

## INLEIDING

**“Life isn’t about finding yourself, life is about creating yourself.”**

Het schrijven van een boek is voor mij zeker geen dagelijkse bezigheid. Toch kwam op een gegeven moment deze gedachte bovendrijven, kreeg mij te pakken en liet mij niet meer los. Het had er niet mee te maken dat ik zomaar eens een boek wilde schrijven en op zoek ging naar een onderwerp om over te schrijven. Nee, het ontstond uit een vraag van mijzelf naar de redenen waarom mensen een eigen onderneming starten. Wat motiveert mensen om een zo ingrijpende stap te maken waarbij je een baan en een vast inkomen vaarwel zegt? Wordt deze stap ingegeven door een maatschappelijke noodzaak, bijvoorbeeld door baanverlies en geen werk kunnen krijgen? Zien mensen het als dé manier om snel veel geld te verdienen? Of is het voor hen dé manier om aanzien te krijgen en succesvol te zijn? Hebben ze wellicht een volledig nieuw product of nieuwe dienst voor ogen die ze zelf in de markt willen zetten? Of zitten er nog andere redenen achter? Beweegredenen die voor mij meer herkenbaar zijn, zijn redenen als zelfontplooiing, het waarmaken van een wens en het zelf invulling geven aan je leven. Ik ben nu zelf veertien jaar ondernemer maar ik heb me regelmatig afgevraagd of ik wel een “gewone” ondernemer ben. Als ik met mensen sprak over ondernemen of als ik boeken las over ondernemen,

herkende ik mijzelf daar vaak niet in. Het beeld waar ik vooral mee geconfronteerd werd en word, is het beeld van de ondernemer die hele lange werkdagen maakt, zeer ambitieus is en die zijn focus volledig gericht heeft op winst en groei. Mijn eigen motieven en passie liggen op een heel ander vlak. Zo vind ik het heerlijk om mijn vak uit te oefenen. Ik vind het prettig om met meerdere opdrachtgevers te maken te hebben zodat ik de kans krijg meerdere soorten organisaties te leren kennen. Ook vind ik het belangrijk dat ik zelf mijn werktijden kan invullen zodat ik rekening kan houden met privé activiteiten. Wat de financiële kant van mijn onderneming betreft, wil ik er goed van kunnen leven maar heb ik niet de behoefte er rijk van te worden of constant meer winst na te streven.

Eerlijk gezegd, miste ik mijn eigen verhaal in de ondernemerswereld. Ik ging me daardoor onzeker voelen en vroeg me af of ik het ondernemerschap wel in me had. Ik wilde erachter komen wat de daadwerkelijke beweegredenen zijn van andere ondernemers om hun onderneming te starten. De beste manier om aan deze antwoorden te komen, is om dit aan de ondernemers zelf te vragen. Vandaar dit boek waar de verhalen van “gewone” ondernemers centraal staan. Verhalen van diegenen die de stap hebben gemaakt om voor zichzelf te beginnen, sommigen recent, anderen al jaren geleden. Verhalen van ondernemers die er voor hebben gekozen personeel in dienst te nemen of er voor kiezen om alleen te ondernemen. Ondernemers die samenwerkingen hebben gezocht met andere

ondernemers en ondernemers die de nodige tegenwerkingen hebben meegemaakt.

Ik heb voor dit boek veertig ondernemers geïnterviewd. Daarbij heb ik me beperkt tot de kleinere ondernemers. Diverse geïnterviewden hebben medewerkers in dienst of in dienst gehad, anderen zijn werkzaam als zelfstandige zonder personeel. De interviews vonden plaats aan de hand van een vaste vragenlijst met open vragen. De gesprekken waren zeer persoonlijk van aard. Net hierdoor biedt dit boek bovenal persoonlijke gedachten en belevingen, zowel van mijzelf als van mede ondernemers.

Het is vanaf het begin mijn bedoeling geweest om een leuk, leesbaar en bovenal herkenbaar boek te schrijven. Een boek waarin veel ondernemers zich kunnen herkennen en dat startende ondernemers een inkijkje geeft in het leven van ondernemers. Waarin ze ontdekken dat elke ondernemer zijn goede momenten, maar ook moeilijke periodes meemaakt. Dat vakmanschap, zelfstandigheid en persoonlijke groei voor veel ondernemers voorop staat. Een boek waarin ondernemerschap niet steeds gespiegeld wordt aan grote en vooral financieel succesvolle ondernemingen, waardoor het idee ontstaat dat dit de enige weg in ondernemerschap is.

