

Onderneem wat je beweegt !

SAAC * 10 JAAR RE-INTEGRATIE

Gespecialiseerde coaching en begeleiding
van startende ondernemers met een arbeidshandicap

Tekstbundel samengesteld door Rob de Keizer, © SAAC, Woerden 2011

SAAC - postbus 11, 3440 AA - woerden / tel. 0348 – 46 06 36 / info@saac.nl



SAAC * 10 JAAR RE-INTEGRATIE

Publicatie over tien jaar coaching en begeleiding van startende ondernemers met een arbeidshandicap

De kracht van de beperking



"In de beperking toont zich de meester!" Goethe's woorden lijken actueler dan ooit. We leven in een tijd waar de wereld met de dag kleiner lijkt te worden en de technologische mogelijkheden almaar groter. Nog geen 20 jaar geleden stonden de rijke bezitters van de Kermit-telefoon stoer te bellen bij een Greenpoint en anno 2011 wordt de middelbare school geconfronteerd met spiekende jeugd via mobiel internet op de smartphone ...

Er is geen onderwerp te bedenken of er dient zich meteen een veelheid aan keuzes en mogelijkheden aan waaruit een selectie *moet* worden gemaakt. Steeds meer legt dit een claim op velen van ons. De dwang van het op de hoogte zijn en meedoen is groot. Iedere hype is verplichtend en elke volgende ontwikkeling wordt ongemerkt de nieuwe standaard: wie schrijft er nog een girobetaalkaart uit en speelt nog cassettebandjes af in zijn auto? Je mag niet verzaken; meedoen is het devies!

Alle kennis, technieken en vaardigheden die we onszelf eigen maken in deze snel veranderende wereld lijkt ons steeds veelzijdiger te maken en bij te dragen aan ons leefcomfort. Deels is dat zeker waar. Maar er zijn ook kanttekeningen te plaatsen bij de grenzeloosheid.

Eén gevolg van de geschetste ontwikkeling is het groeiende leger aan generalisten dat wordt gekweekt. Veel mensen kunnen en weten van alles een beetje. Een gevolg daarvan is dat de specialist en de vakman schaars worden. Waar krijg je nog de tijd en de mogelijkheden om een vak te leren, een ambacht uit te oefenen, een specialisatie te ontwikkelen? Alleskunnens moeten we zijn, maar uiteindelijk zijn we meer "van-alles-een-beetje-kunnens" aan het worden ...

"Human Race of eigen koers?"

Een tweede effect is kwalijker: het is niet voor iedereen weggelegd om mee te doen. Vanuit mijn ervaring (ondermeer als arbeidsdeskundige van re-integratiebedrijf en MT-Lid van een Sociale Werkvoorziening) weet ik, dat er velen zijn die niet kunnen aanhaken. De wereld raast te snel voorbij aan een groot aantal mensen, die door (lichamelijke, verstandelijke of psychische) beperkingen het tempo niet kunnen bijbenen of daar domweg de financiële middelen niet voor hebben. De mate waarin je in staat bent mee te doen aan de "human racing" bepaalt je plaats in de maatschappij en de technologische vooruitgang maakt op steeds plattere en grotere schermen zichtbaar wat je afstand tot de ideale wereld is .

Deze ideale wereld die wordt voorgeschoteld bestaat echter niet. Er is niemand die in alles uitblinkt! Camoufleren van je zwakte zal ieder vanuit een oerinstinct wel proberen, maar dat lukt niet altijd. Het hebben van beperkingen is inherent aan het mens zijn. Het verbergen of ontkennen daarvan mag dan een natuurlijke reflex zijn,

gelukkiger word je er op de lange duur niet van.

Velen die door de ondernemerscoach van SAAC zijn begeleid, hebben ondervonden dat je er *wel* beter van wordt, als je je beperkingen onder ogen ziet. Ontkennen lijdt onherroepelijk tot verkramping en dat is nu net wat SAAC helpt te doorbreken: Onderneem wat je *beweegt*!

Persoonlijke beperkingen kunnen blijvend zijn, maar ze geven slechts de grenzen van je mogelijkheden aan. Grenzen die je moet **kennen** om tot het gewenste niveau van meesterschap te komen!

SAAC bedankt alle klanten en coachees die op dit punt van bewustzijn zijn gekomen en de moed hebben opgebracht, om de intrinsieke energie en motivatie als leidraad voor hun leven te laten gelden. Het maken van keuzes wordt dan tegelijk een stuk eenvoudiger! Laat de lezer van dit lustrumboekje zelf uitmaken in hoeverre de beschreven kleine zelfstandigen gelukkigere mensen zijn geworden ...

Op beleidsniveau geldt voor de re-integratiesector in ieder geval onomstotelijk, dat keuzes die mensen maken vanuit hun eigen kracht en met kennis van de eigen beperkingen per definitie **duurzaam** zijn; een stuk duurzamer dan de modernste smartphone

R.F. Knoop
bestuurssecretaris
SAAC

Werken in vrijheid

Mijn bedrijf Tekstlab bestaat sinds maart 2000. De jaren die daaraan voorafgingen waren voor mij een roerige periode waarin ik soms parttime werkte en soms volledig thuis was. In 1988, kort na mijn afstuderen aan de HEAO, werd ik geconfronteerd met de ziekte ME. Dit bracht veel klachten met zich mee zoals vermoeidheid, verminderde weerstand, spier- en concentratieklachten. In de twaalf jaar tussen mijn afstuderen en de start van mijn eigen bedrijf heb ik in verschillende functies gewerkt:



bij een reclamebureau, als freelance journalist en als redacteur bij de regionale radiozender. Iedere keer liep ik vast op vaste werktijden en hoge werkdruk.

