

## STAPPENPLAN VOOR JONGE SOCIALE ONDERNEMERS

# MOTIVATIE

## 1 Zie kansen door problemen en hun oplossingen te ontdekken

Een product is nutteloos als niemand het nodig heeft. Het is verder ook nog heel moeilijk om mensen te laten zien dat ze precies jouw product nodig hebben. Daarom moet je proberen dichterbij je doelgroep te komen en uit te vinden welke producten of diensten zij nodig hebben. Het kan bijvoorbeeld zijn dat jouw product hun leven beter of leuker maakt of dat het een probleem oplost.

**PASSIE** is belangrijker als je een sociaal ondernemer wilt worden. Passie helpt om je motivatie te behouden als het even niet zo goed gaat met je bedrijf en het zorgt ervoor dat je gefocust en gemotiveerd blijft om jouw doelen te behalen. Door passie blijf je betrokken en het zorgt ervoor dat je wilt slagen! Zoek daarom je kansen waar je passie en interesse liggen!

Hoe vind je de kansen voor jouw sociale onderneming:

- **Denk buiten de bestaande paden** – Kijk goed naar alle gegevens en informatie om zo kansen te vinden die andere misschien hebben gemist!
- **Weet waarmee je te maken hebt** – Probeer zoveel mogelijk te weten te komen over jouw bedrijfstak, het verleden, het heden en voorspellingen van de toekomst. Hierdoor ben je het beste in staat om te komen met nieuwe ideeën en innovatie.
- **Doe kennis en ervaring op** – Door te praten met mensen om je heen krijg je belangrijke inzichten in bepaalde sectoren
- **Heb vertrouwen – het is niet erg om te falen** – Als je een kans ziet, is het belangrijk dat je deze kans ook grijpt. Ook als je van tevoren niet zeker weet of het slaagt.
- **Houd een dagboek bij** – Het opschrijven en bijhouden van ontmoetingen en de informatie die je hebt gekregen, kan handig zijn op de lange termijn
- **Begrijp behoeftes** – Weet wat basisbehoefes zijn van je klanten en welke oplossingen enorm belangrijk kunnen zijn voor het oplossen van eventuele problemen
- **Doe wat anderen niet willen doen** – Dat is misschien tijdrovend, zwaar of saai maar je kunt hierdoor kansen tegenkomen die anderen laten liggen
- **Vraag meer dan je denkt te krijgen** – Wees niet bang om veel te verwachten! Dit kan verrassend uitpakken!

Om je sociale doel te vinden, combineer je wat je hebt gevonden met 'iets goeds doen voor de maatschappij'. Bovendien willen mensen wel wat meer betalen voor je product, als ze er een goed gevoel aan overhouden.

Je kunt proberen om nieuwe dingen te vinden in de markt en nieuwe producten en/of services te bedenken om aan de wensen van de klant te voldoen. Je kunt echter ook bestaande producten verbeteren, te bedenken waar het product nog meer voor kan worden gebruikt of bestaande producten 'sociaal' maken.

Waar vind je zakelijke kansen als je tegelijkertijd rekening houdt met je motivatie en passie?

Kijk eens kritisch naar je persoonlijke omgeving maar ook naar de wereldwijde trends;

- Veranderingen in bevolkingsopbouw (bijv. De wereldbevolking is in 2030 met 1 miljard mensen toegenomen)
- Klimaatverandering

- Schaarste van bronnen
- Vergrijzing
- Nieuwe trends op de werkvloer (werk uitbesteden en flexibele arbeidscontracten)
- Industrie die steeds minder beperkt wordt door landsgrenzen
- Toenemende focus op gezondheid en fitness
- Trends in het gebruik van computers en internet (sociale netwerken, cloud computing)
- Toenemende gebruik van mobiele telefoons.

