



IO3-A2: ROADMAP VOOR HET OPZETTEN VAN EEN SOCIALE ONDERNEMING



3D2ACT

3D2ACT:

**BEVORDERING VAN INDUSTRIE 4.0- EN 3D-TECHNOLOGIE
VIA SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP: EEN INNOVATIEF
PROGRAMMA VOOR EEN DUURZAME TOEKOMST**

Auteur(s): POLITEKNIKA IKASTEGIA TXORIERRI & STICHTING INCUBATOR

De steun van de Europese Commissie voor de productie van deze publicatie houdt geen goedkeuring van de inhoud in. De inhoud geeft de standpunten van de auteurs weer en de Commissie kan niet aansprakelijk worden gesteld voor het gebruik dat eventueel wordt gemaakt van de daarin opgenomen informatie.

Dit project werd gefinancierd met steun van de Europese Commissie. Deze mededeling geeft uitsluitend het standpunt van de auteur weer, en de Commissie kan niet verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik dat eventueel wordt gemaakt van de informatie die erin is vervat. "3D2ACT- Bevordering van industrie 4.0 en 3D-technologieën door sociaal ondernemerschap: een innovatief programma voor een duurzame toekomst" projectnummer: 2020-1-EL01-KA202-078957



IO3-A2: ROADMAP VOOR HET OPZETTEN VAN EEN SOCIALE ONDERNEMING

PROJECT INFORMATIE

PROJECT ACRONIEM:

3D2ACT

PROJECT TITEL:

BEVORDERING VAN INDUSTRIE 4.0 - EN 3D-TECHNOLOGIE VIA SOCIAAL
ONDERNEMERSCHAP: INNOVATIEF PROGRAMMA VOOR EEN DUURZAME TOEKOMST

PROJECT NUMMER:

2020-1-EL01-KA202-078957

WEBSITE:

<https://3d2act.eu/>

CONSORTIUM: PARTNERLIJST

- NATIONAL CENTER FOR SCIENTIFIC RESEARCH "DEMOKRITOS" (GRIEKENLAND)
- EUROPEAN DIGITAL LEARNING NETWORK (Italië)
- POLITEKNIKA IKASTEGIA TXORIERRI S.COOP (Spanje)
- A & A EMPHASYS INTERACTIVE SOLUTIONS Ltd (Cyprus)
- STICHTING INCUBATOR (Nederland)
- REGIONAL DIRECTORATE EDUCATION OF CRETE (Griekenland)
- UNIVERSITY OF CRETE (Griekenland)



INHOUD

Inhoudsopgave

Introductie	3
1. kies een sociaal probleem	4
2. Onderzoek je probleem	6
3. Zorg voor een globaal overzicht	8
4. Kies een wettelijke structuur	10
5. Creeër een stevig sociaal bedrijfsplan	12
6. Onderzoek financieringsmogelijkheden	14
7. Zoek ondersteuning van een mentor	16
8. Neem de juiste mensen aan	18
9. Bouw aan een bedrijfscultuur	20
10. Zoek wereldwijd bereik	22
Bronnen	24



INTRODUCTIE

Het 3D2ACT project heeft als doel om bij te dragen aan een upgrade van mbo-onderwijs en om de profielen van mbo-docenten te versterken op het gebied van het gebruik van 3D technologieën en vaardigheden. Dit wil 3D2ACT bereiken door het promoten van het verkrijgen van de belangrijkste competenties onder studenten, specifiek meisjes, zoals 3D-Printen, STEAM, robot techniek en sociaal ondernemerschap. Het beheersen van dit modern type vaardigheden welke vaak gevraagd worden door de arbeidsmarkt kan ook bijdragen aan sociale veranderingen en innovatie voor een duurzame toekomst. Deze roadmap is één van de 3D2ACT resultaten, welke bijdragen aan het behalen van de doelen van het project.

De doelgroep van deze roadmap voor het opzetten van een sociale onderneming omvat zowel mbo-docenten als mbo-studenten. Samen met het onderwijspakket en de Augmented Reality Learning Game, heeft de roadmap de volgende doelen:

- ondersteunen van de ontwikkeling van sociaal ondernemende vaardigheden en de eerste stappen in de wereld van sociaal ondernemerschap
- bieden van een handige gids die gebruikt kan worden als roadmap, samen met de informatie over de wereld van sociaal ondernemerschap en de kansen die sociaal ondernemerschap biedt
- voorzien van passende instrumenten gebaseerd op een stap-voor-stap proces om het opzetten van een sociale onderneming te plannen, lanceren, beheren en te laten groeien tot een succesvolle sociale onderneming
- voorzien van een campagneplan voor exploitatie

Deze roadmap kan gebruikt worden als non-formeel leermiddel. Deze roadmap bestaat uit 10 stappen die je begeleiden naar sociaal ondernemerschap, waar de basis van sociaal ondernemerschap worden uitgelegd aan de hand van drie aspecten: waarom, hoe en wat volgt. Aan het einde van elke stap is er een korte quiz. Hieronder volgen de 10 stappen (en daarmee ook de volgende 10 hoofdstukken van deze roadmap):

1. Kies een sociaal probleem
2. Onderzoek jouw sociale probleem
3. Zorg voor een globaal overzicht
4. Kies een wettelijke structuur
5. Ontwikkel een stevig sociaal bedrijfsplan
6. Onderzoek financieringsopties
7. Zoek langdurige ondersteuning van een mentor
8. Neem de juiste mensen aan
9. Bouw aan een bedrijfscultuur
10. Zoek wereldwijd bereik



1. KIES EEN SOCIAAL PROBLEEM

WAAROM?