Langzaam landde het idee om voor mezelf te beginnen. Eerder durfde ik dit niet aan door het gebrek aan zekerheid. Ik startte in een periode waarin ik als freelancer werkte. Er dienden zich verschillende opdrachten aan. Daardoor werd een rechtsvorm noodzakelijk. In het begin ben ik rustig aan van start gegaan als journalist en communicatieadviseur, voor ongeveer 20 uur per week. Ik kreeg daarbij ondersteuning van Rob de Keizer van SAAC. Het feit dat hij onafhankelijk was vond ik erg belangrijk. Hij wees me op rationele zaken als een helder bedrijfsprofiel en een duidelijke focus. Maar ook op de emoties en positieve gevoelens die horen bij het najagen van je droom: van je hobby je vak maken.

“Werk uit mijn netwerk”

Al snel kreeg ik vanuit mijn netwerk meer werk. Ik had niet gedacht dat dat zo snel zou gaan. Ik werkte voor twee regionale magazines en kwam via via aan nieuw werk. Door de rustige opbouw wende ik langzaam aan het werk als externe.

In de loop der jaren is het werk steeds toegenomen. Ik werk nu bijna fulltime en heb ondanks de crisis voldoende opdrachten. In het begin maakte ik me soms zorgen of er wel nieuw werk zou komen. De toevloed van opdrachten is niet altijd te stroomlijnen. Dat betekende dat ik de eerste jaren rustige zomers had. Inmiddels is mijn netwerk zo uitgebreid dat er vrijwel continu werk is en soms komen er zoveel dingen tegelijkertijd dat ik opdrachten moet afzeggen.

In de eerste jaren werden drukke periodes afgewisseld met tijden van rust (vooral in de zomer en rond de kerst). Toen vond ik dat vaak lastig, want je weet nooit wanneer nieuw werk zich aandient. Achteraf ervaar ik dit als een mooie mogelijkheid om te herstellen van intensieve opdrachten.

Mijn eigen bedrijf markeert voor mij een keerpunt in mijn leven. Na een zware en vaak uitzichtloze periode van ziekte bracht het werk vrijwel uitsluitend positieve dingen: een maatschappelijke positie, het ontwikkelen van mijn talenten, het opdoen van ervaring en de veelal prettige sociale contacten die uit mijn werk voortvloeien. Daarnaast kwam er een einde aan de afhankelijkheid van uitkeringen.

“Onderneem wat je Beweegt”

De slagzin van SAAC ‘Onderneem wat je beweegt’ spreekt me zeer aan. Zoals eerder gezegd heb ik van mijn hobby – schrijven – mijn werk kunnen maken. De behoefte om te schrijven, te communiceren, bladen te maken, komt van binnenuit en beweegt mij ten diepste. Ik geloof dat dit een essentiële voorwaarde is om met plezier en met begeestering te werken.

De **vrijheid** die het ondernemerschap mij geeft, acht ik van grote waarde. Ik denk dat startende ondernemers (en hun begeleiders) daar altijd naar moeten streven. In vrijheid kan alles stromen: creativiteit, communicatie, persoonlijke ontwikkeling, maatschappelijke betrokkenheid. Dat gun ik iedereen.

Caroline Ludwig
Tekstlab - Den Haag
www.tekstlab.nl

Wees niet bang voor je passie

Mijn naam is Sylvia Rimmelzwaal-Romijn. Sinds alweer tien jaar verleen ik vanuit mijn ‘Praktijk ARAH’ psychosociale hulpverlening, coaching en counseling. Ik richt me in het bijzonder op **rouw- en verliesbegeleiding**. Praktijk ARAH is gevestigd in Katwijk.

ARAH is een Indonesisch woord, dat **richting** betekent. Ik zelf ben een totaal andere richting ingeslagen en mijn cliënten kiezen er ook voor om van richting te veranderen of richting aan hun leven te geven. Als het woord wordt omgedraaid, staat er HARA. Dat komt uit het Sanskriet en betekent ‘het centrum van zijn’. Beide woorden vind ik erg toepasselijk voor mijn praktijk en voor mij zelf.

Een tijdje geleden belde Rob de Keizer van SAAC mij met de vraag of ik naar aanleiding van het 15-jarig jubileum van SAAC een stukje wilde schrijven.



Ik vond het een goed idee en erg leuk om dat voor deze heugelijke gebeurtenis te mogen doen. Ik leerde Rob kennen via UWV Rijnstreek, waar ik terecht was gekomen voor een reïntegratietraject. Ik werkte in die tijd als secretaresse op een school en besloot -na een voor mij moeilijke periode- met deze baan te stoppen en mijn hart te volgen.

Ik volgde een studie voor psychosociaal hulpverlener en wilde, wanneer ik mijn studie had afgerond, graag mijn eigen praktijk beginnen. Bij de voorbereiding daarvan heeft Rob mij geholpen met goede adviezen en hulp, het maken van een ondernemersplan en aandacht voor allerlei andere zaken die moeten gebeuren voordat je een eigen praktijk kunt beginnen.

“Van richting veranderen”

Al in 1997 ben ik heel voorzichtig begonnen met een advertentie te zetten en me op meerdere manieren bekend te maken, onder andere in enkele plaatselijke kranten. In eerste instantie vond ik het erg moeilijk en best eng om cliënten te ontvangen met vrij zware problematiek, die ik dan graag wilde helpen om weer wat beter in het leven te kunnen staan. “Zou ik dat wel kunnen?”, dacht ik soms. Het was voor mij een hele stap om ‘zomaar’ te beginnen, maar gelukkig heb ik het wel gedaan. Wat me meeviel, was dat er zich vrij snel cliënten aanmelden. Mijn angst dat er niemand zou reageren bleek gelukkig onterecht!

