



ONDERNEMEN

Gabi
OuwerkerkHet laatste nieuws over zaken die ondernemers raken.
Tips en ideeën? Mail naar ondernemen@dft.nl

Niet-flexibel werkbeleid jaagt personeel weg

Maar liefst 44% van de Nederlandse bedrijven heeft dit jaar werknemers verloren aan bedrijven met een beter flexibel werkbeleid, blijkt uit onderzoek van softwarebedrijf Unit4.

Bijna de helft van de bedrijven zegt flexibele werktijden te hanteren, waardoor het mogelijk is om bijvoorbeeld eerder te stoppen en dan 's avonds nog te werken. Als het gaat om op welke locatie gewerkt wordt, zegt 34% volledig flexibel te zijn, terwijl 31% het iets meer reguleert door te verplichten dat er een bepaald aantal uur per week op kantoor gewerkt moet worden. Een soortgelijk percentage heeft een vaste kantoorwerkdag per week ingesteld. Opvallend is dat het flexibel werkbeleid niet altijd over de gehele organisatie gelijkgetrokken wordt. Bij 32% is het afhankelijk van de functie.



€1,4 MILJARD TERUGGEVORDERD

Terugbetalen loonsteun

Tienduizenden werkgevers die tussen juni en eind september 2020 loonsteun ontvingen van de overheid wegens de coronacrisis moeten geld terugbetalen. Het gaat tot nu toe om 39.000 bedrijven van wie de uitkeringsinstantie in totaal €1,4 miljard terugvordert.

UWV kende tussen juni en september 2020, de tweede steunperiode, aan ruim 63.500 werkgevers een voorschot toe. Van zo'n 55.000 werkgevers is bekend waar ze definitief recht op hadden. Van hen moeten zeven op de tien loonsteun terugbetalen. Bij 42% gaat het zelfs om het hele bedrag aan ontvangsten loonsteun.



© DE TELEGRAAF

Illustratie Roos Kraaier

Steeds meer ondernemers in de knel

'Hulpvraag geen zwakte'

door Gabi Ouwerkerk

DEN HAAG • Nu crisis zich op crisis stapelt hebben ondernemers vaak het gevoel er alleen voor te staan. Velen ervaren de verantwoordelijkheid voor het bedrijf als een zware last. Josette Dijkhuizen, als bijzonder hoogleraar duurzame inzetbaarheid van ondernemers verbonden aan Tilburg University, ziet steeds meer ondernemers die dreigen uit te vallen door een burn-out: „Trek op tijd aan de bel. Ga niet door tot het licht echt uitgaat.”

Uit cijfers van arbodiensten blijkt dat het aantal werkenden dat thuis zit met psychische problemen de afgelopen tijd flink is gestegen. Cijfers over zelfstandi-

gen ontbreken. Maar dat betekent volgens Dijkhuizen allerm minst dat het probleem niet speelt onder ondernemers: „Werknemers die in de knel komen melden zich ziek, maar als ondernemer kun je niet zomaar je bedrijf stoppen. Het gevolg is dat ze veel te lang doorgaan en signalen negeren.”

Ze adviseert ondernemers om regelmatig in de spiegel te kijken. „Waar heb je last van, waar worstel je mee? Mensen schatten het ondernemerschap veel te positief in. Het beeld dat we hebben is dat van de vrijgevochten en onafhankelijke ondernemer met een mooie bestelbus voor de deur, maar de werkelijkheid is dat je moet kunnen omgaan met onzekerheid, het vaak hard werken is en het bovendien niet altijd goed gaat.”



Bijzonder hoogleraar Josette Dijkhuizen.

Als voorbeeld noemt ze een installateur die is uitgevallen door een burn-out en die momenteel door een ondernemerscoach wordt begeleid: „Als zzp'er had hij een aantal grote klanten en hij draaide in zijn eentje een storingsdienst. Zakelijk gezien ging het hem dus voor de wind, maar omdat hij privé ook mantelzorger was liep hij zichzelf compleet voorbij. Pas toen het licht letterlijk bij hem uitging, trok hij aan de bel. Veel te laat.”