Wil je zeker weten dat je ideeën aansluiten bij de behoeften van de klant? Bekijk de [FABLAB!](#)

## 2 Een goede visie is belangrijk!

Als je droomt over je toekomstige sociale onderneming is het belangrijk te bepalen welke idealen je wilt nastreven. Dit zal je helpen je pad uit te stippelen en te beschrijven wat je in de toekomst wilt bereiken. Daarom moet je, om je bedrijf te kunnen starten, je visie- en missie op papier zetten.

### VISIE

Een visie beschrijft wat het bedrijf op lange termijn wil bereiken, meestal in een tijdsbestek van vijf tot tien jaar, soms zelfs langer. Het geeft weer hoe het bedrijf er in de toekomst uit zal zien. Het helpt ook een bepaalde richting voor de planning en uitvoering uit te zetten.

### MISSIE

Een missie is een korte samenvatting van de focus en de doelstellingen van de organisatie. Het is meestal een korte beschrijving van wat de organisatie doet en wat de belangrijkste doelen zijn.

Bepaal eerst de missie en visie van je sociale onderneming. Dit doe je door te bedenken op wie je je wilt richten en waar en hoe je hen wilt bedienen. Wees duidelijk over het probleem dat je wilt oplossen voor deze groep. Stel jezelf eenvoudige vragen zoals "Wat ga ik doen, hoe ga ik het doen, voor wie doe ik het en wat ga ik leveren?" Het geheim van een goede visie is dat deze toekomstgericht, motiverend en inspirerend is. Ook is de visie gericht op voordelen en verbeteringen van de organisatie in de toekomst. Als je wilt dat anderen zich bij jou aansluiten en dezelfde idealen nastreven als jijzelf, moet je een duidelijke visie en missie hebben bepaald.

### Bijvoorbeeld, IKEA:

**Missie:** Het aanbieden van een breed scala aan goed ontworpen, functionele woonproducten, voor een zo laag mogelijke prijs, zodat veel mensen dit kunnen betalen.

**Visie:** Een beter dagelijks leven creëren voor zoveel mogelijk mensen.

## 3 Streef naar het onmogelijke

Als sociaal ondernemer moet je het onmogelijke nastreven. Zoek je levensdoel en leg de lat zo hoog dat het misschien onmogelijk is om je doel te bereiken. Zo dwing je jezelf om minimaal een klein deel van je doel te bereiken en heb je altijd een einddoel voor ogen. Begin geen sociale onderneming als je je niet volledig inzet voor je einddoel want je zult hard moeten werken om deze doelen te bereiken en tegenslagen te overwinnen op de weg naar succes.

Je wilt een bron van inspiratie zijn voor anderen en ze overtuigen om jou te steunen in je doelen.

Betrokken en toegewijd zijn betekent:

- Gedreven zijn en blijven

- Houdt een visie voor ogen en beweeg mee met situaties
- Wees vastberaden
  - Zie taken als een uitdaging en streef ernaar om hierdoor te groeien
- Wees gemotiveerd
  - Weet wat jou wel/niet motiveert en gebruik dat om te focussen
- Wees veerkrachtig
  - Blijf doorgaan ondanks tegenslagen en stress
- Geef niet op
  - Werk hard, leef je dromen elke dag en vergeet niet waarom je bent begonnen aan dit avontuur!

## MIDDELEN

### 4 Een doel zonder plan is slechts een wens

Bij het bepalen van je doelen en bij het succesvol runnen van de onderneming moet je je werkzaamheden kunnen plannen. Dat helpt te verduidelijken welke doelen je wilt bereiken, welke ambities je hebt, de belangrijkste prioriteiten te bepalen en deadlines te halen.

- Het startpunt is het bepalen van je einddoel. Wat wil je aan het einde van de rit hebben bereikt? Ga voor het onmogelijke!
- Maak van je hoofddoel kleinere doelen. Doelen zijn makkelijker te behalen als ze worden verdeeld in kleinere taken, die horen bij deze kleinere doelen. Na het behalen van elk subdoel zul je de volgende ook willen halen.