De slogan ‘Onderneem wat je Beweegt’ was voor mij een echte *eye opener*: ik wilde mijn intuïtie wel volgen, alleen wist ik niet goed hoe ik dat zou moeten doen. Dankzij SAAC en het UWV ben ik zo ver gekomen, dat ik nu al ruim 10 jaar mijn eigen praktijk heb. Ik zou zeker anderen aanraden om bij verandering in hun loopbaan, waarbij men het eigen hart wil volgen, gebruik te maken van coaching door SAAC. Mijn ervaring is vooral, dat ik door verschillende van tevoren goed doordachte en uitgewerkte stappen deze daadwerkelijk heb genomen. Die stappen hebben me gebracht waar ik nu ben: De situatie nu is totaal anders dan die van tien jaar geleden. Financieel blijft het natuurlijk een onzeker beroep, dat zelfstandig ondernemer zijn: je bent er toch afhankelijk van of cliënten wel of niet komen. Maar op persoonlijk gebied zou ik echt niet meer anders willen: Zelfstandig psychosociaal hulpverlener zijn is écht het beroep waar mijn hart ligt en wat ik met passie uitoefen. Dat is voor mij belangrijker dan financiële zekerheid.

Sylvia Remmelzwaal-Romijn
Praktijk ARAH – Katwijk
www.praktijkarah.nl

Passie brengt je verder !



Hallo, mijn naam is **Karlijn Tempelman**. Ik ben een eind dertiger. Oorspronkelijk was ik werkzaam in de sportwereld, maar door blijvende blessures had ik geen andere keus dan me om te scholen. Tijdens een reïntegratietraject ben ik in 1998 omgeschoold tot schoonheids-specialiste. Samen met mijn sport- en massage-achtergrond kon ik de mensen een volledig pakket aanbieden.

In mijn nieuwe beroep als schoonheids-specialiste heb ik eerst een jaar bij twee grote beautycentra gewerkt. Ik kon daar niet heel goed mijn ei kwijt, omdat ik steeds dingen zag die ik anders zou willen doen. Bij deze werkgevers ervaaarde ik echter totaal geen ruimte voor mijn ideeën.

“Binnen zes jaar 300 vaste klanten”

Na enig nadenken wist ik het: Voor mezelf beginnen, dat was de oplossing!

In 2000 heb ik schoonheidsinstituut “De Tempel” opgericht. Het was een praktijk aan-huis in de nieuwbouw van Woerden. In zes jaar heb ik vele schoonheidsbehandelingen uitgevoerd en het klantenbestand uitgebouwd naar 300 vaste klanten. De meeste klanten kwamen zo eens in de 5 weken terug. Ik heb die jaren als een heerlijke tijd ervaren.

In 2006 was ik toe aan een grotere uitdaging. Voor mij was de keus om of schoonheids-instituut De Tempel uit te bouwen naar een groot wellnesscentrum of om iets heel anders te gaan ondernemen. Uit ervaring wist ik, wat er allemaal komt kijken bij het runnen van een groot beautycentrum. Vooral gezien de veelvoorkomende personeelsproblemen en de zeer hoge opstartkosten, besloot ik uiteindelijk om de schoonheidssalon te beëindigen. Ik heb mijn klanten overgedragen aan diverse collega's.

Ik ben al jaren dol op reizen. Toen ik dan ook een compagnon ontmoette die tennisreizen wilde organiseren, laaide de ondernemersvlam opnieuw in me op: Ik ging sport-reizen organiseren! Omdat mijn compagnon een grote naam als sporter heeft in zijn geboorteland Tunesië, zijn we daar begonnen. Het land ontdekken, keuzes maken voor de bedrijfsnaam, het logo, de website, etc. Dat was een intensief en erg inspirerend jaar!

“Sportreizen naar Tunesië”

We draaien nu alweer twee jaar met ons bedrijf HTI Reizen en zijn inmiddels specialist in reizen naar Tunesië: rondreizen, maatwerkreizen, *incentives* en natuurlijk ook strandvakanties. Daarnaast organiseert HTI Reizen ook golf- en tennisreizen wereldwijd en groepsreizen op maat voor bedrijven en sportverenigingen.

Het is fijn om een compagnon te hebben tegen wie je zaken aan kan houden. Wij vullen elkaar mooi aan: Mijn zwakke punten zijn zijn sterke punten en andersom.

Wat wij in de eerste twee jaar beter hadden kunnen doen, was een duidelijkere taakverdeling maken en elkaar daar aan houden. Wij hebben dit nu wel goed voor elkaar. Al doende leert men ...

Het is mij absoluut meegevallen om een goede doelgroepbepaling te maken. Het lukte ook heel goed om bij deze doelgroep het juiste product te vinden. Wat mij is tegen gevallen en nog steeds wel lastig is, is om onze doelgroep te bereiken op een niet al te kostbare manier. Adverteren is geen kunst, maar de Kunst is om een zeer sterke marketing neer te zetten tegen zo laag mogelijke kosten.

Het voeren van een eigen bedrijf heeft mij ook persoonlijk veranderd. Het heeft me sterker en zakelijker gemaakt. Ik heb hierdoor een betere balans in mijn leven en ook privé kan ik nu beter voor mezelf opkomen. Door samen met mijn compagnon en zakenpartners te sparren, kom ik er steeds meer achter wat ik wel en wat ik niet wil. Zo krijg ik steeds helderder wie ik nu eigenlijk ben. Dat is eigenlijk het allerbelangrijkste wat mijn eigen bedrijf mij heeft gegeven! Dit had ik nooit zo sterk kunnen ontwikkelen, als ik voor een baas was blijven werken.

“Passie brengt je verder”

De slogan “Onderneem wat je beweegt” van SAAC spreekt mij daarom erg aan. Echt leven is voor mij: leven vanuit je hart. En écht ondernemen is voor mij ondernemen vanuit je hart! *Wat je beweegt*, dat noem ik passie. Passie brengt je letterlijk in beweging en die beweging heb je nodig om te kunnen ondernemen.