Om een duidelijke visie en een specifieke missie te hebben voor een sociale onderneming, is je allereerste stap om heel duidelijk het sociale probleem te definiëren. Vanuit daar kun je gaan kijken hoe jouw sociale onderneming bijdraagt aan dat specifieke probleem. Wat is de sociale behoefte precies en wat is de specifieke doelgroep/zijn de specifieke doelgroepen? Is het een groot probleem of een klein probleem dat wel de moeite waard is om op te lossen? Wat is de oorzaak van het probleem? Wat zijn jouw gedachten over de oplossing van dit specifieke probleem?

HOE?

Voordat je antwoord kan geven op de meeste vragen hierboven, ga je eerst bepalen bij welk sociaal probleem jouw passie ligt. Welke probleem wil je het liefst oplossen? Maar hoe bepaal je je passie? Als je geen idee hebt, maar je weet wel dat je 3D printen wilt gebruiken, begin dan bij het bepalen welke sociale/omgevingswaarden het dichtst bij je hart liggen.

EN NU?

Heb je het sociale bedrijfsidee gevonden waarbij 3D printen kan bijdragen aan de oplossing van het sociale probleem? Super! Nu kun je het idee 'testen' door je idee te bespreken met mensen, bij voorkeur met je doelgroep(en). Kom erachter wat zij van je idee vinden en vraag om feedback om je idee te verbeteren, zodat je de perfecte oplossing kunt bieden voor je doelgroep(en).



KORTE QUIZ

1. Johan heeft net een 3D printer gekocht en overweegt om een sociale onderneming te starten waarbij hij z'n 3D printer goed kan gebruiken. Wat zou z'n eerste stap moeten zijn?

a) Online zoeken naar inspiratie

Feedback: Goed geprobeerd, al zou hij eerst moeten bedenken waar hij online naar gaat zoeken.

b) Iedereen die hij kent om ideeën vragen

Feedback: Good idee, toch moet hij bepaalde grenzen hebben als hij advies van mensen wil

c) Zichzelf afvragen welke sociale/omgevingswaarden het dichtst bij z'n hart liggen

Feedback: Ja, dat klopt!

2. Wat is de volgende stap voor Johan?

a) Registreren bij de Kamer van Koophandel

Feedback: Goed geprobeerd, maar dat is misschien nog iets te snel.

b) Zoeken naar een 3D printer

Feedback: Goed idee, maar wat als het idee geen potentie heeft?

c) Zijn idee checken bij de potentiële doelgroep

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

3. Wat zou Johan daarna het beste kunnen doen?

a) Zoeken naar investeerders

Feedback: Goed geprobeerd, maar wat als het plan niet werkte volgens zijn doelgroep?

b) Een 3D printer kopen

Feedback: Goed idee, toch heeft het plan misschien een kleine update nodig voordat je een 3D printer koopt.

c) Pas het idee aan, op basis van de feedback van de doelgroep.

Feedback: Ja, je hebt gelijk!



2. ONDERZOEK JE PROBLEEM

WAAROM?

Nadat je duidelijk hebt wat je wil onderzoeken met je sociale onderneming, is het van belang dat je uitgebreid onderzoek doet naar het sociale probleem dat je wil oplossen. Niet alleen de feiten over de doelgroep en hun problemen, maar onderzoek ook je mogelijke competitie. Zijn er sociale ondernemingen die al probleem dat jij in gedachten hebt op lossen of proberen op te lossen?

HOE?

Nu is het van belang om verder te duiken in alles wat relevant kan zijn voor je sociale probleem en vergeet niet hoe de 3D printer hierbij betrokken kan zijn. Maak een studie van je onderzoek, door in te zoomen op je onderzoek, het probleem dat je wil je oplossen onderzoeken, hoe is het ontstaan, wat zijn de gevolgen, wat zijn de kosten, en welke kosten kan je minimaliseren? Vergeet niet om ook aandacht te besteden aan de doelgroepen; wat zijn de directe doelgroepen van jouw idee, wat zijn de menselijke en financiële gevolgen van je probleem, wat zijn de karaktereigenschappen van je doelgroepen, hoeveel mensen zijn betrokken bij dit sociale probleem?

EN NU?

Na het onderzoeken van je bedrijfsidee, kijk hoe je een 3D printer erin kan verbinden. Dat kan wel eens je belangrijkste verkoopargument worden en hoe je jouw idee verschilt van je mogelijke competitie. Wat voor andere mogelijke voordelen kan je bedenken wanneer je produceert met een 3D printer?



