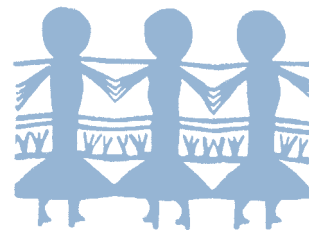


Een eigen bedrijf, een hele onderneming



Kansen en knelpunten bij het starten

Weinig kansen op de arbeidsmarkt. Een gat in de markt kennen. Werk en privé beter combineren. Gewoon eigen baas willen zijn. Redenen te over om een eigen bedrijf te starten. Maar hoewel het prachtige kansen biedt, is het niet voor iedereen weggelegd. Zelfs talentvolle ondernemers lopen tegen allerlei muren aan. Als je een witte man bent, en nog meer als je een witte vrouw of een zwarte man bent, maar wel het allermeest als je een zwarte vrouw bent. Bezint eer ge begint, dus. Maar wie een goed idee heeft, ondernemerschap bezit, zich ten volle inzet én kan achterhalen welke wegen ze moet bewandelen om daar te komen waar ze wil, heeft beslist een kans van slagen.

Overheden willen graag 'nieuw ondernemerschap', want dat is van belang voor versterking van de economische structuur. Het brengt innovatie en verscheidenheid en daarnaast biedt het mensen extra kansen op economische participatie, zelfstandigheid en individuele groei. Er ligt bijvoorbeeld een enorm potentieel voor diensten die de combinatie van arbeid en zorg voor anderen makkelijker te maken, bijvoorbeeld thuiszorg, schoonmaakservice, huishoudmanagement enzovoort. Maar een bedrijf beginnen is geen sinecure. Je moet risico durven lopen en kunnen omgaan met een zekere onzekerheid. Er komt immers niet elke maand een vast bedrag op je rekening, je moet alles zelf verdienen en bovendien aardig wat reserveren voor de belasting (loonbelasting, omzetbelasting, btw), verzekeringen (ziektekosten, aansprakelijkheid enz.), calamiteiten (ziekte, wanbetalers e.d.) en je eigen vakantiedagen. Daar staat tegenover dat je ontzettend veel eigen verantwoordelijkheid hebt, je je talenten ten volle kunt uitbuiten en je eigen achtergrond als USP (unique selling point) kunt inzetten. Vanuit de eigen kracht proberen dromen waar te maken werkt bovendien stimulerend, ook op de omgeving. Nu zijn de experts er aardig van over-

tuigd dat de meeste allochtonen dat beter kunnen dan veel Nederlanders. Ze komen uit een cultuur waar (klein) eigen ondernemerschap heel gewoon is. Als je daar geen (leuk, bevredigend, goed betalend) werk vindt, creëer je het zelf. En dat kan hier ook.

Uren internetten

Klinkt allemaal prachtig, maar een bedrijf beginnen is echt geen sinecure. Alle startende ondernemers moeten langs de Kamer van Koophandel, uren internetten, overal adviezen inwinnen, plannen schrijven, gelden regelen. Dat kan een drempel zijn, maar wie wil slagen als ondernemer, kan er nauwelijks omheen. Adviesinstanties kunnen immers helpen om beter en doordachter van start te gaan. Daar heeft iedereen dus mee te maken. Daarnaast, zo laten onderzoeken zien, krijgen ondernemers met een allochtone achtergrond of van de vrouwelijke sekse te maken met cultuurverschillen die een barrière vormen bij het zakendoen. Denk aan: bedrijfscultuur, communicatie, het benaderen van de markt, het benaderen van klanten en het opbouwen van een netwerk. Het Gelderse project Start Klaar, waaraan allochtone ondernemers en vrouwelijke ondernemers deelnamen, liet ook zien dat deze groepen - meer dan hun mannelijke, autochtone collega's -

Monique Saris



kampen met een beperkter zicht op de markt, minder kennis van de formele mogelijkheden van het bankwezen en tekortkomingen in de Nederlandse taal en cultuur.