Om goed te ondernemen moet je niet alleen een zakelijk instinct hebben, maar ook weten wie je bent en wat je wilt. Ik heb ervaren dat het belangrijk is om eerst voor jezelf uit te zoeken wat je drijft, waar je hart ligt. Wanneer het ondernemerschap kriebelt, lijkt bijna alles wat op je pad komt fantastisch. De tijd nemen en goede begeleiding krijgen zijn dan van belang om bij de kern te komen van wat je echt wilt.

Ik raad iedere starter aan om in deze fase samen met een begeleider/adviseur te kijken wat jou als aanstaand ondernemer drijft: Waarom wil je ondernemen? Waar ligt je passie?

Soms lijkt van je *hobby* je werk maken ideaal, maar in de praktijk kun je beter je hobby je hobby laten. Dat is je uitlaatklep. Zo houd je ook zakelijk en privé gemakkelijker gescheiden en is er meer rust en balans als je aan het ondernemen bent.

Karlijn Tempelman
directeur/eigenaar
HTI-Reizen BV, Utrecht

Naschrift redactie:

Op het moment van publicatie van dit boekje heeft Karlijn, mede onder invloed van de politieke veranderingen in Noord-Afrika en Tunesië, haar positie in HTI-reizen verruild voor een sales-functie bij een hippe internet-aanbieder van onder andere wellness-producten.

Schatzoeken met ZIPP

Het verhaal over mijn ondernemerschap als trainer, coach en therapeut illustreer ik graag met het volgende oude verhaal van een arme Joodse koopman uit Krakau:

“In een droom was de koopman in Praag. Een oude man sprak hem aan en vertelde dat er aan de voet van de Karelsbrug een schat lag. Toen de koopman voor de derde keer hetzelfde droomde, besloot hij op weg te gaan om de schat te zoeken. Na een wekenlange voettocht bereikte hij eindelijk de Karelsbrug in Praag. Hij had zijn reisdoel bereikt, maar waar moest hij die schat precies gaan zoeken? Dat had de oude man er niet bij gezegd. De arme koopman zocht de hele dag bij de brug naar een aanwijzing. De schildwacht, die de Karelspoort en brug bewaakte, vroeg hem waarnaar hij op zoek was. De koopman vertelde eerlijk van de droom die hij tot drie maal had gehad.

‘Geloof jij in zulke dromen?!’, lachte de schildwacht. ‘Dan zal ik je gauw uit de droom helpen kerel.

Als ik net zo’n ezel was geweest als jij, dan had ik nu al lang en breed in Krakau gezeten. Ik heb ook tot drie maal toe een rare droom gehad. Een oude man zei me dat ik naar Krakau moest reizen. Daar moest ik zoeken naar het huis van een Joodse koopman. In zijn tuin, onder een oude perenboom, zou een schat begraven liggen. Zoiets geloof je toch niet?’

De koopman kon zijn oren niet geloven. Hij keerde zo snel mogelijk terug naar zijn huis in Krakau om in zijn eigen tuin onder de oude perenboom te gaan graven. Na een uurtje graven vond hij een ijzeren kist die barstensvol zat met goudstukken, sieraden en edelstenen.”



“Meer vragen dan antwoorden”

Ook ik, Marjolein Boom, ging als ondernemer op pad zonder precies te weten waar ik aan begon. Eén van de vragen die mij bezig hield was: Hoe presenteer ik mijn bedrijf in een markt die ook door talloze collega’s wordt benaderd? Hoe onderscheid ik mij? Hoe ben ik uniek? Hoe kan ik mensen overtuigen van de waarde van mijn diensten, terwijl ik meer vragen heb dan antwoorden?

Het verhaal van de koopman uit Krakau vertelde ik aan anderen, maar ik zag de schat die er voor mijzelf in verborgen zat niet. Ik was onderweg om ervaring op te doen die ik nodig had om de schildwacht in mijn verhaal te ontmoeten. Er was niet één schildwacht. Er waren familieleden, vrienden, collega’s, coaches.

En bovenal mijn cliënten die me de weg wezen naar huis, waar ik letterlijk en figuurlijk in mijn eigen praktijk mijn paradoxale antwoord vond: Juist in mijn vragen en ‘niet zeker weten’ zit mijn kracht als het om mijn vak gaat.

“Zoek jezelf zuster, vind jezelf”

In mijn werkplaats vinden mensen geen kant en klare tools, maar ontwikkelen ze hun eigen gereedschappen en gebruiksaanwijzing. Ik zie het als mijn taak om met hen een ander perspectief te ontdekken, waardoor ze hun eigen vragen kunnen beantwoorden: door het stellen van vragen; door te onderzoeken en te experimenteren. Zo creëren we samen maatwerk.

Ik ben ervan overtuigd dat mensen, inclusief ikzelf, de antwoorden op de vragen die hen bezighouden zelf in huis hebben. We hebben daar niet altijd zicht op; we weten het niet. In het erkennen van het niet weten ligt het begin van een antwoord. Door ‘van huis’ te gaan en anderen te ontmoeten kun je nieuwe perspectieven op je vraag ontdekken en daarmee je eigen antwoorden hervinden.

Marjolein Boom
ZIPP - Voorburg
www.zippweb.nl
info@zipp.nl

Engelengeduld in Zevenhuizen

Hallo, mijn naam is **Ingrid Olieman**. In het jaar 2000 ben ik onder de naam “Jehara” gestart met een praktijk voor massage- en voetreflextherapie. Tot nog toe is de praktijk aan huis gevestigd in het plaatsje Zevenhuizen bij Waddinxveen.