KORTE QUIZ

1. Johan heeft nu een duidelijk idee voor zijn sociale onderneming met een 3D printer. Hij is nu onderzoek aan het doen naar alles wat hij moet weten voor hij begint met zijn onderneming wat zijn de twee hoofdonderwerpen waarop Johan zich moet focussen?

a) 3D printen en het sociale businessmodel canvas

Feedback: Goed geprobeerd, al helpt dit nog niemand.

b) Het probleem op te lossen en de bijbehorende doelgroepen

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

c) Sociale betrokkenheid en duurzaamheid

Feedback: Goed idee, maar dit kan niet gedaan worden zonder een probleem.

2. Wat moet Johan niet vergeten als hij zijn sociale probleem onderzoekt?

a) Financiën

Feedback: Goed geprobeerd, maar financiën omvat niet voor wie het sociale vraagstuk een probleem is.

b) Doelgroepen

Feedback: Ja, je hebt gelijk!

c) Hoe maak je van de 3D printer een toevoeging aan zijn idee gebaseerd op feedback van de doelgroep?

Feedback: Goed idee, maar een sociaal vraagstuk hangt af van de problemen van mensen.

3. Wat kan Johan als zijn belangrijkste verkoopargument gebruiken?

a) Het hebben van een 3D printer als hoofdzaak om het sociale probleem op te lossen.

Feedback: Goed geprobeerd, maar alleen een 3D printer is een basisargument.

b) Het hebben van een innovatief product/service

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

c) Samenwerking met andere bedrijven voor het sociale idee

Feedback: Goed idee, maar een samenwerking verkoopt niet zijn service.



3. ZORG VOOR EEN GLOBAAL OVERZICHT

WAAROM?

Na het onderzoeken van jouw probleem, ga er nog een keer langs en neem nu ook een globaal overzicht. Dit is belangrijk om duidelijk te hebben wat je jouw doelgroepen biedt en hoe je jouw onderneming onderscheidt. Nadat je deze stap hebt doornomen, kun je kijken hoe je jouw 3D printer sociale onderneming zal inrichten met jouw wensen en naar de doelgroep.

HOE?

Je kan beginnen door je **Positie Statement** te identificeren. Dit houdt in dat je jouw 3D printer services vergelijkt met relevante bedrijven en wat jij wil dat anderen denken over jouw onderneming. Een positief statement is een antwoord op waarom jouw 3D printer product/service beter is dan andere soortgelijke ondernemingen die al bestaan.

EN NU?

Nadat je jouw positie statement, slogan en metafoor duidelijk hebt, heb je een globaal overzicht over jouw sociale onderneming. Je kunt nu dieper duiken in andere zaken, zoals legale structuren en financiële mogelijkheden. Probeer erover na te denken wat het creëren van een sociaal aspect voor jou betekent, wat is de waarde en hoe kan dit bijdragen aan jouw sociale doel om het anders te laten zijn dan dat van anderen.



KORTE QUIZ

1. Johan wil een globaal overzicht van zijn sociale onderneming gebaseerd op 3D printers. Hij begint met de positie statement van zijn bedrijf. Wat voor belangrijke vraag moet hij stellen?

a) **Waarom is mijn sociale onderneming beter dan andere relevante bedrijven?**

Feedback: Ja, je hebt het goed!

b) Wat is het precies wat ik aanbied?

Feedback: Goed geprobeerd, maar je zou al moeten weten wat je aan te bieden hebt.

c) Wat is het sociale aspect in mijn sociale probleem?

Feedback: Goed idee, maar je zou al moeten weten wat het sociale aspect is.

2. Waar moet Johan altijd rekening mee houden?

a) Hoe hij zijn businessplan wil schrijven

Feedback: Goed geprobeerd, al wil hij een bijdrage leveren aan de samenleving

b) **Hoe voegt hij toe aan het sociale probleem dat anders is van anderen**

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

c) Wat zijn de kosten die meegenomen moeten worden in deze onderneming

Feedback: Goed idee, maar door alleen te kijken naar de kosten kan jouw innovatievermogen beperken.

3. Wat kan er nu verder gedaan worden?

a) Contact leggen met de doelgroepen

Feedback: Goed geprobeerd, toch heb je al een idee van de doelgroepen en mis je wat kennis over het soort bedrijf dat je kunt zijn.

b) Nog meer onderzoek doen

Feedback: Goed idee, al is dit een beetje te breed. Je hebt meer gespecialiseerde informatie nodig.

c) **Duik dieper in andere zaken, zoals de legale structuren en financieringsmogelijkheden.**

Feedback: Ja, je hebt het goed!



4. KIES EEN WETTELIJKE STRUCTUUR

WAAROM?