Gebruik de **SMART** methode om je doelen te bepalen en op te schrijven. Hiermee bepaal je bereikbare



[www.expertacademy.be](http://www.expertacademy.be)

doelen.

**Wel:** stel echte cijfers en echt deadlines

**Wel:** Jouw doel is concreet en meetbaar

**Wel:** Werk naar een uitdagend

**Wel:** Wees eerlijk naar jezelf. Jij

**Wel:** stel jezelf deadlines

**Niet:** Ik wil meer bezoekers

**Niet:** Verstoppen achter modewoorden zoals merkbetrokkenheid en sociale invloed

maar haalbaar doel  
**Niet:** Ik wil wereld-heerschappij in 1 nacht

weet wat jijzelf en je team kunnen  
**Niet:** de hindernissen vergeten die je misschien moet overwinnen

**Niet:** toewerken naar een doel dat je misschien ooit zult bereiken

Om je activiteiten tot in detail te kunnen plannen kun je een Gantt Chart gebruiken. Dit is een schema dat door middel van 'staven' precies aangeeft welke taak wanneer moet worden uitgevoerd. Vind [hier](#) een filmpje over hoe je een Gantt Chart gebruikt.

Om je sociale bedrijfsidee goed in beeld te brengen, zul je een businessplan moeten maken. Dit hoeft niet moeilijk en ingewikkeld te zijn en het helpt je om:

- Te bepalen wat het bedrijf kan (de potentie)
- De richting van de ontwikkeling te bepalen
- De sterke en zwakke punten van het bedrijf te vinden
- De maatregelen te bepalen die nodig zijn om je onderneming te laten groeien. In het businessplan vind je welke behoeftes aan jouw producten of service zijn verbonden.

Wil je weten hoe je een eigen businessplan kunt maken? Kijk deze [Fablab](#) over het Business Model Canvas en maak je eigen businessplan! Je kunt een leeg canvas [hier](#) downloaden.

## 5 Financier je onderneming

Als je eenmaal je plan voor je sociale onderneming hebt uitgewerkt, heb je een basis nodig waarop je je nieuwe organisatie kunt bouwen. Een zak met geld (groot of klein) is in de meeste gevallen essentieel om het bedrijf van de grond te krijgen en om spullen te kopen om te kunnen beginnen. Je hebt dus geld nodig. Eerst bepaal je hoeveel geld je nodig hebt. Als je eenmaal weet om welk bedrag het gaat is het tijd om te bekijken welke opties je hebt.

Om te kunnen starten, passen veel ondernemers de 'bootstrapping' methode toe. Dit betekent dat je je organisatie financiert door alle kleine beetjes geld bij elkaar te schrapen die je (bij jezelf) kunt vinden. Hierbij ga je kijken wat er op je spaarrekening staat en welke hypotheek mogelijkheden er zijn. Mocht het om een erg kleine financiering gaan, kun je altijd bekijken wat je eventueel met een creditcard kunt doen. Maar let op: Zorg dat je niet in de problemen raakt door torenhoge schulden op te bouwen.

In veel gevallen is het een goed idee om eerst te kijken naar eigen middelen, in plaats van te lenen of geld op te halen. Sterker nog, sommige starters gaan door met 'bootstrapping' totdat hun eigen bedrijf winstgevend is. Dit kan veel voordelen hebben omdat het betekent dat je je bedrijf niet start met hoge leningen en maandelijkse vaste lasten.

Als je de mogelijkheden bekijkt om je bedrijf snel te laten groeien of als je benodigde startkapitaal te groot is om het zelf te financieren, kan je externe bronnen van financieringen zoeken.

