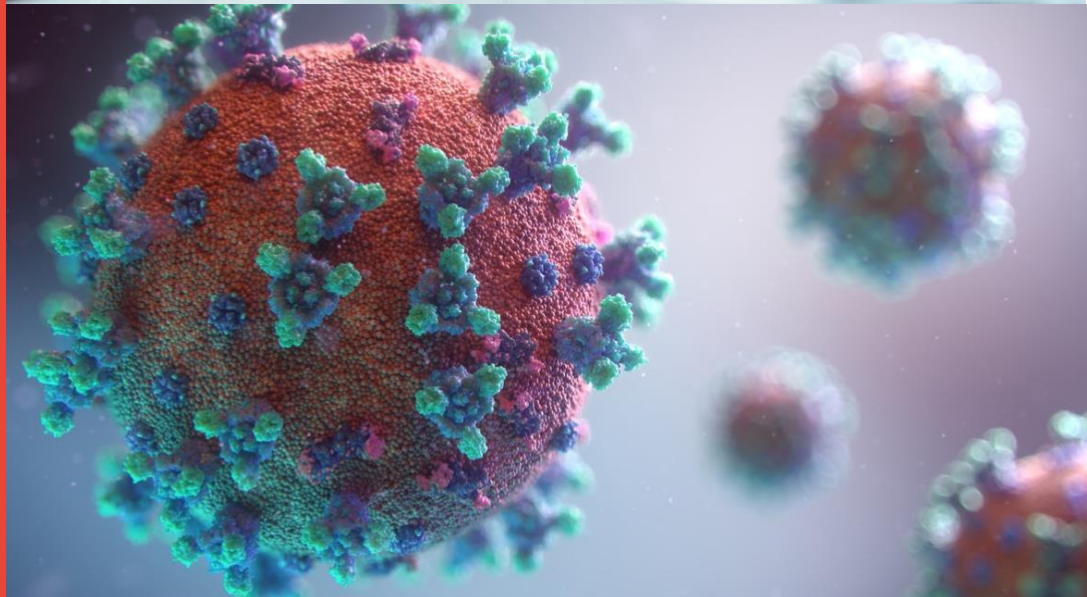


Partner in
ondernemen



Aanbod ROZ
heroriëntatie voor
ondernemers

22 december 2020

ACHTERGROND

Bij de voorbereidingen op het derde steun- en herstelpakket gaven zowel gemeenten als zelfstandigenorganisaties aan dat er voor ondernemers dringend meer hulp bij heroriëntatie nodig is. Een deel van de ondernemers ontwikkelt, al dan niet met behulp van het eigen netwerk, nieuwe activiteiten of slaat zelfs een geheel andere koers in. Een ander deel lukt dit niet op eigen houtje en heeft hier hulp bij nodig.

Bij de verlenging van de Tozo tot 1 juli 2021 is in de [Kamerbrief](#) van 28 augustus 2020 aangegeven dat gemeenten vanaf 1 januari 2021 ondersteuning gaan bieden aan zelfstandigen bij heroriëntatie. Gemeenten zullen samen met de ondernemer inventariseren of en welke ondersteuning de ondernemer nodig heeft. Belangrijk uitgangspunt is dat alle ondernemers met een hulpvraag in ieder geval een aanspreekpunt hebben binnen de eigen arbeidsmarktregio (AMR) of gemeente.

Voor wie is er hulp?

Het is van belang dat alle ondernemers met een hulpvraag, die redelijkerwijs niet in staat zijn om zonder hulp verder te komen, vanuit de gemeente geholpen worden. Doelstelling hierbij is dat de ondernemer die dit niet zelf of in het eigen netwerk kan oplossen, hulp krijgt bij het zoeken naar manieren om weer in het eigen levensonderhoud te kunnen gaan voorzien. De doelgroep is breder dan alleen maar de Tozo ontvangers. Alle ondernemers die problemen hebben om hun huidige bedrijf in de nieuwe tijd economisch rendabel te maken en zich daarom moeten heroriënteren op aanvullende en/of andere activiteiten, moeten met hun hulpvraag bij de gemeente terecht kunnen. Ongeacht of ze wel of niet voor Tozo of Bbz in aanmerking komen.