Kwetsbaarheid

Op falen rust echter nog steeds een groot taboe. Al ziet Dijkhuizen dat langzaam veranderen: „Tijdens corona zag je een collectieve aanvaarding van kwetsbaarheid. Ondernemers durfden openlijk te zeggen dat het niet zo goed ging. Datzelfde zie je nu bij de hoge energiekosten. Maar als een ondernemer op een feestje vertelt dat hij een coach heeft, zijn er nog steeds fronsende wenkbrauwen. Terwijl we het wel normaal vinden dat een topsporter een 'mental coach' heeft.”

Ze wijst erop dat geen enkel bedrijf stil staat en je als ondernemer continu moet meeveranderen. „Zowel positieve als negatieve veranderingen kunnen stressvol zijn. Juist als ondernemer is het heel belangrijk om niet alleen aan je bedrijf te werken, maar ook aan jezelf.”

Om uitval in de toekomst te voorkomen, moet deze installateur leren hoe hij zijn werk anders kan organiseren en waar zijn sterke punten liggen. Dijkhuizen: „Welke manier het beste is, verschilt per persoon. Je kunt als zzp'er bijvoorbeeld andere zelfstandigen inhuren om het werk te verlich-

ten. Maar daarvoor moet je wel over de juiste kwaliteiten beschikken, je moet niet alleen taken durven te delegeren, je moet mensen ook kunnen begeleiden.”

Het is niet de missie van Dijkhuizen om elke ondernemer een coach aan te smeren. Wel om de hulpvraag van ondernemers uit de taboesfeer te krijgen. „Het is heel normaal om advies in te winnen bij vragen als hoe structureer ik mijn werk en hoe krijg ik een stabiel inkomen. Maar de manier waarop je die hulp vraagt is heel persoonlijk. De ene ondernemer leert door het lezen van biografieën, de ander door het kijken van filmpjes op YouTube, terwijl de derde er graag over praat.”

Uitdagingen

Voor advies kunnen ondernemers terecht bij allerlei organisaties zoals Geld Fit Zakelijk en het Ondernemersklankbord. „Maar ook netwerkbijeenkomsten kunnen heel nuttig zijn om even met andere ondernemers te sparren over hoe zij met bepaalde uitdagingen omgaan”, tipt ze.

Ook vrienden en familie kunnen een goede spiegel zijn. „Maar dan moeten met bepaalde uitdagingen omgaan”, tipt ze. Ook vrienden en familie kunnen een goede spiegel zijn. „Maar dan moeten met bepaalde uitdagingen omgaan”, tipt ze. Ook vrienden en familie kunnen een goede spiegel zijn. „Maar dan moeten met bepaalde uitdagingen omgaan”, tipt ze.

VRAAG & ANTWOORD

Opboksen tegen grote retailers

Met Black Friday barst aanstaande vrijdag de drukke feestdagenperiode echt los. Maar hoe bereid ik mij als kleine lokale winkelier voor op deze koopjesdagen?

Black Friday, Cyber Monday en de feestdagen zijn voor winkeliers de belangrijkste momenten van het jaar. Deze maanden geven consumenten hun geld massaal uit aan cadeaus of bijvoorbeeld een nieuwe telefoon of televisie. Zeker in deze lastige tijden is dit het moment voor ondernemers in de retail om mooie omzetten te behalen, na de afgelopen moeilijke jaren. Het is voor lokale on-

HANS
BIESHEUVEL

OPRICHTER ONDERNEMERSORGANISATIE ONL

dernehmens soms wel lastig om met minder reclamebudget op te boksen tegen de grote partijen. Tegelijkertijd biedt deze periode een kans om nieuwe klanten aan te trekken. Kijk naar de behoefte en vind een niche. Laat je niet afleiden door aanbiedingen van grote retailers. Ook in Nederland is de

consument gevoelig voor de uit de Verenigde Staten overgewaaid koopjesdagen. Vanwege de hoge inflatie is het prijskaartje dit jaar extra belangrijk voor consumenten, maar reviews en een duidelijke website geven vaak net dat laatste zetje voor een aankoop. Online shoppers zijn met name gevoelig voor aanbiedingen van modeproducten, schoonheidsartikelen, parfums en boeken. Tot slot zijn reminders aan deals per e-mail succesvol. Doe hier je voordeel mee als ondernemer in deze pittige tijden.

Ook een vraag voor Hans Biesheuvel? Vragen@dft.nl

'Te lang doorgaan, signalen negeren'