Voordat ik startte met de praktijk, zat ik in de WAO als gevolg van een hersenbloeding. Na het volgen van diverse cursussen en opleidingen begon ik vol goede moed en enthousiasme aan het voorbereiden, opbouwen en promoten van

mijn massagepraktijk. Wat mij is **mee gevallen**, is dat ik door mijn keuze voor het zelfstandig ondernemerschap in leuke gesprekken terechtkom. Ik heb ook meer zelfvertrouwen gekregen, doordat mensen er voor kiezen, zich door mij te laten behandelen. Bovendien is het bevredigend dat klanten terugkomen, ook al moeten ze de behandelingen zelf betalen.

“Al tien jaar vaste klanten”

Door mijn keuze toen, heb ik nu al bijna 10 jaar wekelijks een vast aantal klanten. Ik kan daar mijn talent goed in kwijt: door inzet van mijn gevoeligheid en vakmanschap als therapeut, kan ik mensen helpen dichter bij hun gevoel te komen. Dat leidt tot bewustwording; niet alleen van gevoelens, maar ook van het eigen denken. Door preciezer naar zichzelf te kijken, ontstaat bij de cliënt een scherper zicht op de eigen klachten. Daardoor kan het helingsproces beginnen.

Het is mij **tegen gevallen**, dat nu al meerdere jaren het aantal klanten blijft steken op gemiddeld vijf per week. Dat is te weinig om een volledig inkomen uit te halen. Dat frustreert me wel, omdat ik me erg ingespannen heb om meer klanten te krijgen, zoals veel folders uitzetten en adverteren. Ook heb ik vrije publiciteit in de plaatselijke krant gehad.

“Twijfel door stagnerende groei”

Door die stagnerende groei ben ik nog steeds voor een deel van mijn inkomen afhankelijk van een WAO-uitkering. Dat vind ik jammer. Ik zou het liefst helemaal zelfstandig zijn! Ik zou weleens willen onderzoeken, op welke manier ik nog een stap verder kan komen om mijn bedrijf winstgevender te maken. Misschien moet ik daarbij wel over de horizon kijken, om andere dingen te ontdekken waarmee ik aanvullende inkomsten kan verdienen!?

Wat mij vooral beweegt is het gezond maken van mensen. Daarom heb ik ook voor het vak *massagetherapie* gekozen. Die aanpak kan zeer heilzaam zijn: het heeft mijzelf indertijd ook enorm geholpen om te herstellen.



Hoewel ik het nog steeds leuk vind om mensen te behandelen, ben ik inmiddels toch wat minder optimistisch gestemd. Dat komt vooral doordat ik van alles onderneem om mijn bedrijf op de kaart te zetten, maar het aantal klanten en de omzet nu al jaren blijft steken ...

Ik heb de volgende **tip voor starters**: Bewaak goed de balans tussen je gevoel en je verstand. Werkelijk bij **elke** keuzebeslissing is die vraag aan de orde! Voor begeleiders van startende ondernemers heb ik ook een tip: Vertel de mensen ook dat je voor het uitbouwen van je eigen bedrijf veel geduld moet hebben; engelengeduld ...

Ingrid Olieman
Jehara, Zevenhuizen
www.jehara.nl

Netwerken vol energie

Na mijn ontslag als leidinggevende en manager in 2002 wilde ik al snel voor mezelf beginnen. Omdat het ontslag mij niet in de koude kleren ging zitten, duurde het even voor dit werkelijk van de grond kwam.

Mijn eigen bedrijf "Improduct" is formeel in 2002 gestart, maar ik ben er pas echt mee aan het werk gegaan vanaf 2004. Tijdens mijn traject vanuit de WAO kwam ik via mijn re-integratie-consulent bij ondernemerscoach Rob de Keizer terecht. Samen hebben we gewerkt aan een businessplan voor mijn zaak.

Dit heeft me enorm geholpen om inzicht te krijgen in **wat** ik doe en **hoe** ik het doe. En vooral ook: hoe het voor mij het meeste **oplevert**. En dan bedoel ik niet alleen in financiële zin, maar vooral ook zodat ik energie krijg van de dingen waar ik mee bezig ben.

"Lekker leven zonder acquisitie"

Nu werk ik vanuit mijn eigen bedrijf alweer een aantal jaar als trainingsactrice, dramacoach, docent en regisseur. Acquisitie, mijn zwakke schakel, is door de loop van jaren minder belangrijk geworden. Door te netwerken komen er voldoende bijzondere dingen op mijn pad. Ik onderneem wat mij beweegt; en ontvang enorm veel energie en voldoende inkomen om lekker te leven.

Waar ik in het begin nog wel eens werk aannam, omdat ik dacht dat het belangrijk was voor mijn inkomen, kan ik nu werk aannemen omdat het goed voelt. Soms wordt dat werk ook goed betaald, soms krijg ik er maar een schijntje voor.



Dat vind ik niet zo heel belangrijk; zolang er maar voldoende werk op mijn pad komt om die keuzes te kunnen blijven maken.

Tot slot nog mijn tip voor andere startende ondernemers:

Jaag niet - sta open, voor wat er op je pad komt.

Ida van de Lagemaat
Improduct, Haarlem
www.improduct.nl
info@improduct.nl

Ontplooiing in vrijheid

Vroeger wilde ik alles snel snel. Ik ben lang ongeduldig geweest; heb veel verschillende dingen gedaan. Altijd met inzet en het ging me goed af. Zo ben ik professioneel danseres geweest en werd ik op mijn 28^{ste} gevraagd voor een musical in New York. Daarna deed ik modeshows in Duitsland en later de PR in de modezaak van mijn echtgenoot. Ik kan veel, dat lijkt handig. Maar omdat ik niet bewust koos, deed ik nooit het werk waar ik gelukkig van werd, waar ik me echt in kon ontplooien.