Beschikbaar budget

Er is budget beschikbaar voor begeleiding naar werk van alle doelgroepen, zowel met werkloosheid bedreigden als WW- en bijstandsgerechtigden en zelfstandig ondernemers (zie bijlage 2 van de [Kamerbrief](#) van 23 september jl. over de uitwerking van het aanvullend sociaal pakket).

De volgende middelen zijn beschikbaar gesteld:

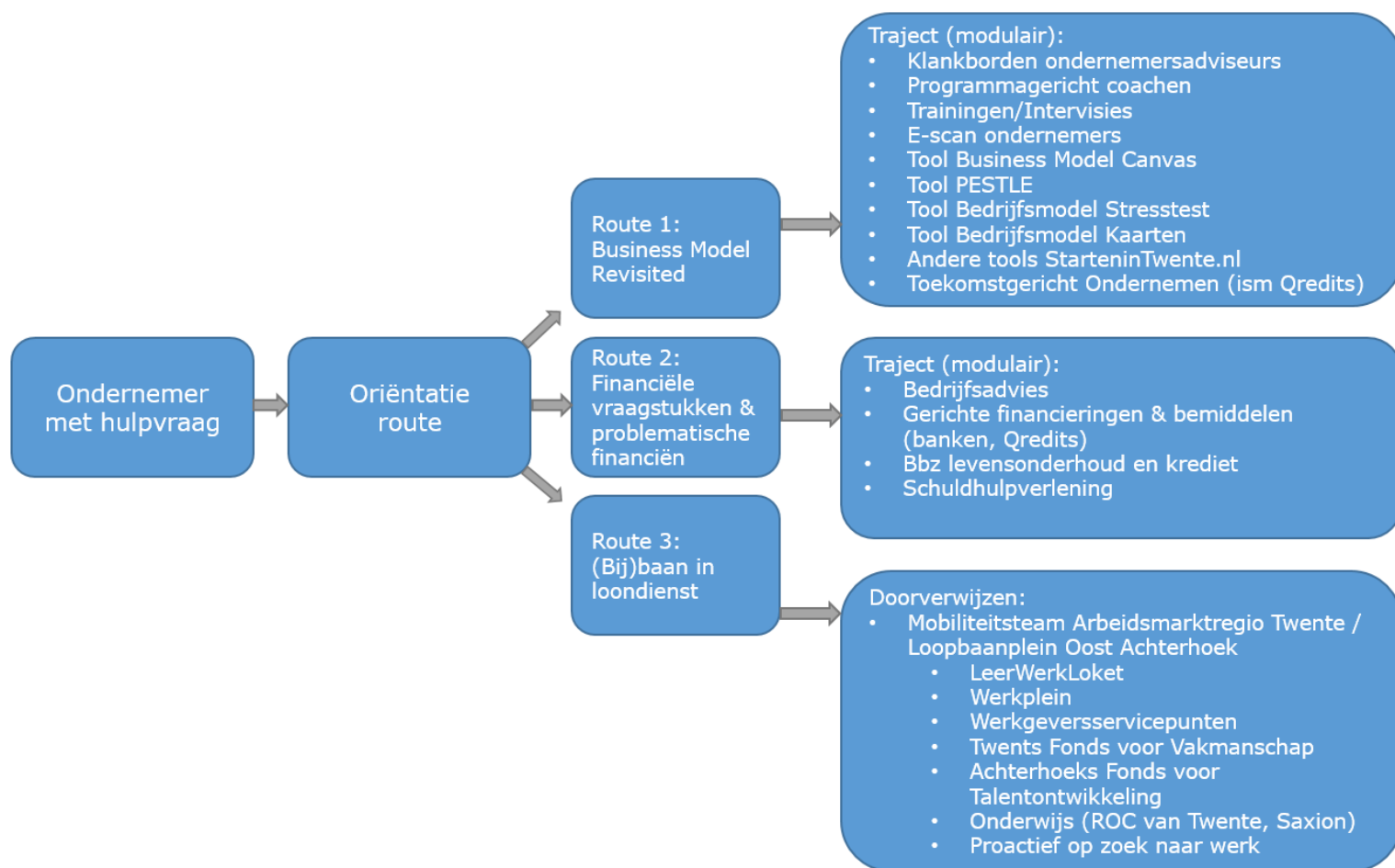
- Middelen voor dienstverlening bijstandsgerechtigden die via het Gemeentefonds verdeeld worden: intensivering re-integratiebudget gemeenten (€ 40 mln in 2020; € 90 mln in 2021) en de impuls voor de nieuwe instroom in de bijstand (€ 50 mln in 2021).
- Middelen om de samenwerking op het arbeidsmarktniveau te versterken tussen de Bbz-uitvoering, zelfstandigenorganisaties en de AMR via Decentralisatie-Uitkeringen: € 1 mln in 2020 (ca. € 27.000 per AMR) dat via de centrumgemeenten binnen de AMR verdeeld wordt.
- Middelen voor crisisdienstverlening in de arbeidsmarktregio's voor het opzetten van mobiliteitsteams en een ontschot budget voor het aanbieden van instrumenten (€ 195 mln voor 2020, 2021 en 2022). Hiervoor wordt een ministeriële regeling uitgewerkt. De verwachting is dat er eind 2020 meer bekend is over de regeling.
- € 63 miljoen in 2021 voor praktijkleren (deels voor gemeenten, via de AMR's). Dit instrument kan ook voor de doelgroep zelfstandig ondernemers in de Tozo/het Bbz worden ingezet.