Voordat je een bedrijf begint, is het ook belangrijk om te kijken wat mogelijk is binnen de wetgeving. Denk eraan wat mogelijk is en waar je voorzichtig mee dient te zijn in jouw land of regio. Door hier op tijd naar te kijken voorkom je vervelende verrassingen, wat voor problemen kan zorgen in het runnen van je bedrijf. Daarom is het van belang dat je alle feiten en informatie over de wetgeving in relatie tot jouw bedrijfsidee duidelijk hebt.

HOE?

Wetgeving is een complex onderwerp voor deze roadmap, aangezien het per land verschillend is. Het is belangrijk om in jouw land te kijken welke structuur het beste past. Of je graag winst wil maken of dat je liever een stichting bent:

1. **Non-profitorganisaties:** kunnen democratisch zijn of worden gecontroleerd door managers, ze keren geen winst uit en handelen voor een sociaal doel.
2. **Coöperaties:** zijn over het algemeen eigendom van en worden op democratische basis gecontroleerd door leden. Zij keren de winst uit handelsactiviteiten uit aan de leden. Zij kunnen een sociaal doel hebben dat verder gaat dan het voordeel voor de leden en dat in de statuten is opgenomen, of zij verrichten een dienst van algemeen belang.
3. **Aandelenvennootschappen:** zijn doorgaans eigendom van en worden gecontroleerd door aandeelhouders op een pro-ratabasis. Deze kunnen worden verhandeld ter bevordering van een sociaal doel en kunnen ook andere bestuurskenmerken hebben om winst ondergeschikt te maken aan het doel.

EN NU?

Natuurlijk is basisinformatie belangrijk, maar probeer dieper in de wettelijke structuren te duiken door contact op te nemen met organisaties die je verder kunnen helpen. Je kan contact opnemen met bedrijf ondersteunende organisatie, maar misschien zitten er ook wel mensen die je kunnen helpen in je netwerk. Een idee kan zijn om een dag in je agenda te blokkeren om informatie te zoeken over de legale structuren in jouw land en welke jij nodig hebt voor jouw sociale onderneming.



KORTE QUIZ

1. Johan vraagt zich af welke rechtsvorm zijn sociale onderneming moet hebben. Welke is een van de bestaande?

a) Aandelenvennootschappen

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

b) Organisaties met winstoogmerk

Feedback: Goed geprobeerd, maar dit is niet het goede antwoord.

c) Niet operationele organisaties

Feedback: Goed idee, maar dit is niet het goede antwoord.

2. Coöperaties zijn over het algemeen eigendom van en worden gecontroleerd op democratische basis door...?

a) Belanghebbenden

Feedback: Goed geprobeerd, maar probeer het nog een keertje.

b) Verschillende entiteiten

Feedback: Goed idee, maar probeer het nog een keertje.

c) Leden

Feedback: Ja, je hebt het goed!

3. Wat kan Johan doen om meer inzicht te krijgen in de wettelijke structuren in zijn land als het gaat om het hebben van een sociale onderneming?

a) Google alles

Feedback: Goed geprobeerd, maar Google kan ook verwarrend zijn.

b) Neem contact op met een business support organisatie

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

c) Lees boeken over wettelijke structuren

Feedback: Goed idee, maar in boeken kunnen nog wel eens huidige informatie ontbreken.



5. CREEËR EEN STEVIG SOCIAAL BEDRIJFSPLAN

WAAROM?

Nadat je een wettelijke structuur hebt, is het belangrijk om een bedrijfsplan te maken. Zonder een bedrijfsplan is het makkelijk om afgeleid te raken. Zeker als een Startup kan je overlopen in praktische zaken. Daarnaast kan een bedrijfsplan je helpen te bedenken waar jij een wil met je bedrijf. Dit kan ervoor zorgen dat je nog gemotiveerder bent om je doel te behalen. Een bedrijfsplan helpt je duidelijkheid te geven die je nodig hebt om een onderneming te beginnen.

HOE?

Om een duidelijk businessplan te maken is het belangrijk om voor ogen te houden waar je met je bedrijf naartoe wilt. Een businessplan moet zo goed mogelijk aansluiten bij jouw wensen. Zorg ervoor dat de missie en visie die je voor jouw bedrijf hebt duidelijk zijn. De missie is wat het bedrijf doet, en de visie is waar je wilt dat het bedrijf is. Je moet nadenken over hoeveel 3D-printers je wilt hebben, hoe lang ze meegaan en waar je over vijf jaar wilt zijn. Hoeveel tijd wil je investeren in marketing? Wanneer moet je personeel aannemen? Er zijn veel vragen om over na te denken, dus je moet beginnen met wat je wilt en dan kijken wat je nodig hebt om je doel mogelijk te maken.

EN NU?

Nu je weet wat je bedrijf doet en waar het naartoe wil, heb je de basis voor de volgende stap, financiering. Met de gestelde doelen voor jouw bedrijf kun je nu berekenen hoeveel je nodig hebt om jouw doelen mogelijk te maken.