Pioniersters

Was je begin jaren tachtig een bezienswaardigheid als vrouwelijk ondernemer, vandaag de dag is het een stuk gewoner. En zijn er ook al heel wat emancipatoire plooiën gladgestreken door de pioniersters. Maar vrouwelijke ondernemers lopen nog steeds tegen specifieke drempels aan. Franca Pisanu, die samen met haar zus Chiara het bedrijf Pisanu Consultants runt, stelt: "Vrouwen die een bedrijf beginnen, hebben ook nu nog last van de beeldvorming over vrouwen, en allochtone vrouwen krijgen er de beeldvorming over allochtonen nog bij. Het is een stuk minder dan twintig jaar geleden, dat zeker, maar het bestaat nog wel." "Waar de vrouwen tegenaan lopen, is moeilijk in algemeenheid uit te drukken, want dé vrouw of dé allochtone vrouw bestaat natuurlijk niet. Toch hebben veel vrouwen last van de dingen die in de maatschappij rondom hun groep, hun cultuur leven." "De wet zegt: gelijke behandeling", vervolgt Franca, "maar uit onderzoek blijkt dat vrouwen bijvoorbeeld meer problemen hebben met financiering

Salon Agnieszka: "Werken is integreren"



De Poolse Agnieszka Klein Bluemink-Dymon (38) heeft een schoonheidssalon met winkeltje in Oosterbeek. De enige muren waar ze tegenaan liep in haar carrière als zelfstandig onderneemster, zijn die van de bureaucratie. Van discriminatie als vrouw of als buitenlandse heeft ze nooit iets gemerkt. Ze trouwde in 1988 met haar Nederlandse man, een student die ze tijdens een schoolreisje naar Warschau ontmoette. Terwijl ze in Nijmegen een taal cursus voor buiten-

landers deed, begon ze aan de opleiding voor schoonheidsverzorging. Alle vrije uren die overbleven, gingen op aan werk. "Ik wilde zo snel mogelijk integreren in de Nederlandse maatschappij en daarvoor is werken een heel goede manier." Na haar opleiding kon ze aan de slag in een beautyfarm in de opstartfase. "Het was eigenlijk nooit de bedoeling een eigen zaak te beginnen, ik kom ook niet uit een ondernemende familie of zo, maar ik zag op een gegeven moment een leuk pandje in Arnhem dat echt geknipt was voor

een eigen salon."

Ze twijfelde niet lang, maar ging naar de Kamer van Koophandel, keek wat mogelijk was, vroeg zelf alle vergunningen aan. "Nergens werd ik als een vreemde behandeld, overal was ik gewoon een startend ondernemer. Ik ben waarschijnlijk goed geïntegreerd." Haar klandizie kwam snel genoeg op gang, vooral via mond-tot-mondreclame: "Als je gemotiveerd bent, goed werk levert, service biedt en persoonlijkheid uitstraalt, komen de mensen bijna vanzelf. Wat niet werkt, is beginnen en verwachten dat je binnen een jaar binnen bent."

Na tien jaar verhuisde ze in 2004 naar Oosterbeek, vooral door de belemmeringen op haar oude locatie: ooit een gewone straat, maar nu een populaire winkelstraat, met alle parkeerproblemen en extra regels van dien. "Er kwam een paal en ik heb gepraat als Brugman, maar een vergunning voor laden en lossen op tijden die mij uitkwamen, kreeg ik niet. Het was tijd voor iets nieuws - en gelukkig verhuisde zo'n driekwart van de klanten gewoon met me!"

dan mannen. Chiara kwam in een recent onderzoek vrouwen tegen die de vraag kregen 'weet uw man hier wel van?' En dat is toch echt heel recent. Het is vreemd dat banken zo moeilijk doen, want de cijfers tonen aan dat vrouwen minder snel failliet gaan. Ze denken heel erg goed na voor ze beginnen. Maar ja, ze komen vaak ook voor kleinere bedragen dan mannen, omdat ze zich minder ambitieus tonen en dat is minder interessant voor de bank." Franca spreekt ook uit eigen ervaring: "Toen Chiara met ons bedrijf begon, kreeg ze als antwoord

'dat is te klein, dat financieren we niet'. Die regel geldt voor iedereen, maar treft vooral vrouwen. Een onbedoeld, maar vervelend uitsluitingsmechanisme."