Wanneer het instrumentarium vanuit deze grote geldstromen niet afdoende is, is het goed om te weten dat voor aanvullend maatwerk voor de zelfstandigen in 2021 € 6,5 mln beschikbaar komt.

Aanvullend aanbod ROZ

Omdat wij al jarenlang de ondernemersdienstverlening verzorgen voor bijna alle gemeenten in Twente en de Achterhoek en veel contact hebben met ondernemers, onder andere op dit moment door de uitvoering van de Tozo, hebben wij een aanvullend aanbod ontwikkeld specifiek voor heroriëntatie van ondernemers.

HERORIËNTATIE – aanbod



In bovenstaand schema hebben wij de routes geschetst, die de ondernemer met hulpvraag kan bewandelen. Ook is het goed mogelijk dat de ondernemer meerdere routes volgt. Deze hulp bij heroriëntatie is veelal maatwerk, omdat elke ondernemer in een andere situatie verkeerd. Hierna volgt een toelichting op bovenstaand schema.

ORIËNTATIEROUTE

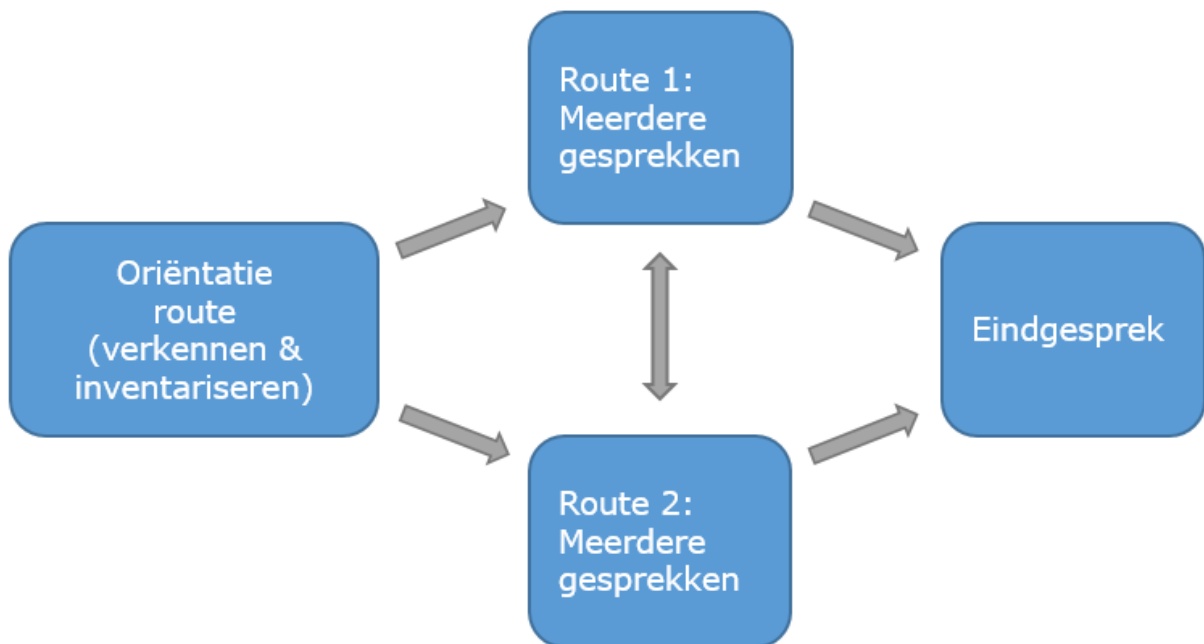
Wanneer de ondernemer zich meldt (digitaal, via het netwerk of rechtstreeks) plannen wij zo snel mogelijk een eerste gesprek, om te inventariseren en screenen welke route(s) de ondernemer gaat nemen. Daarin achterhalen we de hulpvraag. Waar loopt de ondernemer tegenaan? Hoe gaat het met het bedrijf? Welke problemen zijn er? Het kan zijn dat de ondernemer dit zelf heel goed in beeld heeft, maar sommige ondernemers weten ook niet precies welke problemen er zijn / wat er speelt. Door hierover in gesprek te gaan wordt dit inzichtelijk en kan de best passende route bepaald worden.

