

verschenen als voorpagina-artikel in Job in de Regio edities 25 oktober 2002 (Rijn-, Gouwe- en Veenstreek) en 1 november 2002 (Haaglanden; Haarlem, Amstelveen en omgeving)

Startende ondernemers vanuit een uitkering **'vaak nog gemotiveerder dan andere starters'**

door: Gabor Mooij

Het intensieve ondernemersbestaan en het leven met een uitkering worden niet snel met elkaar in verband gebracht. Toch kent het ondernemerschap vanuit een uitkeringssituatie een groeiende populariteit. Een eigen bedrijf beginnen, blijkt een uitkomst te zijn. Juist voor mensen met gezondheidsproblemen die hun eigen tijd willen indelen of voor degenen die om een andere reden moeilijk een baan in loondienst kunnen vinden. In de praktijk blijkt dat starters vanuit een uitkeringssituatie zeker niet minder kans op succes hebben dan andere startende ondernemers. Toch blijkt niet iedereen, die een uitkering ontvangt, geschikt te zijn of in de omstandigheden te verkeren om een eigen bedrijf te beginnen.

Snelle start vanuit de bijstand

Gerlinde Griemink is met haar bedrijf Face-ilities in Diemen een management- en organisatiebureau gestart voor visagisten, grimeurs, hairstylisten en nagelstylisten. Een origineel idee dat ontstond toen ze na een half jaar WW op het punt stond in de bijstand te komen. "Op het arbeidsbureau las ik een informatiebrochure over het beginnen van een eigen bedrijf vanuit de bijstand. Een bekende make-up artiest vroeg mij in die tijd ook om diens management te gaan doen. Aangezien ik internationaal hotelmanagement had gedaan en bezig was met een opleiding als visagiste, besloot ik deze twee vakgebieden met elkaar te verbinden. Mijn hart ligt bij de visagie, mijn ziel bij het management." Toen het idee voor haar bedrijf geboren was, kwamen de zaken in een stroomversnelling. "Via een vriendin die een organisatiebureau heeft, kon ik voor een grote modellenshow die door de hele Benelux trok de visagie regelen. Ik was toen net een paar dagen bezig, moest nog toestemming voor dit werk bij de sociale dienst vragen en me daar zelfs nog inschrijven. Daarna heb ik een producent in Parijs gebeld." Trots: "Dat was nogal een stap, want ik ging als beginner met een internationaal bekend bedrijf onderhandelen. Het gevolg was dat er 20 kilo make-up bij me werd bezorgd. Hiermee betaalde ik de visagistes die me bij het project hielpen. Dit project duurde een half jaar, de finale was november 2001 in de beurs van Berlage. Een docente van mijn opleiding hielp mij aan personeel. De meesten kwamen net van school."

Voor het krijgen van toestemming van de gemeentelijke sociale dienst meldde ze daar eerst wat ze van plan was. "Ze zagen het zitten en lieten me een test maken, aangevuld met een gesprek om te kijken of ik geschikt was voor het ondernemersbestaan. Die test en het gesprek vielen goed uit. Gelukkig heb ik een goed zelfbeeld door mijn internationale ervaring en wist daarom mijn sterke en zwakke kanten goed aan te geven."

Via de sociale dienst kwam ze in contact met STEW advies & training kleinbedrijf in Amsterdam. "STEW bood me de mogelijkheid de cursussen financiën en ondernemingsplan te volgen. Van de financiële zaken en bijvoorbeeld het belastingstelsel was ik door een lang verblijf in het buitenland niet zo goed op de hoogte. Daarnaast stelde STEW me een coach beschikbaar als professioneel klankbord. Heel nuttig om af en toe mijn schouders tegen hem aan te laten hangen en samen mijn plannen en voortgang te bespreken."

Ze hoefde niet voor een lening bij de bijstand aan te kloppen. "Mijn familie leende me genoeg geld." Ze behield naast Face-ilities gedurende drie jaar recht op ondersteuning vanuit de bijstand. "Zolang ik geen winst draai, blijft mijn recht op bijstand bestaan. In principe wordt hier ieder half jaar naar gekeken."