KORTE QUIZ

1. Johan wil een businessplan maken voor zijn startup 3D-printing. Hij kent de missie van zijn bedrijf al, maar hij weet niet wat de visie zou moeten zijn. Wat is belangrijk voor Johan om te overwegen?

a) Hoeveel geld er is

Feedback: Goed geprobeerd, maar een visie is niet afhankelijk van hoeveel geld er op dit moment is.

b) Waar Johan wil dat zijn bedrijf heen gaat?

Feedback: Ja, dat heb je goed!

c) Wat doet het bedrijf?

Feedback: Goed idee, maar de missie geeft al aan wat hij wil doen.

2. Johan heeft besloten om een bedrijfsplan te maken voor zijn 3D printer startup. Nu dat hij zijn visie duidelijk heeft, wat heeft hij nodig als vervolgstap?

a) Wat heeft hij nodig om zijn visie mogelijk te maken

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

b) Of zijn visie in de smaak valt bij zijn klanten

Feedback: Goed geprobeerd, maar hij weet al wat zijn klanten willen.

c) Hoe hij zijn visie verwerkt in een slogan

Feedback: Goed idee, maar wat als de visie niet werkt?

3. Johan is goed begonnen aan zijn bedrijfsidee. Hoe kan zijn bedrijfsplan het effectiefst mogelijk zijn?

a) Wanneer het zo dicht mogelijk bij zijn wensen ligt als mogelijk

Feedback: Ja, dat heb je goed!

b) Wanneer het overeen komt met wat investeerders willen

Feedback: Goed geprobeerd, maar wat als Johan het niet eens is met de investeerders?

c) Wanneer het bedrijfsplan nogal uitgebreid is

Feedback: Goed idee, maar wat als de situatie veranderd en het plan daar geen ruimte voor laat, wat moet Johan dan doen?



6. ONDERZOEK FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN

WAAROM?

Financiering is een belangrijke factor om ervoor te zorgen dat je jouw bedrijf kunt financieren. Zonder de juiste financiering is het niet mogelijk om financieel stabiel te zijn.

HOE?

Om vast te stellen welke kosten je zal hebben, is het belangrijk om te kijken naar de kosten die je moet maken om jouw product te maken. Met de kosten in het achterhoofd is het mogelijk om te bepalen hoeveel geld je nodig heeft voor je onderneming. Dit geeft je verschillende opties om het benodigde geld te vinden:

- Je eigen spaargeld
- Je netwerk, zoals vrienden en familie
- Crowdfunding
- Zoek een bedrijfsincubator
- Subsidies aanvragen
- Sponsoring
- Business angels

De belangrijkste factor is om te overwegen welke het beste bij jouw onderneming past, wat meer dan één mogelijkheid kan zijn.

EN NU?

Zodra je jouw financieringsopties hebt geïdentificeerd, wordt het gemakkelijker om je te omringen met de juiste mensen, hetzij degenen die je kunnen helpen, hetzij degenen die je kunt inhuren. Je kent nu jouw opties en kosten, dus je weet of je jouw huur kunt betalen. Je mentor kan nagaan hoe het geld wordt besteed.



KORTE QUIZ

1. Johan zoekt een manier om zijn onderneming te financieren. Wat is belangrijk voordat hij kan kijken naar de financiering?

a) Hij moet weten of hij überhaupt financiering nodig heeft

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

b) Hij moet mensen kennen

Feedback: Goed geprobeerd, maar heeft hij een idee over hoeveel financiering hij nodig heeft?

c) Hij moet al financiering hebben

Feedback: Goed idee, maar voordat je financiering hebt, moet je uitzoeken hoeveel je nodig hebt.

2. Johan heeft besloten dat hij financiering nodig heeft. Wat moet hij duidelijk hebben voordat hij op zoek kan gaan naar financiering?

a) De kosten van zijn onderneming

Feedback: Ja, dat heb je goed!

b) Het effect van de markt op de prijs van zijn product

Feedback: Goed geprobeerd, maar dit is een beetje te abstract.

c) De markt

Feedback: Goed idee, maar de markt beïnvloedt niet wat zijn product zal gaan kosten.

3. Johan wil dat iemand hem helpt met de financiering van zijn 3D printer startup. Wat is belangrijk om mee te nemen?

a) Heeft hij 1 optie?

Feedback: Goed geprobeerd, maar zou 1 optie interessant zijn voor Johan?

b) Is de investeerder de juiste voor mij?

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

c) Wil hij een grote investering?

Feedback: Goed idee, maar Johan zou dit al moeten weten.



7. ZOEK ONDERSTEUNING VAN EEN MENTOR

WAAROM?

Nadat je hebt uitgezocht wat je bedrijf doet, waar je naartoe wilt en hoeveel geld je nodig hebt, is het een goede stap om op zoek te gaan naar een mentor. Een mentor kan je door het opstartlandschap helpen, omdat zij ervaring hebben die jij nog niet hebt. Daarnaast kan een mentor je helpen om je gedachten over je bedrijf te structureren. Daarnaast zorgt een mentor ook voor een netwerk, dat je nog verder kan helpen met je startup.

HOE?