Als dit route 1, route 2 of route 1 én 2 gezamenlijk is, is het belangrijk om eerst goed naar de huidige bedrijfssituatie te kijken en de financiële situatie te onderzoeken, onder meer via de jaarcijfers van de onderneming. Wanneer de financiële situatie in beeld is en de problemen helder zijn, kunnen we starten met één of meerdere routes.

De routes worden verder toegelicht vanaf pagina 5.

TRAJECT & KOSTEN

Globaal ziet een gemiddeld traject er als volgt uit:



1. Een verkennend/oriënterend gesprek (zie ook onder 'Oriëntatieroute') met de ondernemer, bij voorkeur en indien mogelijk op het bedrijf en anders online.
2. Bieden van maatwerk via route 1 en/of 2. Dit zijn 2 of 3 gesprekken inclusief voorbereiding en rapportage. (Route 3 gaat niet via ROZ, wij verwijzen dan door.)
3. Eindgesprek

Wij bieden dit traject (extra dienstverlening) aan voor € 535,-- (excl. btw), inclusief voorbereiding en rapportage.

Afhankelijk van de hulpvraag van de ondernemer, wordt gekeken of het reguliere of extra/nieuwe dienstverlening betreft, of een combinatie van beide. Als blijkt dat wij een oplossing kunnen bieden via onze reguliere dienstverlening, dan zetten wij dit uiteraard in.

ROUTES & MOGELIJKHEDEN

ROUTE 1: BUSINESS MODEL REVISITED

In deze route nemen we samen met de ondernemer zijn huidige businessmodel onder de loep en bekijken of de ondernemer hier voldoende middelen uit kan halen om van te leven. Is dat niet het geval, dan moeten hier wijzigingen in aangebracht worden of de ondernemer moet een compleet nieuw businessmodel opstarten. Dit nieuwe businessmodel kan de ondernemer erbij doen of het komt in de plaats van het huidige businessmodel.

We onderzoeken ook de financiële situatie van de ondernemer, onder meer via de jaarcijfers, om de ondernemer hiermee zo goed mogelijk te kunnen helpen.

Aangezien ondernemers in verschillende stadia zitten van dit proces, is dit traject vooral maatwerk. De ene ondernemer staat nog aan het begin van het proces en heeft veel hulp nodig. De andere ondernemer heeft al een veel beter beeld en komt zelf een heel eind of heeft daarbij juist weer heel andere vragen.

In deze route kunnen we de volgende onderdelen modulair inzetten:

Klankborden ondernemersadviseurs

Samen met de ondernemer neemt onze ondernemersadviseur het huidige businessmodel onder de loep. We denken mee met de ondernemer over mogelijke wijzigingen hierin of een nieuw businessmodel. We wijzen de ondernemer op handige tools (zie andere onderdelen hierna) om hier inzicht in te krijgen en sparren met de ondernemer over zijn plannen.