Lily van Engen, coördinator van het Startersplatform regio Arnhem-Nijmegen en werkzaam voor het project Start Wijzer¹, roert nog een punt aan wat hiermee verband kan houden: "Mannen maken alles groter dan het is, vrouwen daarentegen hebben de neiging klein te praten en klein te denken over hun bedrijf. Zelfs als ze een prachtig, kansrijk idee hebben.



Lily van Engen

En die presentatie kan ze wel nekken in bijvoorbeeld een financieringsgesprek met de bank. Het kan wat dat betreft helpen om deel te nemen aan projecten en ook met mannen te netwerken, want dan zie je de goede voorbeelden van beide kanten."

Rafa Food: "Eigen werk gecreëerd"

De Irakese Raffaa Ibrahim (38) heeft een professioneel catering- en kookworkshopbedrijf in Arnhem dat gasten louter Arabische gerechten voorschotelt. Ze heeft zich een hoedje geknokt om haar eigen zaak neer te zetten, maar inmiddels staat ze op het punt haar eerste stagiaire vast in dienst te nemen en een nieuwe stagiaire te zoeken.

Raffaa was bouwkundig tekenaar toen ze ging scheiden; ze was pas een paar jaar in Nederland en had drie kinderen in de basisschoolleeftijd. Door al het gedoe rond de scheiding groeide haar baan haar boven het hoofd en daarom nam ze een break voor zichzelf. "Na die rust ben ik weer monter gaan solliciteren, heb mijn rijbewijs gehaald en was klaar om weer te gaan werken. Zes maanden lang solliciteerde ik wekelijks op vijf, zes plaatsen, maar ik kreeg nauwelijks reacties. Dus besloot ik mijn eigen werk te creëren."

Omdat ze graag kookte en graag naaide, wilde ze van een van deze twee

dingen haar beroep maken. Vanwege de grote concurrentie op de naaistersmarkt koos ze na een uitgebreide oriëntatie en diverse cursussen voor de catering. Haar eerste stap: "De Kamer van Koophandel. Daar kun je zo veel informatie halen en bovendien weten ze waar je nog meer informatie kan halen." Vervolgens dook ze in de berg aan informatie en legde ze waardevolle contacten: websites, adviesbureaus, infoavonden, brochurepakketten, brieven, kennismakingsgesprekken, startersprojecten, alles wat ze kon vinden, greep ze aan. "Ik heb een hele bibliotheek verzameld, nuttig voor alle starters."

Ze kreeg een kleine financiering, maar omdat ze vanuit de WW wilde starten, werd ze stevig gekort op haar uitkering (zie kader) en moest ze een tijdlang echt op het minimum leven. Raffaa is het bewijs dat de talentvolle aanhouder wint. "Via bijvoorbeeld Start Klaar kreeg ik veel advies en leerde ik veel mensen kennen. Mijn netwerk is inmiddels heel groot. Ik werd



genoemd in de externe communicatie en kreeg zo gratis reclame. Mijn website en brochure heb ik professioneel laten maken. En mijn klanten -veelal witte bedrijven en organisaties- vertellen aan anderen door dat ze tevreden zijn. Ik heb, ondanks dat ik pas officieel helemaal bezig ben vanaf augustus 2005, zelfs al een paar vaste opdrachtgevers, heel fijn!"
www.rafafood.nl

Gehuil op de achtergrond

Een belangrijke reden voor veel vrouwen om voor zichzelf te beginnen, is dat het makkelijker zou zijn om het huishouden en het zakelijk bestaan te combineren. Lily van Engen: "Vrouwen met kinderen barsten vaak van het organisatietalent en zitten boordevol praktische oplossingen. Is de kinderopvang te duur, dan bedenken ze iets anders. Kunnen ze even geen onderdak voor de kinderen vinden, dan kunnen ze soms best even op het werk rondlopen – twee bedjes in het bijkamertje, een tv erbij et voilà. Lukt het werk niet overdag, dan vinden ze 's avonds nog wel een gaatje. Als de drive er is om het bedrijf tot een succes te maken, lukt het in veel gevallen om het te organiseren."