Bij het zoeken naar een mentor moet je overwegen wat je van een mentor wilt. Dit kan advies zijn, een goed netwerk of ondersteuning. Heb je een mentor nodig met ervaring in startups of heb je een mentor nodig die veel weet van 3D-printen? Ook is het belangrijk dat er een match is tussen mentor en mentee. Dit kan zijn op basis van een hobby, interesses of levensstijl. Als je een incubator als financieringsbron gebruikt, kunnen ze ook als mentor fungeren. Een andere manier om een mentor te zoeken is om je netwerk te gebruiken om iemand te vinden die geschikt is als mentor.

EN NU?

Met advies dat gemakkelijk beschikbaar is, is het een gemakkelijke stap om te overwegen of je meer mensen in jouw onderneming nodig heeft. Heb je hulp nodig van medewerkers? De mentor kan je helpen structureren waarvoor en waarom je een medewerker nodig hebt.



KORTE QUIZ

1. Johan is op zoek naar een mentor, waar kan hij die vinden?

a) Hij zou moeten rondvragen

Feedback: Goed geprobeerd, maar voordat hij rondvraagt, zou hij eerst in zijn omgeving moeten kijken.

b) Hij kan kijken in zijn eigen netwerk

Feedback: Ja, je hebt het goed!

c) Hij kan een vriend vragen om zijn mentor te worden.

Feedback: Goed idee, maar hij zou verder moeten kijken dan zijn vrienden.

2. Johan is op zoek naar een mentor om zijn startup nog beter te maken. Johan wil graag een mentor met ervaring. Hoe kan hij weten of de mentor bij hem past?

a) Wanneer er geen klik is tussen de twee

Feedback: Goed geprobeerd, maar de mentor zou kennis moeten hebben van Johan zijn sociale onderneming.

b) Als je mentor denkt dat hij superieur is

Feedback: Goed geprobeerd, maar de mentor zou moeten weten hoe startups werken.

c) Wanneer de mentor kennis van startups heeft

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

3. Johan heeft een mentor gevonden voor zijn startup. Wat zou zijn volgende stap zijn?

a) Betrek er een andere mentor bij

Feedback: Goed geprobeerd, maar een mentor gaat niet het werk doen.

b) Overleg met zijn mentor of hij medewerkers nodig heeft en waarvoor

Feedback: Ja, dat heb je goed!

c) Vraag aan de mentor of deze wat van Johan zijn werk kan overnemen

Feedback: Goed idee, maar dat is niet waar de mentor voor bedoeld is.



8. NEEM DE JUISTE MENSEN AAN

WAAROM?

Als je eenmaal doelen voor jezelf hebt gesteld, kun je het waarschijnlijk niet meer alleen. Of je wilt groeien of je wilt iemand met andere kennis dan jij hebt. Nieuwe mensen kunnen verschillende ideeën en verschillende perspectieven hebben, wat jouw bedrijf ten goede komt.

HOE?

Wanneer je besluit dat je een werknemer in dienst moet nemen, zijn er verschillende factoren waar je rekening mee moet houden. Wil je iemand inhuren die je kan helpen met werk dat je al doet of wil je iemand die andere kennis heeft en zich dus kan focussen op andere onderwerpen? Het is belangrijk om niet alleen te focussen op de academische of technische vaardigheden, maar ook op zachte vaardigheden. Past de persoonlijkheid van iemand die je inhuurt bij jou en de doelstellingen van het bedrijf? Het is ook goed om te overwegen iemand in dienst te nemen met een andere achtergrond die al voor je beschikbaar is. Daarnaast moet je bedenken hoeveel mensen je wilt aannemen en wanneer. Je kunt ook overwegen om de werving niet zelf te doen. Wil je iemand anders inhuren om het te doen of een extern bedrijf inhuren? Dit hangt allemaal af van hoeveel mensen je wilt aannemen. Wanneer je meerdere mensen wilt aannemen en de komende jaren nog verder wilt uitbreiden, kan het de moeite waard zijn om iemand in te huren als onderdeel van jouw bedrijf, in plaats van een extern bedrijf.

EN NU?

Als je eenmaal een duidelijk aspect hebt van wie je wilt aannemen, is het goed om te weten wat voor soort bedrijfscultuur je wilt hebben. Dit bouwt voort op het soort mensen dat je in jouw bedrijf wil laten werken.



KORTE QUIZ

1. Welke andere vaardigheden zijn belangrijk naast technische of academische kennis om mee te nemen wanneer je iemand wil aannemen?

a) Soft skills

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

b) Ondernemende vaardigheden

Feedback: Goed geprobeerd, maar je hebt deze vaardigheden al, jouw werknemer heeft andere vaardigheden nodig.

c) Creatieve vaardigheden

Feedback: Goed idee, maar je hebt iemand nodig die vrijuit kan spreken.

