boekhouding zijn kosten voor investeringen aangezien. Daardoor komt mijn nettowinst te hoog uit en krijg ik mijn 'aanvulling voor levensonderhoud' niet. Dat geld heb ik nodig om bijvoorbeeld hangers en hoezen te kopen, om mijn bedrijf draaiende te houden. Dus de ene regel wringt met de andere. Ik hoop dat Jeroen daar nog iets aan kan doen."

Casemanagers kunnen een antenne ontwikkelen

Tilburg

Tilburg ontwikkelde een concreet aanbod om mensen met een uitkering te begeleiden bij het opstarten van een eigen bedrijf. De gemeente baseert zich op het uitgangspunt dat het ondernemerschap ook voor deze doelgroep een veelbelovende optie kan zijn. Coert de Vos, adviseur bij Startersadvies, vertelt hoe Tilburg de mentale omslag vertaalde in praktische dienstverlening.

“Tot voor kort werd er bij mensen met een uitkering vooral ingezet op uitstroom naar reguliere arbeid. Alleen als mensen zelf met een idee voor een eigen bedrijf kwamen, werd dat opgepikt. Dat moest veranderen, vonden wij. Want er schuilt een enorm ondernemerspotentiël in deze doelgroep. De kunst is dat je dat er uit haalt. Case-managers kunnen daar een antenne voor ontwikkelen en een professionele inschatting maken of er een cliënt met mogelijkheden in die richting voor hen zit. Het begint bij de gesprekken in de spreekkamer.

Alles in huis

Vergeleken met andere Europese landen, scoort Nederland laag als het om zelfstandig ondernemerschap gaat. Als je een bedrijf start, hoef je echt niet uit te groeien tot een multinational. Het is al mooi als je in je eigen onderhoud kunt voorzien, en legio mensen kunnen dat. Dit idee heeft Tilburg omarmt. En we hebben ervoor gekozen - anders dan veel andere gemeenten – om het hele begeleidingstraject binnen eigen gelederen te organiseren. We hebben de kennis en de doelgroep in huis. We hebben contacten met bedrijven en met de andere spelers in het veld. Als gemeente streven we ook naar een goed economisch klimaat, en het is algemeen bekend dat het midden en kleinbedrijf daar een waardevolle bijdrage aan levert. Dus zijn we flink gaan investeren in onze afdeling Startersadvies en hebben we een aantal concrete producten ontwikkeld. Inmiddels bestaat de afdeling, een onderdeel van het ondernemersloket, uit vijf adviseurs, een leidinggevende en een secretaresse. We krijgen cliënten doorverwezen vanuit onze eigen organisatie maar ook vanuit gemeenten in de regio, die meebetalen aan deze dienstverlening. Daarnaast verwijzen UWV en CWI regelmatig naar ons door. Sinds we een concreet aanbod hebben en daar via diverse kanalen en voorlichtingsessies ruchtbaarheid aan hebben gegeven, loopt het als een trein.

>

Gefaseerd traject

We maken gebruik van de pré-startfase die geregeld is binnen de WWB. Mensen met een bijstandsuitkering kunnen zich een jaar lang oriënteren op het ondernemerschap. Gedurende dat jaar bieden wij een intensief, acht maanden durend traject aan. Om te voorkomen dat mensen vrijblijvend deelnemen, laten we hen een polis ondertekenen. Tijdens de intakefase maken we een inschatting van iemands kansen. De oriëntatiefase is bedoeld om dromen om te zetten in concrete plannen. Naast individuele coaching bieden we collectieve training op het gebied van vaardigheden, marktonderzoek, financiën en wet- en regelgeving. Tijdens de realisatiefase begeleiden we bij het schrijven van het ondernemingsplan. We kijken niet alleen naar de zakelijke kant maar ook naar wat iemand aan vaardigheden en mogelijkheden in huis heeft of mist. Iemand met faalangst krijgt problemen met acquisitie. Maar daar kun je wel wat aan doen.

Denken als ondernemer

En als het dan tot slot niet lukt? Niet starten is ook een resultaat, vinden wij. Sommige deelnemers komen er achter dat ze toch iets anders willen. En het gebeurt regelmatig dat mensen tegen een baan aanlopen als ze intensief de markt verkennen. Dat is natuurlijk ook mooi.

Naast dit traject hebben we een aantal specifieke projecten; bijvoorbeeld voor allochtonen, voor mensen die vanuit loondienst een bedrijf willen starten en voor doorstarters. We proberen voortdurend in te spelen op ontwikkelingen op de arbeidsmarkt, de economie en de regelgeving. Als gemeente worden we dus zelf ook uitgedaagd om ondernemer te zijn.”



Leo Mutsaers (links) en Coert de Vos

“Ik ben gegroeid, zelfverzekerder geworden”

Ondernemer

Leo Mutsaers was bedrijfs- en productie leider, voornamelijk bij houtverwerkende bedrijven. Door een conflict met zijn directeur werd hij op zijn 56e werkloos. Nu is hij zelfstandig deurenspecialist.