Programmagericht coachen

Coachen gaat verder. Wij kunnen de ondernemer op maat coachen, bijvoorbeeld bij het verbeteren van bepaalde competenties. Daarbij kunnen we ook een beroep doen op de ROZ coachpool met zo'n 25 (oud-)ondernemers en coaches elk met een eigen specialisatie die vanuit de ondernemerspraktijk met de ondernemer meedenken.

Trainingen/Intervisies

Voor het ontwikkelen of verbeteren van bepaalde ondernemersvaardigheden wijzen wij ondernemers op het [ROZ trainingsaanbod](#) en externe trainingen. Ook kunnen we ondernemers adviseren om met andere ondernemers in gesprek te gaan en ervaringen uit te wisselen, en hiervoor indien gewenst intervisiemomenten organiseren.

E-scan ondernemers

Als de ondernemer meer inzicht wil in zijn ondernemerscapaciteiten of wanneer wij twijfelen over bepaalde vaardigheden van de ondernemer, kunnen we de E-scan voor ondernemers inzetten. Dit is een wetenschappelijke ondernemerstest waarbij de ondernemer inzicht krijgt in zijn sterke en zwakke punten, uitgewerkt in een volledig rapport.

Tool Business Model Canvas

Het Business Model Canvas is een eenvoudige tool die de ondernemer helpt om de huidige én gewenste bedrijfssituatie in kaart te brengen. Deze tool zullen we de meeste ondernemers die route 1 volgen adviseren te gebruiken.

Tool PESTLE

De tool PESTLE helpt ondernemers om de invloed van de omgeving op het bedrijf te analyseren. Er zijn zes factoren die het bedrijf beïnvloeden: politiek, economisch, sociaal, technologisch, juridisch of ecologisch. Met een helder overzicht van deze factoren kan de ondernemer zijn positie en mogelijkheden in de markt beter begrijpen.

Tool Bedrijfsmodel Stresstest

Veranderingen in de markt, samenleving of technologie kunnen grote invloed hebben op het bedrijf. De Bedrijfsmodel Stresstest geeft de ondernemer inzicht hierin en helpt de ondernemer te begrijpen of het bedrijf toekomstbestendig is.

Tool Bedrijfsmodel Kaarten

Als de ondernemer een ander of nieuw businessmodel overweegt, dan kunnen de Bedrijfsmodel Kaarten hierbij helpen. Deze tool kent enorm veel voorbeelden van bedrijfsmodellen en biedt de ondernemer inspiratie voor zijn eigen businessmodel.

Andere tools StarteninTwente.nl

Naast de hiervoor uitgelichte tools, zijn er nog veel meer interessante tools voor ondernemers om bepaalde onderdelen van hun bedrijf scherper in beeld te krijgen of inspiratie op te doen. Bijvoorbeeld op het gebied van marketing of doelgroep. Deze tools zijn verzameld op www.startenintwente.nl, een online platform dat wij samen met Twentse gemeenten hebben ontwikkeld voor starters. De tools zijn echter ook heel erg geschikt voor ondernemers die al langer actief zijn.

Toekomstgericht Ondernemen (ism Qredits)

Qredits heeft een lesprogramma ontwikkeld voor ondernemers met als doel: een duurzaam businessmodel. Ondernemers volgen een lesprogramma en gaan aan de slag met hun businessmodel, alleen én in groepsverband. Wanneer dit passend is, verwijzen wij ondernemers door naar [dit programma](#).

ROUTE 2: FINANCIËLE VRAAGSTUKKEN & PROBLEMATISCHE FINANCIËN

Veel ondernemers hebben financiële vraagstukken vanwege de coronamaatregelen. Dit zijn vaak ook vraagstukken, achterstanden van betalingen, liquiditeitsproblemen, die niet alleen met Tozo of Bbz (onze reguliere dienstverlening) opgelost kunnen worden. Bij veel ondernemers zie je aan de buitenkant niet wat er allemaal speelt. Uit onze jarenlange ervaring met ondernemers in problemen, weten wij dat er veel verborgen leed is en er geregeld meerdere problematieken tegelijk spelen.