Uit het onderzoek van Chiara Sahin-Pisanu naar aanleiding van het project

Start Klaar blijkt echter dat 66% van de onderzochte ondernemers wel problemen heeft met het combineren van werk en privé. Franca Pisanu: "Heel vreemd, maar als mensen thuiswerken of een bedrijfje hebben, wordt aangenomen dat ze in de tussentijd wel 'even' voor de kinderen, de boodschappen en het huishouden kunnen zorgen, maar de meeste werkzaamheden verdragen niet al te veel gehuil op de achtergrond of verstoringen van de concentratie. Dus als je een heel klein bedrijf hebt en het parttime redt, gaat het misschien wel, maar zodra je wat door wil groeien, loop je vast. Dan zul je toch echt in goede kinderopvang moeten investeren."

Papierwinkel

Ontkennen is zinloos: niet alleen vrouw-zijn, maar ook cultuur en taal

brennen problemen met zich mee. Zelfs als iemand best goed Nederlands spreekt. De papierwinkel als je wilt starten met ondernemen, is niet bepaald eenvoudig. Voor Nederlanders is dat al zo. Laat staan voor mensen wier moedertaal een heel andere is. Lily van Engen: "De ondernemerscultuur en de ondernemerscommunicatie kennen is de crux. Maar ook simpelweg de ins en outs van de taal, inclusief subtiliteiten als lichaamstaal, humor, eufemismen en 'verantwoord' taalgebruik. Verder heb je in Nederland talloze ingewikkelde voorschriften, vergunningen en regelingen. En daarnaast moet je ook nog weten hoe je iets moet aanpakken om gedaan te krijgen wat je gedaan wil krijgen. Je moet weten dat je beter niet de kont tegen de krib kunt gooien of met de vuist op tafel moet slaan om iets voor elkaar te

krijgen, maar ook dat je je niet weg moet laten sturen. Onderdanigheid kan een probleem zijn, maar dat is gelukkig een eigenschap die de meeste zelfstandig ondernemers niet bezitten.”

Ambtenaren, bankmedewerkers en ook adviseurs gaan niet altijd netjes om met vrouwelijke of allochtone ondernemers, is de ervaring van de dames adviseurs. Franca Pisanu: “Als een plan echt goed is, wordt er vast minder op taal of naam gediscrimineerd. Maar discriminatie bestaat, zelfs al kun je het niet hard maken.” Van Engen: “Gelukkig zijn de meeste ondernemers de wat weerbaardere types, ook de dames onder hen. Dat neemt niet weg dat ik het belangrijk vind dat adviseurs en voorlichters moeilijke materie even wat duidelijker uitleggen. Je kunt van iemand die het Nederlands niet als moedertaal heeft, niet verwachten dat hij of zij alle details en technische informatie meteen snapt. Maar goed, daar loop je als allochtone ondernemer dus wel tegenaan. En als dat niet gebeurt, aan ons de taak dat op te lossen, want dat kan dus echt niet.”

Geduld en vertrouwen

Alexander Schippers van Ontwikkelingsmaatschappij Oost heeft als pro-



Alexander Schippers

jectleider van het afgeronde project Start Klaar en de nu lopende opvolger Start Smart vele ondernemers, voornamelijk vrouw en/of allochtoon, op weg geholpen. “Begrip, geduld en vertrouwen zijn sleutelbegrippen als je werkt met allochtone ondernemers, is mijn ervaring”, vertelt hij. “Maar het vertrouwen krijg je niet zomaar. Dat verdien je door open te staan voor de ondernemer en te laten zien dat je ook écht bereid bent hem of haar verder te helpen. De ondernemer is dan eerder geneigd suggesties van de adviseur aan te nemen.”

Wat de projectinitiatoren vooraf niet genoeg hadden beseft, is dat allochtone ondernemers of vrouwelijke ondernemers niet op een voorkeursbehandeling wachten. Ze beschouwen zichzelf als ondernemer en verwachten ook als ondernemer behandeld te worden.

Daarom is nu voor een nieuwe benadering gekozen. Schippers: “Bij Start Klaar hanteerden wij een doelgroepgerichte benadering bij de coaching vanwege een vermeende achterstand op de startersmarkt. Tijdens het project zagen we echter dat de ‘achterstand’ van een ondernemer vooral bepaald wordt door zijn of haar persoonlijke vaardigheden en veel minder door herkomst of sekse.”