### Leningen voor kleine bedrijven

Sommige banken bieden specifieke leningen aan voor kleine bedrijven. Banken zijn alleen altijd erg voorzichtig met het lenen van geld aan kleine bedrijven. Het kan daarom moeilijk zijn om een lening los te krijgen. Er zijn ook kleinere kredietverstrekkers die je beter kunnen helpen om het bedrijf van de grond te krijgen.

### Subsidies (door gemeentes, regering, etc.)

Er bestaan financiële middelen die de overheid als onderpand voor leningen verstrekt om het proces van lenen te vergemakkelijken. Subsidies zijn voor:

- Kleine en middelgrote ondernemingen
- Startende ondernemingen

- Particulieren

Subsidies worden verstrekt om startende (sociale) ondernemers aan te moedigen hun dromen na te jagen.

### **Lenen van vrienden en familie**

Je vrienden en familie hebben een persoonlijk belang om jou te zien slagen. Daarom zijn ze eerder bereid te investeren in je bedrijf, met name in het begin. Geld aannemen van vrienden en familie kan wel lastig zijn. Daarom moeten alle voor- en nadelen goed worden onderzocht voordat je besluit om op deze manier geld te lenen.

### **Crowdfunding**

Crowdfunding is een vorm van investering waarbij mensen geld (ook hele kleine bedragen) investeren via een online platform. Het financieren van een ondernemer wordt zowel op aandelen als op leningen gebaseerd. Kickstarter is waarschijnlijk de meest bekende, maar Indiegogo wint aan populariteit, samen met RocketHub, Fundable en Fundly.

Kijk hoe mensen dit doen! ([FABLAB](#))

### **Investeerders**

Investeerders zijn altijd op zoek naar nieuwe bedrijven om in te investeren. Veel van de grootste technologiebedrijven van vandaag, waaronder Google en Yahoo, werden gefinancierd door investeerders.

Je kunt dit geld aannemen, maar meestal staat hier ook iets tegenover. Bijvoorbeeld dat jij een deel van het vermogen van je bedrijf aan de investeerder geeft. Investeerders en alle transacties moeten worden geregistreerd bij de Securities and Exchange Commission (SEC).

### **Microleningen**

Microleningen zijn meestal voorbehouden aan non-profitorganisaties en worden verstrekt aan personen die normaal gesproken niet in aanmerking komen voor een 'gewone' banklening. In plaats van een donatie aan de non-profitorganisatie te schenken, stellen microkrediet organisaties particulieren in staat te investeren in economische kansen.

### **Pitchwedstrijden (krijg geld of advies door deel te nemen aan een startup wedstrijd)**

Je kunt ook geld verdienen door deel te nemen aan startup wedstrijden. Elke wedstrijd kent zijn eigen eisen om mee te mogen doen en eigen beoordelingscriteria. Deze zijn erg verschillend! Als jij vertrouwen hebt in je pitch, is dit misschien een goede manier om wat geld te verdienen.

### **Incubator**

Incubators zijn organisaties die hulp bieden bij het opstarten, gratis resources aanbieden en mogelijk zelfs investeren in je onderneming. Daarnaast hebben ze een groot netwerk waar je wellicht iemand of een organisatie vindt die in jouw bedrijfsidee gelooft en wil investeren.

Sociale ondernemingen zijn er in twee soorten; non-profit en for-profit ondernemingen. Het rendement wordt gevormd door een combinatie van sociale voordelen en financiële inkomsten. Er zijn veel verschillende sociale ondernemingen die allemaal zoeken naar antwoord op dezelfde vraag: kan ik genoeg inkomsten genereren *en* kan ik genoeg investeringen aantrekken om de kosten te dekken en te groeien?

Uiteindelijk moet een succesvolle sociale onderneming in staat zijn om zelfvoorzienend te worden en winst te maken dat genoeg is om de onderneming te runnen zonder externe investeerders.