In deze route gaan we met de ondernemer in gesprek over de vraagstukken en problemen die er spelen. Wij onderzoeken de financiële situatie, onder andere via de jaarcijfers, om zo de ondernemer zo goed mogelijk te kunnen helpen. Hierbij wordt onze reguliere dienstverlening én/of nieuwe dienstverlening ingezet, afhankelijk van de vraag en het probleem van de ondernemer. Ook dit traject is veelal maatwerk.

Bij Bbz en schuldhelpverlening is er sprake van onze reguliere dienstverlening, maar is er sprake van een complex financieel vraagstuk, dan is maatwerk (en dus extra dienstverlening) nodig.

In deze route kunnen we de volgende onderdelen modulair inzetten:

Bedrijfsadvies

Onze ondernemersadviseur gaat in gesprek met de ondernemer over de vraagstukken en problemen die er spelen. Wij onderzoeken de financiële situatie, onder andere via de jaarcijfers, om zo de ondernemer zo goed mogelijk te kunnen helpen en adviseren. Tijdens de vorige crisis hebben wij veel crisisinterventiegesprekken gevoerd met ondernemers en daaruit veel ervaring en kennis opgedaan wat er zoal speelt bij een ondernemer in crisistijd. Uiteraard schakelen wij ons netwerk in wanneer nodig.

Gerichte financieringen & bemiddelen

Veel ondernemers hebben financieringen bij banken en/of andere geldverstrekkers. Soms kan er niet worden afgelost en moet er samen met de financier(s) naar een

totaaloplossing gekeken worden, zodat de ondernemer verder kan. Wij bemiddelen hierin, kijken mee met de ondernemer en gaan indien gewenst samen met de ondernemer in gesprek met de financier(s). Misschien is een combinatie van Bbz én een bancaire of andere financiering wel een oplossing.

Bbz levensonderhoud en krediet

Als de ondernemer in aanmerking komt voor Bbz, kan dit wellicht een financiële mogelijkheid bieden voor de ondernemer. Het Bbz kent een inkomensaanvulling en kredietmogelijkheid. Dit valt onder de reguliere dienstverlening van ROZ en brengt geen extra kosten met zich mee in het kader van heroriëntatie.

Schuldhelpverlening

Wanneer de financiële problemen van de ondernemer dusdanig ernstig zijn dat er schulden zijn ontstaan, kunnen wij schuldhelpverlening inzetten. Ons team schuldhelpverlening adviseert en begeleidt de ondernemer bij het afwikkelen van de schulden. Dit valt onder de reguliere dienstverlening van ROZ en brengt geen extra kosten met zich mee in het kader van heroriëntatie.

Deze route kan ook samen met route 1 ingezet worden. Als een ondernemer niet meer voldoende inkomsten uit zijn huidige businessmodel haalt en daarom gaat kijken naar een ander of nieuw businessmodel (route 1), is dat vanuit financiële overwegingen en kan het heel goed zijn dat er ook financiële problemen zijn (route 2).

ROUTE 3: (BIJ)BAAN IN LOONDIENTST

Er zijn ook ondernemers die gedeeltelijk of helemaal willen stoppen met de onderneming en op zoek gaan naar een baan in loondienst. Wanneer de ondernemer overweegt te stoppen, kunnen we adviseren of stoppen wel echt de beste oplossing is. Als dat het geval is, dan denken we mee over welke stappen de ondernemer moet nemen om zijn bedrijf goed te beëindigen. Ook zijn er financiële regelingen (Bbz, Ioaz) wanneer de ondernemer gaat stoppen. Wij voeren deze regelingen uit.

Verder zullen wij bij deze route vooral doorverwijzen voor hulp bij loopbaanoriëntatie, (om)scholing en de zoektocht naar een baan. In Twente is het Mobiliteitsteam Twente het centrale aanspreekpunt hiervoor. Dit is een samenwerking van onder andere het LeerWerkLoket en het Werkplein. In de Achterhoek werken wij nauw samen met het Loopbaanplein Oost Achterhoek en zullen we ondernemers naar hen doorverwijzen.