“De insteek in Start Smart is daarom nu de bedrijfsfase, dus: gaat iemand starten, is iemand net gestart of is hij al een tijdje bezig. Uitgangspunt: ondernemers zijn ondernemers, ze lopen allemaal tegen dezelfde muurtjes aan, maar hebben ook allemaal hun specifieke behoeften en wensen.

De kans van slagen zit ’m vooral in te ontwikkelen vaardigheden en competenties. We vinden het beter daar op in te spelen met één-op-één maatwerkbegeleiding dan met kant-en-klaaroplossingen.”

“We gaan bij dit project voor het eerst onderzoeken of en hoe veel het slagingspercentage eigenlijk stijgt door een dergelijk project”, stelt Schippers, “dat is nog nooit gedaan. We gaan er natuurlijk vanuit dat het helpt, want we hebben de kans om mensen met slechte plannen en te weinig ondernemersvaardigheid bij te sturen en de kansrijke mensen te stimuleren en te coachen. Maar hoeveel het helpt, weten we niet en daar hopen we meer zicht op te krijgen.”

Het is uiteindelijk zaak de antwoorden op de specifieke behoeften van alle ondernemers in te bedden in de reguliere voorzieningen voor starters. Zodat startende ondernemers, man, vrouw, zwart of wit, in hun toch al zware route op weg naar zelfstandigheid zo weinig mogelijk barrières tegenkomen. En ze zich kunnen bezighouden met waar het eigenlijk om was begonnen: ondernemen. ■

Starten vanuit uitkering

Om het starten van een eigen bedrijf vanuit een WW-uitkering te vereenvoudigen, verandert -waarschijnlijk- per 1 juli de regeling daaromtrent. Het kabinet heeft voorgesteld de opstartperiode en de bijbehorende vrijstelling van de sollicitatieplicht te verlengen van de huidige drie naar zes maanden. Het werven en aannemen van opdrachten in die periode is volgens het voorstel voortaan toegestaan. Lukt het niet om in dat half jaar een goed plan te maken en voldoende opdrachtgevers te krijgen, dan kan de starter terugvallen op de WW.

Wat bij zwangerschap?

Sinds de afschaffing van de WAZ vorig jaar hebben ondernemers niet meer automatisch recht op een zwangerschapsuitkering. Daarvoor kunnen ze zich op eigen houtje bijverzekeren, maar dat is een schier onbetaalbare aangelegenheid. Vakcentrale FNV en het proefprocessenfonds Clara Wichmann zijn eind vorig jaar een proefproces begonnen omdat Nederland handelt in strijd met Europese regels en het vrouwenverdrag van de Verenigde Naties. De uitkomst is nog onbekend.

Facts & figures

- Nederland heeft circa 695.000 ondernemers (2004).
- Eén op de acht van de ondernemers is allochtoon, daarvan is weer één op de 3 van niet-westerse afkomst.
- 4,2% van de allochtone Nederlanders heeft een eigen bedrijf, tegenover 9,6% onder autochtonen.
- Bijna de helft van alle bedrijven in 2004 is een eenmanszaak, 28% is een besloten vennootschap (bv) en 18% een vennootschap onder firma (vof). De eenmanszaak is ook het populairst onder allochtonen.
- Was twintig jaar geleden nog een op de tien ondernemers vrouw, anno 2006 is dat ongeveer een op de drie.
- Het is onbekend wat het percentage allochtone ondernemers is.
- 76% van de ondernemers heeft kinderen.
- 66% van de ondernemers heeft moeite bedrijf en huishouden te combineren.
- 27% van de ondernemers verdient meer dan 23.000 euro per jaar, tegen 49% bij de mannen.
- in 2005 zijn er 55.000 bedrijven gestart.
- 50% van de bedrijven stopt weer binnen vijf jaar.

Tips & trucs

- Bezint eer ge begint, maar laat anderzijds een goed idee niet wegzakken in een poel van tegenargumenten.
- Vind niet op eigen houtje het wiel uit, maar maak gebruik van alle mogelijkheden tot advisering; raadpleeg bijgaande websites en organisaties.
- Creëer zo snel mogelijk een netwerk van (mannelijke, vrouwelijke en allochtone) ondernemers en vertegenwoordigers van adviesorganisaties en overheden.
- Leer de taal en cultuur van het ondernemen in Nederland.
- Bagatelliseer je plannen niet-gebruik zo weinig mogelijk verklein woordjes.
- Vergroot je kans van slagen door hetzelfde vak eerst een tijdje in loondienst uit te oefenen.