Nadat ik door mijn echtscheiding vastliep in een depressie, ben ik bewuster gaan kiezen. Zo ontdekte ik in 1995 de schilderkunst en dat werd mijn echte passie. In 2004 ben ik afgestudeerd aan de Vrije Academie, ik was toen 57 jaar. In 2002 nam ik het besluit om van het schilderen ook echt mijn beroep te maken. In een artikel in *“De Gestarte Saac”* sprak ik de hoop uit, ooit volledig van het verkopen van mijn **vrije schilderwerk** te kunnen leven. Die ambitie is er nog steeds, maar het realiseren ervan gaat niet vanzelf!

“Lange adem”

Zo is mijn praktijk nog steeds geen echt bedrijf. Het verkopen van vrij werk vergt bekendheid en een lange adem. Om bekendheid en financiële ruimte te creëren, was het idee om ook lessen en workshops te geven. Ondanks de nodige promotie (website, folders, advertenties in huis aan huis bladen) is het moeilijk gebleken om rondom mijn woonplaats Zandvoort voldoende cursisten te krijgen. Ik kreeg te weinig aanmeldingen om er echt een inkomen uit te kunnen halen.

Ik heb zelf het idee dat de mensen hier mijn stijl te kunstzinnig en te hoogdrempelig vinden, om bij me op les te komen. En misschien past dat ook wel goed bij me: Uiteindelijk geeft mijn vrije werk de meeste voldoening. Dat heeft misschien ook met leeftijd te maken.

Financieel is dat wel lastig. Op dit moment is er nauwelijks ruimte om te investeren in deelname aan een kunstbeurs of in het organiseren van een expositie op een gewilde locatie. Er is zoiets als een commerciële doorbraak nodig.

Een rondgang met mijn portfolio langs galerieën heeft wel geresulteerd in een aantal exposities, zoals in Galerie Walls te Amsterdam en in Het Zandvoorts Museum te Zandvoort met de solo expositie **“Intuïtieve Registratie”**. Die kregen steevast lovende kritieken maar tot verkoop heeft het niet geleid.

“Rook in de schoorsteen”

Het werkt niet dat ik zelf de promotie doe. Dat heeft ook met talentontwikkeling te maken: Sinds een aantal jaren concentreer ik mij op het schilderen. Daardoor heeft mijn *kunstenaarsziel* zich ontwikkeld. Bij die innerlijke oriëntatie past het steeds minder om ook zelf de commerciële promotor te zijn. Het is een bekende stap voor beroepskunstenaars: Een manager gaat de promotie doen. Dat schreef ik samen met Rob de Keizer in 2002 al in het ondernemersplan, maar ik ben daar nu pas echt klaar voor.

En spannend blijft het: Het voelt toch alsof je je ziel meegeeft aan een ander. Maar het wordt ook tijd dat de schoorsteen gaat roken!



Willy IJpenburg
beeldend kunstenaar, Zandvoort
Email: willy-kunst@hotmail.com
Tel: 06 -129 37 820

Energie in een oud pand

In 2008 tekende ik het contract voor mijn nieuwe winkelpand. Na een lange weg besloot ik nu toch werkelijk een eigen bedrijf te beginnen ...

Een korte terugblik:

In 1998 kwam ik in de WAO. Het lukte me niet om mijn baan als docente beeldende vormgeving in het Haagse VMBO-onderwijs te combineren met een kindje. Ik werd er letterlijk ziek van en zat een paar jaar met een burn-out op de bank. Dat te accepteren viel me niet mee. Keer op keer probeerde ik met hulp (waar ik die ook maar kon krijgen) iets anders te beginnen. Vermoedelijk lukte het daardoor in eerste instantie niet zo erg ...

“Geloof in jezelf is essentieel”

Pas na mijn verhuizing naar Zeeuws Vlaanderen in 2001 voelde ik mij langzaam beter worden. In 2003 rondde ik eindelijk mijn universitaire studie in Leiden af, iets wat ik 10 jaar voor me uitgeschoven had. Ik begon te netwerken en ontmoette enkele mensen, die voor mij belangrijk bleken. De eerste pogingen om

iets op te zetten leverden weinig op. Achteraf denk ik, dat het geloof in jezelf en je project essentieel zijn. Daar ontbrak het waarschijnlijk aan...

“La Vie en Rose”

De kentering kwam in 2007, toen ik in eigen beheer kunstlezingen ging organiseren: Bekendheid verwerven, media inschakelen, een klantenbestand opbouwen. Ik bleek het natuurlijk gewoon allemaal te kunnen! Dit initiatief leidde er uiteindelijk toe, dat ik een eigen winkel begon in kunst en curiosa.

Ik heb een groot oud pand, dat ik vrij van huur mag bezetten. Ik ben zelf bestuurslid van een commissie enthousiaste vrijwilligers, die er voor heeft gestreden de leegstand in onze woonplaats op te lossen: We hebben deelnemende kunstenaars vrij van huur een atelier annex galerie aan te bieden. Met deze nieuwe, onderscheidende impuls, werd het stadje Hulst ook weer interessant voor bezoekers.

In eerste instantie zijn we La Vie en Rose (zo heet de winkel) gestart met 3 vrouwen. Dat bleek een enorme vergissing! Na een half jaar stapte de eerste dame al op en nog 3 maanden later verzocht ik de tweede met klem het project te verlaten. En toen gebeurde het!

Op het moment dat ik alleen verantwoordelijk werd, kreeg ik een **uitbarsting van energie** en goede ideeën! In no-time heb ik de hele zaak heringericht. Terugkijkend op de stress die de eerdere partners mij gaven, drong het besef door, dat ik bang was geweest om het alleen te doen ... Er kwam een beeld in me op van de Daltons in de strip Lucky Luke; alleen droeg ik niet één, maar twee kogels met me mee. Al dat extra geploeter: Ik bleek het gewoon allèen te kunnen! *Zelfstandig* ondernemerschap noemen ze dat geloof ik ...