Griemink is tevreden over de ontwikkeling van haar zaak. "Mijn bedrijf bestaat nu een jaar en ik heb veel publiciteit gehad doordat STEW me tot ondernemer van het jaar koos. Daarbij staan er mooie namen op mijn klantenlijst, zoals Endemol en Unilever, maar er kan zeker nog meer bij."

Hectische doorstart

Ook een snelle start of eigenlijk doorstart kende de juweliers- en horlogezaak Roxtime Jewels & Watches van de 31 jarige Karina Sportel in het centrum van Den Haag. Een tragische gebeurtenis, het overlijden van haar vriend, begin oktober 2001, lag hieraan ten grondslag. "Mijn vriend Vic had vier winkels, twee juwelierszaak en twee horlogezaken in Den Haag en in Leidschendam. We woonden boven de winkels in Den Haag, toen hij overleed. Na onderhandelingen met de erfgenamen kon ik de twee winkels in Den Haag kopen. Vic had me al laten meekijken bij zijn werk, maar voor de rest was het een sprong in het diepe. Meteen na zijn overlijden ondernam ik actie, achteraf gezien zeg ik hoe kon ik het opbrengen, maar het lukte. Het was een bizarre situatie, de knop ging om, de winkels moesten blijven bestaan. Weglopen zit niet in mijn karakter, dat heb ik nooit gedaan."

Ze bleek over onverwachte zakelijke talenten te beschikken. "Een zakelijke opleiding heb ik nooit gevolgd, ik heb geen zakelijke ervaring en kom niet uit een zakelijk nest. Mijn vader was vrachtwagenchauffeur in loondienst, net als ik zelf ben geweest. Mijn logica houdt me draaiend." Lachend: "Toen ik begon zat er één Gigabyte in mijn hoofd, nu elf."

In het begin had ze veel steun. "Mijn advocaat en een adviseur van een accountantskantoor waren tot 's nachts beschikbaar voor advies. Op 26 november 2001 gingen we onder de nieuwe naam Roxtime Jewels & Watches voor zowel de juweliers- als de horlogezaak open. Tussen de bedrijven door stelde ik een ondernemersplan op en tot eind december hielpen de advocaat en de adviseur me. Daarnaast leende een vriend me geld en nam daarvoor een borg op zijn huis. Ook bij de banken kreeg ik de benodigde leningen los."

Ondanks haar onervarenheid met zaken doen, zat ze er vanaf het begin boven op. "Mijn beleid is steeds geweest de schulden aan mijn leveranciers zo snel mogelijk te betalen, dat maakt een hele goede indruk op de leveranciers en op de banken. Mijn boekhouder vraagt wel eens: 'Sportel, waar ben je mee bezig.' Bij de overname werd een clause opgenomen waarin was geregeld dat de schulden aan leveranciers als eerste werden voldaan, waardoor ik de spullen en de merken die nog in de winkels waren, kon behouden."

Voordat Sportel het bedrijf begon ontving ze een WAO uitkering en was ze 100 procent afgekeurd. "Ik heb last van mijn rug," vertelt ze, "twee hernia's en één kapotte schijf." Ze praat er gemakkelijk over. "Dit is ontstaan tijdens mijn vroegere werk als vrachtwagenchauffeur. Een stuk hout blokkeerde de pompwagen waar ik in reed en mijn rug kreeg een zware klap." Lachend: "bizar verhaal he?." Om te vervolgen: "Ze opereerden me aan één hernia, maar dat pakte niet goed uit. Gelukkig krijg ik nu pijnstillers in de vorm van epiduraal injecties, die zijn gelukkig maar één keer in de vijf maanden nodig."

Het bedrijf en een uitkering bleken niet met elkaar te combineren. "Mijn WAO percentage was 100 procent en toen ik met het bedrijf wilde beginnen mocht dat niet vanuit de WAO. Een eventuele herkeuring liet te lang op zich wachten. Daarna heb ik nog aan een overgang naar de bijstand gedacht. Dat zou me 75 euro meer per maand opleveren dan de WAO. Het leek me niets om daarvoor iedere maand met de billen bloot te gaan door steeds verantwoording te moeten afleggen over mijn bedrijf. Dan maar geen uitkering, besloot ik." Vrolijk: "Een echte sprong in het diepe dus."