2. Johan wil verschillende medewerkers aannemen in het komende jaar. Wat is een goede optie voor hem om te overwegen?

a) Om iemand aan te nemen om de werving te doen

Feedback: Goed geprobeerd, maar het gaat ook tijd kosten om zo'n persoon te vinden.

b) Om de werving zelf te blijven doen

Feedback: Goed idee, maar dit kost misschien te veel tijd.

c) Om een externe partij in te huren om de werving te doen

Feedback: Ja, dat heb je goed!

3. Wat is de volgende stap nu Johan weet dat hij medewerkers wil aannemen?

a) Het vorm geven van de bedrijfscultuur

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

b) Nadenken over wat voor culturele achtergrond zijn medewerkers het beste kunnen hebben

Feedback: Goed geprobeerd, maar Johan zou moeten bedenken hoe zijn werknemers elkaar kunnen aanvullen.

c) Nadenken hoe hij zoveel mogelijk geld kan besparen op zijn nieuwe medewerkers

Feedback: Goed idee, maar geld besparen op werknemers kan een negatieve werksfeer veroorzaken.



9. BOUW AAN EEN BEDRIJFSCULTUUR

WAAROM?

Om de ideeën van jouw bedrijf af te ronden, is het belangrijk om op te merken wat voor soort bedrijf je zou willen zijn. Jouw medewerkers vormen een aspect van de cultuur van jouw bedrijf, maar ook van het beeld dat je van het bedrijf hebt. Je hebt jezelf een doel gesteld en hoe je dat doel wilt bereiken, waar ook bij hoort hoe groot je bedrijf is en gaat worden.

HOE?

Om jouw bedrijfscultuur te vormen, moet je overwegen in wat voor soort omgeving je graag werkt en wat het beste past bij het product dat je verkoopt. Wil je dat jouw bedrijf klein is of wil je blijven uitbreiden? Houd je van een meer hiërarchische vorm of wil je dat alle medewerkers gelijk zijn? Het bedrijf en dus de cultuur moeten vertegenwoordigen wie jij bent en wat je verkoopt. Een inclusieve werkomgeving is ook belangrijk, omdat een werkplek waar verschillende mensen werken, leidt tot meer innovatieve ideeën. Ten slotte helpt het om de kernwaarden van het bedrijf vast te stellen. Deze waarden vertegenwoordigen wat het bedrijf doet en hoe het zijn doelen bereikt.

EN NU?

Nu je een bedrijfscultuur hebt ingesteld, kun je je weg banen naar de wereldmarkt. Je hebt waarden vastgesteld, waardoor potentiële investeerders of zij die jouw product willen kopen een idee krijgen van jouw bedrijf en of het voor hen relevant is.



KORTE QUIZ

1. Johan wil zijn bedrijf uitbreiden, terwijl hij dit doet merkt hij op dat er geen bedrijfscultuur is. Wat moet Johan overwegen om een passende bedrijfscultuur te creëren?

a) Zijn bedrijfswaarden

Feedback: Ja, dat heb je goed!

b) Zijn missie

Feedback: Goed geprobeerd, maar zijn missie zal de bedrijfscultuur niet direct beïnvloeden.

c) De doelstellingen

Feedback: Goed idee, maar het zou duidelijk moeten worden hoe hij de doelstellingen wil halen.

2. Johan is bezig om te zorgen dat hij bedrijfswaarden heeft. Wat is belangrijk is deze warden om ervoor te zorgen dat er innovatieve ideeën uit voort komen?

a) Mensen moeten kunnen doen wat ze willen doen

Feedback: Goed geprobeerd, maar als werknemers maar kunnen doen wat ze zelf willen, kan dit anderen uitsluiten.

b) De werkplek moet inclusief zijn

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

c) De werknemers kunnen geen nieuwe ideeën aanbrenge

Feedback: Goed geprobeerd, maar een werkplek waar werknemers geen inbreng hebben, is een werkplek die niet voor iedereen geschikt is.

3. 3. Johan heeft de bedrijfswaarden gekozen. Wat moet hij doen met deze waarden?

a) Hij moet zorgen dat iedereen weet wat deze waarden zijn.

Feedback: Ja, dat heb je goed!

b) Hij hoeft ze alleen te hebben en niet te gebruiken

Feedback: Goed geprobeerd, maar het niet gebruiken is niet handig voor het bedrijf.

c) Hij moet ervoor zorgen dat zijn werknemers deze tot de punt volgen

Feedback: Goed geprobeerd, maar volgen tot een punt maakt het minder effectief.



10. ZOEK WERELDWIJD BEREIK

WAAROM?

In een wereld waar alles net zo nauw met elkaar verbonden is als nu, kan mondiaal reiken een nuttige stap zijn om jouw bedrijf uit te breiden, hetzij met kennis, hetzij mondiaal uit te breiden. Een reden om wereldwijd te willen uitbreiden kan zijn dat je niet afhankelijk wil zijn van één nationale economische markt of dat jouw idee potentie heeft in andere landen. Bovendien kan het wereldwijd opbouwen van jouw startup jouw bedrijf sterker maken.

HOE?