Inmiddels is het pand ook gevuld met een galerie, die steeds wisselende exposities heeft. Verder is er een scala van kamers, die ik heb ingericht met oude spullen. Het oude pand lijkt een volledig ingericht huis, met als verschil met een gewoon woonhuis, dat letterlijk alles te koop is.

Ook is er een atelier/werkruimte, waar ik kan doen wat ik wil. Dat betekent op dit moment: vooral oude meubeltjes opknappen. Maar ook kreeg ik onlangs een opdracht om een torso te vervaardigen.

“Problemen als leermoment”

Ik ben er echter nog niet: Omdat ik van de verkoop niet heel veel winst verwacht, gaan mijn gedachten al verder: Met de gemeente ben ik in gesprek, om van mijn winkel een centrum voor sociale activering en Reïntegratie te maken.



Ik beschouw problemen die ik tegenkom altijd als lessen die ik moet leren. Dat lukt vaak niet in één keer. Het is niet meer dan het bewijs dat je geen ezel bent... Ik ben ervan overtuigd, dat als je dingen doet die bij je passen, ze veel minder energie kosten. Sterker: dan geeft het je energie! Wat daarvoor nodig is? Geloof in jezelf om te beginnen.

Jackelien Roozenburg
La Vie en Rose, Hulst
www.hulstart.nl

Na 34 jaar loondienst, alweer 10 jaar eigen baas

Nadat ik vanaf mijn veertiende jaar altijd bij één en dezelfde werkgever had gewerkt, kreeg ik op mijn 48^e een auto-ongeluk. Daardoor raakte ik gedeeltelijk in de WAO. Vòòr het ongeluk bestond mijn werk uit het restaureren en

controleren van oude gevels, de oorzaak van lekkages opsporen enzovoorts. Mijn ervaring was, dat er tijdens restauraties, verbouwingen en bij de aankoop van woningen op het gebied van gevels nogal wat zaken fout gingen. Door het ongeluk zou ik mijn oude vak helaas niet meer kunnen uitoefenen.

Er volgden twee jaar van onzekerheid, waarin ik gesprekken voerde met allerlei mensen. Velen van hen wilden mij vertellen hoe ik mijn verdere leven op de arbeidsmarkt **moest** gaan invullen. Ondanks de nodige tegenwerking, vatte ik het plan op om een eigen bedrijf op te richten. Na lang aandringen bij mijn uitkeringsinstantie kwam ik bij arbeidsdeskundige Hans Hoogeveen, van het toenmalige reïntegratiebedrijf Kliq. Hij was direct enthousiast en werd later één van mijn eerste klanten. Na een ochtend blokken op een test bij een psycholoog was de uitslag heel positief: MTS-niveau!

Daarna bracht hij mij in contact met ondernemerscoach Rob de Keizer van SAAC. De ondernemerstest die ik daar mocht doen had ook een positieve uitkomst. Na een aantal gesprekken hebben we een ondernemingplan opgesteld voor een gespecialiseerd geveladviesbedrijf. Rob was heel enthousiast, maar hij maakte mij ook duidelijk, dat er bij ondernemer zijn heel wat meer komt kijken dan alleen maar gevels inspecteren. ‘Wij gaan eerst maar eens een computercursus doen’, zei Rob.



Mijn zwakke punt was het opstellen van schriftelijke rapporten. Dat zou juist een erg belangrijk onderdeel in mijn toekomstige advieswerk worden!

Ook het maken van begrotingen en het voeren van een goede administratie waren zaken die ik onder de knie moest krijgen. Uiteindelijk heb ik mij op 1 augustus 2001 laten inschrijven onder de bedrijfsnaam

RB Geveladvies. Ook de mensen van de Kamer van Koophandel vonden deze unieke formule een prima idee: Zo'n bedrijf bestond nog niet!

“Helder en duidelijk zijn naar je klanten”

Met het advies van Rob: *‘wees helder en duidelijk naar je klanten, dan komt het wel goed’*, mijn computerdiploma en een praktijkdiploma van 34 jaar (...) ging ik het ondernemerschap in. Eerst adverteren en daarna de boer op richting aannemers, Verenigingen van Eigenaren en particulieren.

Na twee jaar begon het aardig te lopen. Diverse aannemers en Verenigingen van Eigenaren (VVE's) zagen de voordelen om zich te laten adviseren door RB Geveladvies: een onafhankelijke adviseur die controleert of de werkzaamheden (zoals voeg- en metselwerk) conform de offerte zijn uitgevoerd en die bovendien verder alles regelt, wat er bij komt kijken!

Het advies van Rob om mijn administratie goed bij te houden, had ik gelukkig ook goed in mijn oren geknoopt. Ik kreeg na een jaar al controle van de Belastingdienst! De inspecteur vond dat ik alles prima op orde had.

Sinds 2009 heb ik een goed gevulde orderportefeuille met grote VVE-beheerders en aannemers als klanten. Voor deze partijen heb ik mooie grote projecten (zoals kerkgebouwen, scholen, appartementen-complexen, etc.) mogen afronden. Adverteren doe ik allang niet meer!! Mond-tot-mondreclame werkt uiteindelijk veel beter.

De tien jaar die ik nu voor mezelf werk, geeft me veel vrijheid. Ik verkeer in goede gezondheid, maar ik moet wel regelmatig gas terug nemen.

Ik werk gemiddeld tussen de 25 en 30 uur per week. Dat vind ik prima zo op mijn 59^e. Ik zou gemakkelijk nog meer uit de zaak kunnen halen, maar ik wil ook nog wel een beetje genieten van het leven en van mijn hobby's!

Rob Beekhuizen

RB Geveladvies – Naaldwijk

info@geveladviezen.nl



Zeeman in hart en nieren !