Sportel vindt het ook wel logisch dat ze een eigen bedrijf is begonnen. "Het moet wel, want loondienst gaat niet. Je kunt het niet maken om bij een baas de ene dag wel te komen en de andere dag niet omdat je rug het niet houdt. Dat is het voordeel van het ondernemerschap, dat je je eigen tijd kunt indelen. Daarnaast woon ik boven mijn zaak en dat is ideaal, ik hoef geen grote afstanden af te leggen."

Wat haar toekomst betreft is ze stellig: "Er is geen sprake van uitbreidingsplannen. Zo is het goed, ik moet me op mijn gemak voelen met het werk, het leuk blijven vinden. Het moet ook allemaal te doen blijven. Gelukkig heb ik geen dure hobby's en geen behoefte aan een dure auto. Mijn Mazda 626 uit 1991 bevat me uitstekend."

Teveel risico

De 27 jarige Carmen Sulbaran vatte begin dit jaar het idee op een internetcafé in Den Haag te beginnen. Met hulp van Stabij, een ondersteunende organisatie voor beginnende ondernemers in Den Haag en omgeving, besloot ze dat uiteindelijk niet te doen. "Naast de lening die de gemeente me beschikbaar stelde, moest ik nog extra lenen. Dat zou leiden tot een behoorlijke schuld en daarmee een groot ondernemersrisico. Verder waren er veel vergunningen nodig en mocht er vanwege de aard van het café en het te verwachten publiek geen alcohol worden geschonken. Ook gingen juist in die tijd veel bars failliet."

Een andere reden was dat de overgang van haar bijstandssituatie naar het ondernemersbestaan erg groot was. "Vanuit het niets, geen werk, moest ik beginnen als ondernemer voor zeven dagen in de week en dan had ik ook nog extra opleidingen moeten doen. Dat was wel erg intensief geworden. Ik heb gewoon meer voorbereiding en ervaring nodig."

Ze is niet teleurgesteld. "Met hulp van Stabij heb ik een zeer goed onderbouwde beslissing kunnen nemen. Het is belangrijk er klaar voor te zijn voordat je zo'n belangrijke beslissing neemt. Op termijn wil ik wel beginnen in de horeca. Met een gewoon café dan, waar alcohol geschonken mag worden." Voorlopig heeft Sulbaran voor een andere route naar werk gekozen. "Momenteel neem ik deel aan begeleid werken met hulp van de stichting Werkbij in Den Haag. Die stichting begeleidt mensen naar betaald werk. Zo is het mogelijk langzaam aan te beginnen, want ik kan stap voor stap mijn werk opbouwen. Mooi zo, want ik wil heel graag aan het werk."

Begeleiding

Startende ondernemers, waaronder die uit een uitkeringssituatie, kunnen advies en begeleiding zoeken bij gespecialiseerde organisaties. Voorbeelden daarvan zijn Stabij, 'de opstap voor ondernemers', voor Den Haag en omgeving en STEW advies & training kleinbedrijf voor Amsterdam en buurgemeenten. Daarnaast is er bijvoorbeeld de stichting Start Kans, de grootste gespecialiseerde organisatie op het gebied van begeleid werken in Nederland. Onderdeel hiervan is het helpen van WAO'ers bij het beginnen van een bedrijf.

Chris Reitsma, directeur van Stabij, zegt over de herkomst van de starters die bij Stabij aankloppen: "Het merendeel van de starters die we adviseren en begeleiden is afkomstig vanuit de WAO en de Bijstand. Vanuit de Bijstand komt het grootste deel. Door het snoeien in gesubsidieerde arbeid en de toenemende werkloosheid zullen meer mensen proberen eigen ondernemer te worden. Starters met een uitkering doen het overigens relatief niet slechter en vaak zijn ze nog gemotiveerder dan andere starters."