Wanneer je besluit om wereldwijd contact te zoeken, moet je beginnen met te overwegen welke landen voor jou relevant zijn. Waarom wil je naar een land en wat bied je daar anders dan wat ze al hebben? Door de positioneringsverklaring is al duidelijk welke kansen wereldwijd kunnen gaan. Daarna is het belangrijk om na te denken over cultuur. Spreekt het land waar je wilt uitbreiden dezelfde taal, hebben ze een andere werkeethiek en past jouw bedrijfscultuur bij die van hen. Houdt jouw bedrijfsmodel rekening met differentiatie op basis van cultuur?

EN NU?

Je kan nu bepalen wat er voor jouw bedrijf nodig is. Met de laatste stap om te begrijpen hoe je wereldwijd kunt bereiken, is het mogelijk om jouw eigen bedrijf in 3D-printen te creëren.



KORTE QUIZ

1. Johan wil zijn bedrijf graag wereldwijd uitbreiden. Waar moet hij van tevoren over nadenken?

a) Welke landen passen bij Johan zijn bedrijf

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord!

b) Voor welke landen is dit idee nieuw

Feedback: Goed idee, maar een idee hoeft niet nieuw te zijn om succesvol te zijn.

c) Wat heeft Johans bedrijf nodig om wereldwijd uit te breiden

Feedback: Goed geprobeerd, maar Johan zou moeten kijken naar mogelijkheden om wereldwijd te gaan.

2. Johan heeft verschillende landen gekozen waar hij misschien wil gaan werken. Wat moet hij verder nog overwegen?

a) Zijn de culturen hetzelfde in deze landen

Feedback: Ja, dat heb je goed!

b) Past zijn bedrijfscultuur in deze landen

Feedback: Goed idee, maar een bedrijfscultuur kan een klein beetje verschillen per land.

c) Is zijn idee nieuw?

Feedback: Goed geprobeerd, maar een idee hoeft niet nieuw te zijn.

3. Johan overweegt om uit te breiden naar een land met een andere taal dan zijn thuisland. Waar moet hij aan denken?

a) Er kunnen vertaalproblemen ontstaan

Feedback: Ja, dat is het goede antwoord.

b) Een vertaler aannemen kan helpen om vertaalproblemen te voorkomen

Feedback: Goed idee, maar je zou eerst bewust moeten zijn van de problemen.

c) Je zou altijd een land moeten kiezen met dezelfde taal.

Feedback: Goed geprobeerd, maar dat beperkt je opties nogal.



BRONNEN

Belyh, A. (2020). *Cost Structure Block in Business Model Canvas*. Afkomstig 19 April 2022 van <https://www.cleverism.com/cost-structure-block-in-business-model-canvas/>

BuiltIn. (2022). *Company Culture: Definition, Benefits and Strategies* | Built In. Afkomstig 22 April 2022, van <https://builtin.com/company-culture>

Burkett, I. 2010. *Using Business Model Canvas for social enterprises*. Afkomstig 11 Mei 2022 van <https://mbs.edu/getmedia/91cc0d01-3641-4844-b34c-7aee15c8edaf/Business-Model-for-SE-Design-Burkett.pdf>

Cathcart, I. (2009). *Q&A: Social enterprises and the law*. Afkomstig 12 Mei 2022 van <https://www.theguardian.com/society/2009/oct/06/social-enterprises-and-the-law>

Chung, E. (2018). *Why Quick Fundraising ideas?* Afkomstig 19 April 2022 van <https://www.classy.org/blog/25-quick-fundraising-ideas-for-nonprofits-and-charity/>

Department for Business Innovation & Skills. (2011). *A guide to legal forms for social enterprise*.

Emerson, M. (2014). *5 Ways to Get Corporate Sponsorship for Your Small Business*. Afkomstig 19 April van <https://succeedasyourownboss.com/5-ways-get-corporate-sponsorship-small-business/>

Forbes. (2021). *How can you go global as a startup*. Afkomstig 22 April 2022, van <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2021/03/16/how-can-you-go-global-as-a-startup/?sh=6f8a635d1b7c>

Forgach, R. (2021). *3 Crucial Considerations for Building a Global Startup From Day One*. CEU. Afkomstig 22 April 2022, van <https://www.ilab.ceu.edu/articles/3-crucial-considerations-for-building-a-global-startup-from-day-one>

Selnet Ltd. (2013). *Start-up Lancashire: Social Enterprise Toolkit*. Workbook 4 Finance: Start up Costing and Budgeting Setting. Regenerate Pennine Lancashire, UK. Total number of pages (23).



Smartdraw. (2018). *Eight Ways to Fund Your Start-Up*. Afkomstig 19 April 2022 van <https://www.smartdraw.com/startups/eight-ways-to-fund-your-startup.htm>

Tirronen, U. (n.d.). *Social enterprises and procurement legislation*. Afkomstig 12 Mei 2022 van <https://www.socialenterprisebsr.net/2016/07/social-enterprises-and-procurement-legislation/>

Willkinson C. (2015). *A map of social enterprises and their eco-system in Europe*. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, European Commission. Volume: 169 pp.