Nuttige organisaties

www.entrejeunes.nl: landelijk netwerk voor (door)startende vrouwelijke ondernemers van alle beroepsgroepen.

www.federatiezakenvrouwen.nl: een bundeling van kleinere netwerken voor vrouwen. Gezamenlijke inkoop van diensten en middelen verhoogt de efficiency van de aangesloten netwerken.

www.arnhem.kvk.nl: onder de link starters algemene informatie en eventueel een maatwerkgesprek of een cursus/seminar.

www.mkb.nl: koepelorganisatie MKB Nederland heeft op de site een speciaal onderdeel 'Vrouw en Onderneming' met o.m. verwijzingen naar andere vrouwen-netwerken.

www.nov-nederland.nl: landelijk netwerk voor ondernemende vrouwen in het midden- en kleinbedrijf.

www.pzo.nl: het Platform Zelfstandige Ondernemers heeft een behoorlijk aantal dossiers over uiteenlopende onderwerpen, bijvoorbeeld kinderopvangregelingen, factuurregels, BTW-vergoedingen voor de directeur-grotaandeelhouder en de toekomst van de sociale zekerheid in Nederland. Met gratis helpdesk voor leden (anders 10 euro p.m.).

www.startersinformatiecentrum.nl: bouwt in elke regio een netwerk op van betrouwbare ondernemingen en helpt onder meer (gratis!) met het maken van een ondernemingsplan.

www.startwijzer.nl: hieronder is Start Smart te vinden, een proefproject in Nijmegen, Arnhem en Doetinchem voor mensen die een bedrijf willen gaan starten, dat net zijn gestart of al een paar jaar in de running zijn. Ze krijgen individueel gerichte coaching, eventueel een microlening.

www.ondernemersklankbord.nl: onafhankelijke organisatie die het midden- en kleinbedrijf helpt aan praktische kennis en (gratis) adviezen van ervaren collega's.

www.seon.nl: stimuleert ondernemerschap en bedrijfsontwikkeling in Nederland en de buurlanden. SEON heeft een eigen methodologie ontwikkeld voor het begeleiden van starters en doorstarters in het midden en kleinbedrijf.

www.uvon.nl: de Unie van Vrouwelijke Ondernemers Nederland heeft regionaal georganiseerde leden die elkaar maandelijks kunnen ontmoeten tijdens een activiteit.

www.zibb.nl/eigenzaak: het ondernemersplatform van Reed Business Information en de Rabobank biedt veel informatie voor de zelfstandig ondernemer met een uitgebreid dossier over starten.

www.zzvn.nl: zwarte zakenvrouwen Nederland wil de positie van zwarte zakenvrouwen in de samenleving versterken door middel van een (inter)nationaal netwerk dat ondernemerschap bevordert en de positie van managers versterkt. ZZVN is ook de initiator van de Zwarte Zakenvrouw van het Jaar.

Verder

www.vrouwenbedrijf.pagina.nl
(startpagina)
www.senternovem.nl (o.m. subsidies)
www.syntens.nl (o.m. innovatie)
www.bedrijfopzetten.nl
(o.m. bedrijfsvormen)
www.startbedrijf.nl (o.m. stappenplan)
www.vrouwen.net (o.m. nieuwe media)
www.vrouwinzaken.nl (o.m. kennisdeling)

Bronnen

- **Zibb.nl**
- **Chiara Pisanu**, *Vrouwelijke ondernemers, een slag apart? Naar een betere startersbegeleiding.* (s.l) 2004.
- **Entres Femmes**
- **CBS**

Noot

1 Start Wijzer is een krachtenbundeling van de Kamer van Koophandel voor Centraal Gelderland en de gemeenten Arnhem, Nijmegen en Overbetuwe, waarin nog 13 andere organisaties participeren.

Monique Saris is freelance tekstschrijver en in de startfase van haar eigen bedrijf, MS Woord.