Volgens Els Ebels, adviseur bij STEW, wordt de groep WAO'ers steeds groter. "Zowel bij de WAO'ers als bij het Uitvoeringsinstituut Werkgeversverzekeringen (UWV) wordt het steeds duidelijker dat het eigen bedrijf ook een optie is." Vanuit de Bijstand ziet ze een afname. "Dit heeft vooral te maken met de megabanenmarkt die in Amsterdam is georganiseerd."

Voor Start Kans Noord-Holland begeleidt Gerard Eggens als jobcoach zelfstandige vestiging startende ondernemers met een WAO-uitkering. "De groep WAO'ers met een eigen bedrijf groeit snel. Ik merk dat de meesten wat ouder zijn, omdat die mensen ook minder kans hebben om in loondienst nog wat te vinden."

Zowel Eggens, Reitsma als Ebels betreuren het dat met name de gemeenten loondienst duidelijk voorrang geven boven een eigen bedrijf. "De Sociale Dienst in Den Haag stimuleert het eigen ondernemerschap niet. Het terug laten keren van bijstandsgerechtigden in loondienst staat voorop. Mensen krijgen nog al eens geen toestemming voor een eigen bedrijf en knappen daar op af.", zegt Reitsma. Eggens: "Er moet keuzevrijheid zijn, dus niet eerst mensen verplichten loondienst na te streven en pas als dat moeilijk blijkt een eigen bedrijf in beeld laten komen."

Over de starters, die hij begeleidt, zegt Eggens: "Ze beginnen vooral in de detailhandel, bloemenzaken zijn bijvoorbeeld heel populair, en in het ambachtelijk bedrijf, denk daarbij aan klusbedrijven."

De situatie bij STEW en Stabij geeft een wat ander beeld te zien. "Populaire sectoren zijn vooral de dienstverlening op afstand gevolgd door de detailhandel. De starters vanuit de WAO beginnen vaak in de dienstverlening en daar zijn weinig investeringen nodig. De starters uit de bijstand beginnen meer in de detailhandel, waar ze wel de nodige investeringen moeten doen. Die doen dan ook vaker een beroep op leningen vanuit de bijstand.", vertelt Ebels.

Reitsma: "Meer dan de helft start in de dienstverlening, hoewel hier uiteenlopende bedrijvigheid zoals administratiekantoren en journalistiek onder valt. Daarnaast beginnen veel ondernemers in de horeca en in de detailhandel."

Ongeschikt

Lang niet iedereen die zich vanuit een uitkeringssituatie aanmeldt om een bedrijf te beginnen, is daarvoor geschikt. Eggens: "Afvallers zijn voor ons mensen die al een grote schuld hebben, bijvoorbeeld uit een vorig bedrijf. Verder mensen die sociale vaardigheden missen, problemen binnen de familie hebben of iemand die teveel beperkingen op geestelijk of lichamelijk gebied heeft." Ook iemand die deze beperkingen niet kent, kan falen in zijn pogingen een bedrijf te starten. "Mensen die geen zicht hebben op het ondernemersbestaan en de eigen mogelijkheden niet goed kunnen inschatten redden het niet", zegt Eggens. "Starters die het wel redden, beschikken vooral over motivatie en doorzettingsvermogen."

De belangrijkste kans op succes is volgens Ebels: "het creatief vermogen van mensen om hun plannen te realiseren en het durven nemen van risico's". De belangrijkste reden voor falen vindt zij: "de eigen ideeën niet weten te vertalen naar uiteenlopende situaties".

De ondersteunde organisaties proberen zoveel mogelijk selectie aan de poort toe te passen. "Een belangrijke taak van de stichting is positieve ontmoediging, niet iedereen kan zomaar een bedrijf beginnen. Wij proberen daar mensen op een goede en uitgebreide manier van te overtuigen.", zegt Reitsma.

Bij STEW valt een groot deel van de belangstellenden af in het begin. Ebels: "Met name na onze oriëntatiecursus besluiten mensen niet verder te gaan als ondernemer en ze kiezen dan bewust voor loondienst. Eén derde deel van de belangstellenden met een uitkering start daadwerkelijk." Volgens Eggens is de keuze gemakkelijk: "Als iemand niet geschikt blijkt dan geven we die persoon liever een desillusie mee dan een grote schuld."