“Dat conflict heb ik aangevochten en ik ben in het gelijk gesteld. Maar bij zo'n proces zijn er eigenlijk alleen maar verliezers. Terug naar hetzelfde bedrijf was geen optie en ik belandde in de WW. Ik schreef me in bij diverse werving- en selectiebureaus en solliciteerde een jaar lang intensief. Zonder succes. Tijdens een startersbijeenkomst bij de Kamer van Koophandel hoorde ik dat je bij de gemeente Tilburg in aanmerking kunt komen voor een vaardigheidscursus voor starters. Aanvankelijk had ik een eigen adviesbureau in gedachten. Ik zou bedrijven gaan ondersteunen bij reorganisaties want daar had ik in mijn loopbaan veel mee te maken gehad. Maar tijdens die cursus kwam ik er al vrij snel achter dat ik daarvoor toch wat competenties mis. Een abstract product aan de man brengen is niet mijn ding. Ik ben een productieman.

Oude netwerk aangeboord

Een test wees uit dat het kopen van een bestaand bedrijf een goede optie zou zijn. Alleen kwamen daarbij financiële problemen om de hoek kijken. Toen heb ik mijn oude netwerk aangeboord. Eén van mijn contacten had een onderneming in op maat gemaakte deuren, die met name nodig zijn bij renovatie van oude panden. Soms zijn de huizen verzakt en passen de standaard deuren niet meer in de kozijnen. Die ondernemer werkt in de randstad en opperde dat ik hetzelfde kon gaan doen in het zuiden. Ik kon zijn naam – De Deurenspecialist en zijn foldermateriaal gebruiken. Omdat we geografisch ver uit elkaar zitten, bijten we elkaar niet.

>

Nieuwe vaardigheden

De eerste vier maanden had ik geen enkele klant. Op de cursus leerde ik tijdens rollenspelen veel over het benaderen van klanten. Hoe begin je een praatje? Val je met de deur in huis of begin je over koetjes en kalfjes? Aannemers slaan het liefst spijkers met koppen, woningcorporaties hebben meer tijd voor je. Aanvankelijk liep ik eerst drie rondjes om de tafel voordat ik de telefoon durfde te vatten. Nu gaat het beter. Ik ben gegroeid, figuurlijk. Ben zelfverzekerder geworden en heb nieuwe vaardigheden ontwikkeld.

De laatste weken loopt het veel beter. Ik kan regelmatig orders noteren. Ik neem de maten op van de deur, het slotgat, de scharniersparingen, de glasopeningen, vraag offertes aan voor glas- en hang- en sluitwerk, plaats bestellingen en regel dat een timmerman het afhangen verzorgt. Kortom, ik regel de hele logistiek eromheen. Ik kan er nu nog niet van leven maar over een half jaar hoop ik wel.

Krom

De regels zijn tegenstrijdig. Het is krom dat de tijd die ik aan mijn bedrijf besteed in mindering wordt gebracht op mijn WW-uitkering. Terwijl ik die tijd en dat geld juist nu nodig heb om het bedrijf uit te bouwen. Iedereen adviseert me om daar 'creatief' mee om te springen, ook instanties. Oja, en een ziektenkostenverzekering afsluiten voor de uren die ik werk? Vanwege mijn leeftijd begint geen enkele verzekeringsmaatschappij daar aan. Er zit dus niks anders op dan gezond te blijven."

Enkele tips uit de interviews

- Denk zelf als ondernemer, reageer alert op ontwikkelingen en pas je dienstverlening aan.
- Zorg voor een informatiepunt op een goede plek in de stad, los van de Sociale Dienst of gemeente, kies een zakelijke omgeving.
- Erken dat bepaalde groepen achterstand hebben en pas je beleid daarop aan.
- Betrek deskundigheid en ervaring bij startersbeleid.
- Definieer het beoogde resultaat. Bijvoorbeeld: lever twintig ondernemers af.
- Wees actief, zoek zelf naar kandidaten.
- Zorg dat de Bbz-regeling bekend wordt bij doorverwijzers.
- Kijk bij de doelstelling 'uitstroom naar werk' naast 'arbeid in loondienst' ook naar ondernemerschap.
- Besteed niet alleen aandacht aan de zakelijke kant maar kijk ook naar iemands vaardigheden en potenties.
- Laat iemand objectief meekijken naar plannen vol enthousiaste ambities.
- Case-managers en consultants moeten een professionele antenne ontwikkelen voor ondernemerskwaliteiten.

Meer mensen aan het werk als ondernemer. Dat is in het kort het doel van het project 'Stimulering Ondernemerschap' dat in 2005 van start is gegaan in opdracht van het Ministerie van SZW. Daarnaast wil het project een impuls geven aan een andere denkcultuur: niet meer denken in termen van werkgever, werknemer en een baan, maar ook mogelijkheden onderzoeken om als werkzoekende te kiezen voor ondernemerschap. Dit kan immers de werkgelegenheid en arbeidsparticipatie vergroten en is voor sommigen een reëlere optie dan een baan.

Meer weten?

Meer informatie over onderwerpen van het ministerie van SZW waarmee gemeenten te maken hebben, kunt u vinden op: www.gemeenteloket.minszw.nl. Mocht u nog vragen hebben, dan kunt u terecht bij de Gemeentelokettelefoon. Deze is bereikbaar van 9.00 – 12.30 uur, (070) 333 41 30. Het mailadres is: gemeenteloket@minszw.nl