

“Het beste van twee werelden”

“Als deeltijdondernemer combineer ik het beste van twee werelden”, vertelt Marianne Konst. Samen met een partner richtte zij enige jaren geleden het bedrijf Nquiry op. “Als ondernemer sta je er alleen voor. Daarbij miste ik de samenwerking met collega’s. Voor mij is dat de reden om mijn onderneming te combineren met lesgeven.”

Marianne Konst is docent Toerisme bij het ROC Midden-Nederland. In 2006 besloot zij zich volledig op haar eigen bedrijf te richten. “In mijn werk kwam ik destijds inhoudelijk niet voldoende tot mijn recht. Een eigen onderzoeksbureau trok me daarom aan. Mijn omgeving heeft me actief gesteund om het te proberen, het ROC heeft me alle ruimte gegeven. De afgelopen jaren hebben we diverse opdrachten gehad, grote en kleinere. Die hebben we met succes afgerond. Het is

fijn iets af te maken, concreet resultaat te halen waarover een opdrachtgever tevreden is.”

“Toch begon er na een jaar iets bij me te knagen. Het werk is inhoudelijk leuk en de vrijheid geeft ruimte. Maar ik merkte dat ik het contact met de collega’s en studenten begon te missen. Ik heb ervaren dat ik collega’s nodig heb. Daarom heb ik besloten om mijn eigen bedrijf te combineren met lesgeven. Als docent heb ik bijzonder veel aan mijn ervaring als ondernemer. Ik

heb veel ervaringen en illustraties uit eigen praktijk die ik kan overbrengen. Ik heb ervaren dat ondernemen een nieuwe wereld opent. Het vergt een andere persoonlijke opstelling. Mijn advies aan andere startende ondernemers is daarom: onderzoek je motivatie. Voor je begint, kijk in de keuken bij andere ondernemers. Ondernemerschap verrijkt mijn leven. Alleen ondernemer zijn is voor mij niet voldoende. Als deeltijdondernemer combineer ik het beste van twee werelden!”

Facts & Figures

Wat maakt het succes voor je onderneming? Wanneer moet je plannen heroverwegen? Facts & Figures zet u aan het denken.



Je onderneming wordt een succes als je:

1. een ‘goed’ idee kunt omzetten in een product of dienst;
2. productie/dienstverlening kunt realiseren tegen rendabele condities;
3. kort en krachtig aan derden kunt vertellen wat je product inhoudt.

Je onderneming is heroverweging waard indien:

1. het product/de dienst meer geld en tijd kost dan het oplevert;
2. de vraag naar het product/de dienst verzadigd raakt.

Open deuren? Voor veel ervaren ondernemers zijn dit dagelijkse vragen.

Profiel startende ondernemers

Solisten	43%
Behoedzamen	24%
Samenwerkers	17%
MKB’ers in spe	16%
(bron: EIM)	

de Ondernemer

De volgende aflevering van de Ondernemer Start... staat in het teken van financiën

Barometer

Hoe ondernemend is de Nederlander? Welke belemmeringen ziet hij om een eigen bedrijf te starten? De barometer geeft de actuele stand.

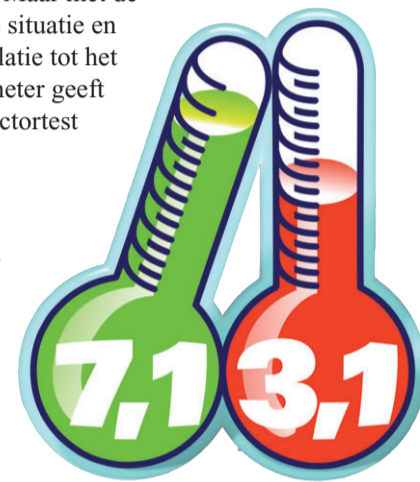
In mei was de gemiddelde score voor ondernemerschap 7,1. De gemiddelde score op het onderdeel belemmeringen bedraagt 3,1. Deze score betekent dat deelnemers aan de test voor zichzelf een goede uitgangspositie zien om als ondernemer te starten. Men herkent wel enige belemmeringen die moeten worden weggenomen wil men succesvol aan de slag kunnen.

O-factor test

De barometer is gebaseerd op de O-factor test. In deze test geeft u antwoord op vragen op gebied van ondernemerschap. De test is gebaseerd op de ervaringen van vele succesvolle ondernemers. Uit die ervaringen blijkt dat bepaalde thema’s goed moeten zijn geregeld om daadwerkelijk succesvol te worden. Deze thema’s hebben betrekking op de zakelijke kanten van ondernemen, zoals product, marketing en financiën. Maar met de test neemt u ook uw persoonlijke situatie en vaardigheden onder de loep in relatie tot het starten van een bedrijf. De barometer geeft de gemiddelde score van de O-factor test weer over de maand mei 2008.

Zelf meten?

Wilt u uw O-factor meten? Ga dan naar www.hetstartersplein.nl en vul uw test in. Dan krijgt u uw persoonlijke score in uw e-mailbox. Hebt u vragen over de barometer of de test? Stuur een bericht naar info@hetstartersplein.nl.



COLUMN



Run your own race ...!

Frans van der Reep

Waar gaat het om in ondernemen? “Just do it” en het avontuur starten, zegt natuurlijk meer dan duizend woorden. Maar hier een paar zaken die ik belangrijk vind.

De ondernemer moet iets willen, iets kunnen en vooral iets doen: iets wat heel diep in je leeft buiten je neerzetten. Verbind visie en executiekracht. Dromen, denken, durven, doen, doorzetten leveren dan veel ‘pret, poen en prestige’ op.

Ondernemen is ook communiceren. Als de klant u niet kent of uw waarde niet ziet (wie niet gezien is, is weg), wordt uw droom al snel een nachtmerrie.

Besteed uw tijd, kracht en talent aan uw droom. Als u los komt te staan van uw droom in de dingen die u doet, houdt u het niet vol. U krijgt dan geen voldoening van uw werk. U wordt slaaf van uw bezigheden en uw passie verdampt. Wordt geen kopie. Blijf een ‘original’. Wees uzelf. Klanten ruiken dat, waarderen dit en schatten u als veel geloofwaardiger in.

Maar stel ook vragen, blij luisteren en veronderstel niets. Sta open voor visies van buitenaf, ondanks dat u uw eigen weg bewandelt. Vermijd een tunnelvisie door steeds actief met steeds een andere bril op naar de business te kijken. Schat uw eigen talent en de waarde ervan goed in. Zoek de eigen ‘tienen’. Een ondernemer durft altijd leraar en leerling te zijn. *Run your own race!*

Frans van der Reep (1954) werkt bij Hogeschool INHOLLAND en KPN 19 en heeft daarnaast een aantal toezichthoudende functies in bedrijven en instellingen.

¹ Met dank aan de studenten van de Minor Digital World van Hogeschool INHOLLAND voor hun gezichtspunten op ondernemen.