De opbouw van het boek ziet er als volgt uit. Het eerste hoofdstuk gaat in op de beweegredenen van ondernemers om hun eigen bedrijf neer te zetten. In het tweede hoofdstuk komen de verwachtingen aan de orde: welke verwachtingen had men bij de opstart van

de onderneming en in hoeverre heeft men deze verwachtingen waar kunnen maken. Het ondernemen zelf komt in het derde hoofdstuk aan de orde. Wat zijn de activiteiten waar men echt blij van wordt en welke werkzaamheden zijn minder leuk. Hoofdstuk vier is gericht op de keuze en de consequenties van het hebben van personeel. Hoe ondernemers er voor zorgen dat zij klanten krijgen en houden komt in het vijfde hoofdstuk aan de orde. Vervolgens vinden we in het zesde hoofdstuk diverse tegenwerkingen waar ondernemers mee te maken krijgen en in hoofdstuk zeven vertellen ondernemers hun ervaringen met samenwerkingen. Hoofdstuk acht geeft een inkijkje in de toekomst. De geïnterviewden geven hier aan hoe zij verwachten dat het ondernemerschap in de toekomst gaat veranderen. In het laatste hoofdstuk ga ik dieper in op de interviews zelf en mijn werkwijze. Aan de hand van diverse onderwerpen worden de antwoorden van de geïnterviewden gerangschikt in overzichten zodat een duidelijk beeld ontstaat welke zaken voor de ondernemers van belang zijn.

Voor alle duidelijkheid is voor de leesbaarheid van het boek gekozen voor de hij-vorm. Echter, overal waar sprake is van hij of zijn kan ook zij of haar worden gelezen. Uitzondering hierop is als hij of zij duidelijk verwijst naar een bepaald persoon (bijvoorbeeld de geïnterviewde).

Ik wens iedereen veel plezier met het lezen van dit boek. Ik hoop dat veel ondernemers het als een aanwinst zullen ervaren. Een boek waaruit ze kracht kunnen

putten als het even iets minder gaat met hun onderneming, als men twijfelt over de keuzes die men heeft gemaakt. Een boek waar ook aankomende ondernemers veel informatie uit kunnen halen waardoor zij sterker en met meer zelfvertrouwen het ondernemerspad opgaan.

## HOOFDSTUK 01 | BEWEEGREDEKENEN

**“Life is not a problem to be solved, life is a mystery to be lived.”**

Zelf ben ik, nu inmiddels veertien jaar geleden, gestart met een eigen onderneming en werk ik als zelfstandige zonder personeel. Mijn eigen beweegreden om in 1997 voor mijzelf te beginnen, was ingegeven door een klein familiebedrijf waar ik wat advieswerk voor deed naast mijn vaste baan als kwaliteitsfunctionaris bij een middelgroot bedrijf met ongeveer honderd dertig medewerkers. Bij dit laatste bedrijf werkte ik met veel plezier, ik werkte met alle lagen binnen de organisatie, had verantwoordelijk werk en kon het goed vinden met mijn collega's. Het familiebedrijf prikkelde mij echter met de vraag waarom ik niet voor mijzelf zou beginnen als adviseur. Deze vraag liet mij niet meer los. Minstens een keer per dag was ik ermee bezig. Hoe zou het zijn om voor mijzelf te beginnen? Wat zou dit betekenen voor mij en mijn gezin? Zou ik het wel aankunnen? Had ik hiervoor wel voldoende kennis en kwaliteiten? Waar moest ik overal aan denken? Aan de ene kant zag ik verschillende voordelen. Zo zou ik makkelijker mijn werk en privé kunnen combineren, ik zou onafhankelijk zijn en mijn eigen keuzes kunnen maken en door alle ervaringen zou ik veel kunnen leren, persoonlijk groeien. Aan de andere kant waren er natuurlijk ook risico's. Zo zou ik mijn vaste baan gaan opzeggen met garanties op inkomen, uitkeringen en pensioenopbouw. Ik kon het

maar niet naast mij neerleggen en besloot er met mijn man over te praten. Hij was in eerste instantie nogal verrast, ik had namelijk nooit eerder aangegeven het ondernemerschap te ambiëren. Toch stond hij niet afwerend ten opzichte van dit idee. Sterker nog, hij dacht er zelf ook wel eens aan en zag het ergens wel zitten om na bepaalde tijd de organisatie te komen versterken. Daarvoor was het wel eerst noodzakelijk dat het bedrijf bestaansrecht had, zodat we er beiden een goed inkomen van zouden kunnen genereren. Toen na enkele maanden van wikken en wegen bleek dat het ondernemerschap mij bezig bleef houden, hebben we de knoop doorgehakt en zijn we gestart met de voorbereidingen voor het bedrijf zoals het bedenken van het dienstenaanbod, het schrijven van het businessplan en het bedenken van een passende bedrijfsnaam. Later, toen ik eenmaal aan het ondernemen was, stond ik vaker stil bij deze overweging. Waren mijn beweegredenen wel voldoende? Is het wel genoeg om je af te vragen of je het zou kunnen? Moest ik niet zwaarwegendere redenen hebben om voor mijzelf te beginnen? Als ik met mensen over ondernemen sprak, bleek dat dit vooral geassocieerd werd met groei, waarbij de nadruk lag op veel geld verdienen en de grootte van de organisatie. Dit waren redenen die voor mij ondergeschikt waren. Ik wilde natuurlijk wel een goed inkomen genereren met mijn onderneming maar redenen als onafhankelijkheid, vrijheid en persoonlijke ontwikkeling waren voor mij veel belangrijker. Ik begon me af te vragen of er wel een echte ondernemer in mij

zat. Reden voor mij om me af te vragen wat andere ondernemers bezielt om voor zichzelf te beginnen. Wat zijn voor hen de belangrijkste beweegredenen?