## **6 Wees zelf de verandering die je in de wereld wilt zien**

Jij, als sociaal ondernemer, wil de wereld veranderen terwijl je tegelijkertijd een probleem oplost. Ondertussen bouw je aan sociale waarde en doe je iets goeds voor de wereld. Laat je inspireren

door mooie voorbeelden en deel je idealen met familie, vrienden en naasten. Betrek anderen en inspireer ze om in jouw dromen te gaan geloven. Zij zullen zeer gemotiveerde ambassadeurs worden van jouw product en jouw sociale onderneming naar een hoger niveau kunnen tillen.

Door het inspireren en motiveren van stakeholders, personeel en potentiële klanten:

- Kun je je team opbouwen
- Vind je partners
- Betrek je eindgebruikers en andere belanghebbenden bij het proces
- Vind je financiële steun
- Komen er ideeën
- Vind en deel je netwerken
- Ontstaat er veerkracht
- Levert het inzet
- Deel je jouw enthousiasme en nemen anderen dat van je over.

### **Hoe maak je je partners enthousiast?**

Doe onderzoek naar de mensen die bij je bedrijf betrokken zijn, praat en luister naar hen. Zijn er gelijkgestemden om je heen? Wie heeft al geprobeerd het probleem op te lossen? Misschien kun je hen overtuigen om met je samen te werken? Heb je vrijwilligers nodig? Lokale gemeenschappen? Lokale winkels? De gemeente?

Neem contact op met de plaatselijke krant en stuur een "bijna volledige" artikel op met foto's. Maak een statement over hoe graag je de lokale bevolking wilt betrekken om samen het probleem op te lossen en het initiatief te nemen.

Beschrijf de toekomst die jullie samen aan het bouwen zijn en maak ze bewust van het belang van je nieuwe product/dienst en hoe dit het probleem zal oplossen. Mensen leveren graag een bijdrage omdat het fijn is en ze zelf voldoening geeft om iets goeds te doen voor de mens en wereld.

- Gebruik storytelling; mensen houden van verhalen, laat ze jouw reis 'beleven'.
- Schep vertrouwen; laat zien dat je je hebt voorbereid en dat het werk kan worden gedaan door middel van gezamenlijke inspanning
- Deel wat je doet met behulp van geschikte media
- Gebruik sociale media verstandig
- Maak het voor mensen toegankelijk om te delen en hun steun te tonen (bijvoorbeeld een donatiepagina als je geld nodig hebt of een formulier dat kan worden ingevuld door mensen die graag vrijwilligerswerk willen doen).

# IMPACT

## **7 Gebruik je passie om het verschil te maken**

We weten dat tegenwoordig een toenemend aantal consumenten op zoek is naar producten die op één of andere manier een positieve impact op de wereld hebben. Maar wat betekent impact eigenlijk?

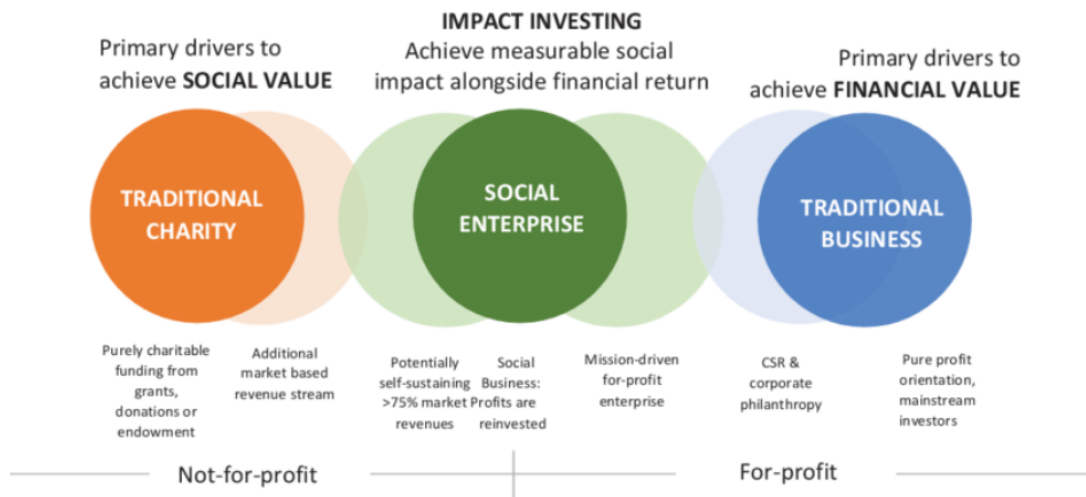
Het is moeilijk om één definitie te geven van wat impact werkelijk inhoudt. Sociale impact gaat over het creëren van een positieve verandering in de wereld en het bijdragen aan een groter goed. Daarnaast moet impact duurzaam zijn. Het gaat niet om het **meteen** oplossen van problemen, het doel is om strategieën te ontwikkelen die een positieve impact **op de lange termijn** hebben. Manieren vinden om van de wereld een betere plek voor ons allemaal te maken. Kom meer te weten over verschillende sociale bedrijven door deze virtuele tours te bekijken <https://online-environment.ensoed.eu/learn/>