Hier treft u een verhaal van een starterszaak, waarin ik als Arbeidsdeskundige bij UWV Den Haag samen met Rob de Keizer van SAAC intensief heb samengewerkt.

Marco Boudestein is geboren en getogen bij zijn vissersfamilie in Scheveningen. De zeevisserij is hem met de paplepel ingegoten. Marco volgde de middelbare School voor Zeevisserij en ging al vroeg werken op een kottor.

Dat was in de tijd, dat de vissersschepen een week lang op zee verbleven. Marco voelde zich er “als een vis in het water”. Na ettelijke jaren op zee slaat het noodlot toe: hij wordt getroffen door een ernstig bedrijfsongeval aan boord. Een staalkabel breekt spontaan af en Marco raakt ernstig gewond aan zijn rechter arm. Hij wordt met spoed naar het ziekenhuis vervoerd.

Daarna volgde een lange periode van operaties en revalidatie. Met veel doorzettingsvermogen en een altijd vrolijk humeur sloeg Marco zich door deze moeilijke periode heen. Na de revalidatie volgde natuurlijk een keuring voor de WAO. De uitkomst daarvan bevestigde het beeld, dat Marco forse beperkingen had aan zijn rechter onderarm. De artsen gingen er vanuit, dat hij zijn beroep niet meer zou kunnen uitoefenen.

Toen het fysiek weer een beetje ging, zat Marco niet bij de pakken neer en begon met solliciteren. Uiteindelijk kon hij aan de slag als vrachtwagenchauffeur. Na verloop van tijd bleek dit werk helaas toch te belastend vanwege het vele til- en sjuuw werk. Opnieuw kwam Marco thuis te zitten. Zijn vrouw zag hem langzaam wegwijnen achter de spreekwoordelijke geranium en probeerde hem te motiveren, opnieuw koers te zoeken: Eigenlijk hoorde Marco op zee, maar hoe zou dat mogelijk zijn met die zwaar beperkte arm?

“Staadwantvisserij”

Marco herinnerde zich zijn praktijkervaring in de Deense wateren en ook in Nederland leek het tij te keren: van overheidswege werden de nodige saneringen in de zeevisserij doorgevoerd. Er leek daardoor meer ruimte te komen voor kleinere boten met als techniek de staadwantvisserij. Dit is een type zeevisserij die kleinschalig van opzet is en dicht langs de kust wordt uitgevoerd door middel van op de bodem staande netten van 500 tot ongeveer 1000 meter lengte. De vis zwemt in het net en na 1 of hooguit 2 dagen worden de uitgezette netten weer binnen gehaald.

Om het eigen bedrijf te kunnen beginnen was een starterskapitaal een eerste vereiste. Marco vroeg het UWV of zij

hem hiermee konden helpen. UWV zocht vervolgens naar een re-integratiebedrijf met ruime expertise in het begeleiden van mensen naar arbeid als zelfstandige. Zo kwam SAAC in beeld en onder de deskundige leiding van Rob de Keizer werd door Marco een bedrijfsplan opgesteld. Daarna gingen Rob en Marco aan het werk om een starterskrediet op de financiële markt te verkrijgen. Dit bleek lastiger dan verwacht.

Om het bedrijf toch van de grond te kunnen krijgen, werd een beroep gedaan op de Starterskredietregeling van UWV. Nadat het bedrijfsplan door een onafhankelijke deskundige op haalbaarheid was getoetst, en akkoord bevonden, zorgde UWV via verstrekking van een geldlening, dat de vissersboot met benodigde materialen en visvergunningen kon worden aangekocht. Zo ging in 2008 Visserijbedrijf Boudestein van start.

“Tegenvallers maken je sterker”

Vol goede moed begon Marco met de visvangst maar door buiten zijn invloedssfeer gelegen factoren, werden de begrote resultaten niet direct behaald: de vangsten bleven in vergelijking tot voorgaande jaren in de hele sector achter en ook pakten de prijzen op de visafslag lager uit dan normaal.



Tot overmaat van ramp ontwikkelde Marco forse rugklachten, die het werken aan boord van een continu bewegend en deinend schip er niet eenvoudiger op maakten.

Na de nodige bezoeken aan dokters en specialisten werd besloten tot een medische ingreep, die uiteindelijk goede resultaten heeft gehad.

Alsof het allemaal niet voldoende was, ontstonden er technische problemen met de motor van het schip. Deze moest worden vervangen. Dat gaf een forse financiële tegenvaller voor het bedrijf. Ook nadien volgden nog de nodige tegenvallers (we zouden er een apart boek over kunnen schrijven!)

Ondanks alles is Marco niet bij de pakken neer gaan zitten, maar heeft hij –steeds als dat mogelijk was en zijn gezondheid het toeliet- de handen uit de mouwen gestoken. Om toch enig vast inkomen te hebben, is hij tussendoor zelfs weer een tijdje vrachtwagenchauffeur *lichte productenvervoer* geweest. En om kosten te besparen, heeft hij zich inmiddels feitelijk ook ontwikkeld tot allround scheepsmonteur ...

Uit dit relaas blijkt, dat het mogelijk is om met veel passie en doorzettingsvermogen je droom te verwezenlijken. Ondanks stevige belemmeringen op financieel en fysiek gebied. Bij de pakken gaan neerzitten, kan altijd nog!

Wanneer je het doel van je droom voor ogen houdt en je het doorzettingsvermogen kunt vasthouden, winnen uiteindelijk de mogelijkheden het van de beperkingen.



Jacques Zeeman
Staf-arbeidsdeskundige
UWV Den Haag

Op de foto: Marco Boudestein met één van zijn vangsten



Colofon:

Samenstelling en redactie:

Rob de Keizer

Fotografie: eigen foto's

Vormgeving: 2manydots

© SAAC - Woerden, november 2011