## **BEWEEGREDEKENEN**

Wat is dat nu eigenlijk, ondernemen? In essentie betekent ondernemen in beweging komen. Iets gaan doen, actief worden, zonder dwang en op eigen initiatief. Dat is waar de meeste ondernemers voor kiezen. Waarom voelt dit nu zo heel anders dan ergens in loondienst zijn? Waar zit nu echt het verschil, dat wat het ondernemerschap zo bijzonder maakt? Waardoor worden mensen verleid om een vaste baan met zekerheden op te geven om een eigen, onzekere, onderneming op te zetten? Uit de interviews komt naar voren hoeveel plezier men heeft in het uitvoeren van het werk. Als ik vraag waar mensen echt enthousiast van worden, dan komt het werk met stip op nummer één. De een vindt niets leuker dan een opdracht naar volle tevredenheid van een klant uit te voeren, de ander begint te glimmen bij zijn vakmanschap en weer een ander wordt enthousiast van een nieuwe opdracht met nieuwe uitdagingen. Maar hoe dan ook, hun liefde voor het vak, hun passie voor het werk, is het belangrijkste motief. Toch hoeft dit niet direct een reden te zijn om je eigen onderneming te starten, want ook in loondienst kunnen veel mensen het werk uitvoeren waar ze enthousiast over zijn. Er zijn dan ook bijna altijd aanvullende overwegingen. Het is niet zo dat iedereen één specifieke beweegreden heeft om zijn eigen



onderneming te starten. Vaak is het net een combinatie van redenen waarbij er soms wel eentje is die duidelijk de overhand heeft. De belangrijkste redenen die uit de interviews naar voren komen zijn: onafhankelijkheid, uitdaging, zelfontplooiing, zelf invulling kunnen geven aan je werkzaamheden en vrijheid. Soms vinden er veranderingen in het leven plaats waardoor het ondernemen een optie of een noodzaak wordt. Ook is er een groep ondernemers die er eigenlijk als vanzelf zijn ingerold, die het nooit echt als een bijzondere keuze hebben ervaren.

### **ONAFHANKELIJKHEID / ZELFSTANDIGHEID**

Wat ik altijd in mijn persoon heb meegedragen is de drang om onafhankelijk te zijn. Onafhankelijk van een man, familie en vrienden. Ik heb deze behoefte heel sterk. Ik wil keuzes kunnen maken die gebaseerd zijn op datgene waar ik achter sta en niet het gevoel hebben dat ik gedwongen ben een keuze te maken op basis van afhankelijkheid; het idee dat ik het anders niet zou redden. Ik voel dan namelijk de noodzaak om op een bepaalde wijze te handelen omdat dit van mij verwacht wordt, niet omdat ik hier zelf achter sta. Hierdoor verlies ik de motivatie en het enthousiasme in mijn handelingen.

Deze drang naar onafhankelijkheid en zelfstandigheid voel ik ook binnen mijn werk. Dat betekent niet dat ik moeite heb met samenwerken, met het uitvoeren van opdrachten of het nakomen van afspraken. Ik heb echter wel sterk de behoefte om hier sturing aan te kunnen

geven, de kans te krijgen om actief in het proces te staan en keuzes te maken die mijns inziens wenselijk zijn. Ik herken deze drang naar onafhankelijkheid ook in de verhalen van verschillende ondernemers.

**Paul Ernst** is in 1982 gestart met zijn onderneming. In zijn directe familie- en vriendenkring kwam het ondernemerschap nog nauwelijks voor. Ook voor hem was de belangrijkste drijfveer de zelfstandigheid.

**Ik heb eigenlijk al van kinds af aan de wens gehad om mijn eigen boontjes te doppen. Ik kan me herinneren dat ik als kind opkwam voor mijn eigen keuzes, wat mijn ouders niet altijd even leuk vonden. Ik heb eerst twaalf jaar als schilder in loondienst gewerkt. Hier had ik een vaste baan. Deze baan beviel wel goed, er waren geen conflicten met de baas of dergelijke. Toch trok het ondernemerschap me meer. Daarbij speelde mee dat mijn baas soms andere keuzes maakte of anders met klanten omging dan ikzelf zou doen. Tijdens deze baan ben ik samen met een vriend gestart met de ondernemersopleiding. Na het afronden van de opleiding ben ik voor mezelf begonnen. De omgeving was hier nogal terughoudend in. Ik werd regelmatig gewezen op de moeilijke economische situatie, mijn verantwoordelijkheid voor mijn gezin en het opgeven van een vast inkomen. Ondanks deze negatieve reacties heb ik toch doorgezet. Ik was ervan overtuigd dat ik dit wilde doen.**