Hoe zet je een sociale onderneming op dat sociale waarde en impact creëert? En wat is nu eigenlijk het verschil tussen beide? Lees het [HIER](#).

1. Bepaal de sociale en ecologische doelen van je organisatie
2. Omschrijf de belangrijkste prestatie-indicatoren. Dit is een geschatte indicatie om te herkennen of de geplande resultaten zijn bereikt en in hoeverre jij een positief effect op lange termijn hebt geleverd.

Als sociale onderneming krijg je veel vragen over je maatschappelijke missie. Investeerders zullen zekerheid willen over de sociale verandering waarin ze investeren. Klanten zullen controleren of jij anders bent dan de andere alternatieven. Maak daarom een uitstekende elevator pitch waarmee je geïnteresseerde en nieuwsgierige mensen kunt overtuigen en precies kunt vertellen welke sociale impact je wilt maken. Hou je pitch bij de hand om op elk moment en op elke plaats te delen.

De definitie van een sociale onderneming ligt ergens tussen het runnen van een traditioneel bedrijf en een liefdadigheidsinstelling in.



## 8 Omgaan met risico's

Omgaan met onduidelijkheid en risico's op de werkplek, en de daarbij horende onzekerheid is een grote uitdaging voor eigenaren en managers. Hier zou meer aandacht aan besteed moeten worden. Voor jou als ondernemer brengt het elke dag iets nieuws, daarom zul je je moeten kunnen aanpassen en flexibel moeten zijn in de alledaagse bedrijfsvoering.

- Je zult beslissingen moeten nemen ook als de informatie waarover je beschikt onvolledig of onduidelijk is, of wanneer er een risico bestaat op ongewenste resultaten
- Gebruik effectieve manieren om ideeën te testen en het risico op falen te verkleinen
- Je zult snel en flexibel moeten omgaan met dynamische situaties, je snel aanpassen aan veranderingen en je strategieën wijzigen indien nodig.

Zelfs de meest succesvolle mensen hebben geen garanties of vaste patronen. Juist de onverwachte gebeurtenissen onderscheiden zich door onzekerheid en onduidelijkheid.

Als de onduidelijkheid niet kan worden geïdentificeerd, kan dit leiden tot risico's en onzekerheid. Je kunt de onduidelijkheid nooit volledig wegnemen, maar je kunt het wel proberen. Het geeft namelijk nieuwe inzichten en strategieën.

Je kunt probleemoplossende vaardigheden ontwikkelen met behulp van bepaalde methoden, zoals de [IDEAL methode](#).

1. **Identify your problem** – identificeer je probleem
2. **Define your goals** – definieer je doelen
3. **Explore possible solutions** – ontdek mogelijke oplossingen
4. **Action** – choose and use a solution – Actie (kies en gebruik een oplossing)
5. **Learn from your actions** – Leer van je acties

Pas je aan veranderingen aan en stel jezelf voortdurend bloot aan nieuwe situaties. Hierdoor krijg je ervaring in het omgaan met risico's, onduidelijkheid en onzekerheid.

Om met verschillende risico's om te kunnen gaan en erop te anticiperen, moet je de kans dat een risico zich voordoet en de impact ervan kunnen voorspellen. Probeer daarnaast te reageren op de gevolgen van deze risico's en ontwikkel een risico management plan. Je kunt op vier verschillende manieren (re)ageren op risico's;

- **Vermijden** – de oorzaak van het risico wegnemen (bijvoorbeeld dagelijkse inkomsten naar de bank brengen om te voorkomen dat het geld wordt gestolen).
- **Beperken** – de kans op het optreden van risicovolle gebeurtenissen verkleinen (bijvoorbeeld medewerkers instrueren over veiligheidsmaatregelen).
- **Overdragen** – verleg risicomanagement naar een andere persoon of organisatie (bijvoorbeeld het afsluiten van verzekeringen).
- **Accepteren** – accepteer risico's en communiceer dat met belanghebbenden (bijv. oudere transportvoertuigen niet verzekeren, omdat je het verlies accepteert in het geval er verkeersongevallen plaatsvinden).

## 9 Bouw je netwerk en werk samen

Samenwerking kan leiden tot nieuwe inzichten, synergie en een sterke boodschap aan de wereld. Samenwerking is dan ook een machtig middel om je sociale onderneming tot een succes te maken. Nog een voordeel? Door samenwerking en het delen van je visie ontmoet je nieuwe mensen die waardevol kunnen zijn voor jouw sociale onderneming! Breid je netwerk uit en sta open voor nieuwe, frisse ideeën.

Maar... welke vaardigheden heb je nodig om effectief samen te werken?

- **Luister, spreek, observeer...**  
Wees een actieve en inlevende luisteraar. Gebruik non-verbale communicatie om te laten zien dat je luistert. Laat alle oordelen die in je opkomen los en stel vragen.
- **Omgaan met conflicten**  
Wees ruimdenkend en laat iedereen aan het woord. Wees alert op tekenen van conflict, stel enkele basisregels op als je van tevoren weet dat mensen het oneens zullen zijn. Pak het conflict onmiddellijk aan voordat het kan groeien en ken beide kanten van de verhalen. Probeer een compromis te vinden dat bij iedereen past.
- **Omarm teamwork en waardeer diversiteit**  
Bouw een sterk team en erken de vaardigheden van elk teamlid. Waardeer verschillen aangezien iedereen zijn eigen kwalificaties en talenten heeft. Het brengt verschillende inzichten en vaardigheden met zich mee.



- **Gebruik technologie om je netwerk te vergroten**

Zorg voor een sterke aanwezigheid op sociale media. Kijk hoe mensen dit doen! ([FABLAB](#)).

Netwerken brengt nieuwe relaties, nieuwe kansen voor partnerschappen, joint ventures of nieuwe gebieden voor uitbreiding van je bedrijf. Daarnaast blijf je op de hoogte van de laatste trends of technologie in jouw branche. Het is een feit dat je er wat tijd en moeite in moet steken, maar als je op de juiste manier gaat netwerken, krijg je er veel voor terug!

- Ga naar netwerkevenementen of lokale zakenlunches
- Luister, spreek en observeer
- Houd je elevator pitch klaar om makkelijk nieuwe mensen kennis te laten maken met je bedrijf (idee)
- Wissel visitekaartjes uit en neem ook echt contact op
- Maak een geschikte zakelijk e-mailadres aan en zorg ervoor dat je sociale media up-to-date is
- Neem een juiste open houding aan. Ga niet alleen naar netwerkbijeenkomsten omdat je hulp wilt maar help ook anderen!