

ning sturen in het weekend

TELETIP

Hebben consumenten nog rekeningen bij u openstaan? Dan kunt u het beste de aanmaning op vrijdag de deur uitdoen. Uit onderzoek van incassobureau Lindorff blijkt dat consumenten het weekend veelal gebruiken om achterstallige re-

keningen te voldoen. De nota die op zaterdag in de bus valt, belandt dan niet onder aan de stapel en wordt als eerste behandeld. Een herinnerings-sms op zaterdag doet volgens het incassobureau ook wonderen.

N BEDRIJF



in het bedrijfsleven actief worden. De dagelijkse leiding van De Witte Pool zou hij dan over willen laten aan een vriend - dat heeft hij ook gedaan in de periodes dat hij in het buitenland zat voor trainingsstages of grote toernooien. „Ik ken het kunstje nu wel, ik zie mezelf

niet voor altijd als aannemer door het leven gaan.” Wel wil Derikx zich richten op vastgoed. „Zelf een pand kopen, opknappen en verhuren of doorverkopen, daar zit mooie handel in.” En het verbouwen van die panden? „Dat doen de Polen natuurlijk!”



• Huub van Zwieten: „Waarom je kostbare tijd verspillen met het invullen van formulieren?”

FOTO: ROB DE JONG

BETER ONDERNEMEN DOOR STOM WERK UIT TE BESTEDEN

Doe alleen waar je goed in bent

Van een onzer verslaggevers

AMSTERDAM - Ondernemers moeten overal verstand van hebben. Boekhouden, marketing, logistiek, ict - alle beslissingen liggen bij de baas. „Het is echter een illusie om te denken dat je echt alles kan”, stelt Huub van Zwieten. „Besteed alleen tijd aan de zaken waar je goed in bent, laat de rest over aan anderen.”

Van Zwieten, zelfbenoemd droombaangoeroe, probeert als directeur van TalentFirst mensen te inspireren het beste uit hun werk te halen. „Werken maakt zo'n groot deel uit van je leven, zorg er dus voor dat je het echt leuk vindt.” Dat geldt volgens Van Zwieten helemaal voor ondernemers.

„Voor de meeste bedrijfseigenaren stopt het werken nooit.”

Ondernemers zijn gedreven, maar raken gedesillusioneerd door zaken die ze moeten doen, maar niet kunnen. De meeste mensen zijn goed in één specifiek ding

dat ze geen keuze hebben. Daarmee beperken starters zichzelf en duurt het lang voor ze kunnen groeien. Dat gebeurt na een paar jaar vaak het moment dat ze klussen waar ze niet zo goed in zijn aan een ander durven geven. Pas dan hebben ze meer tijd om te excelleren in wat ze doen.”

‘Wie niet goed is in sales, moet binnenhalen van nieuwe opdrachten aan anderen overlaten’

Sommige zzp'ers moeten zich volgens Van Zwieten echt afvragen of ze als zelfstandige wel op de goede weg zijn. „Wie niet goed is in sales, moet het binnenhalen van opdrachten lekker aan anderen overlaten. Zelfstandige kenniswerkers kunnen

Telegraaf geeft de laatste kaarten weg

Wilt u naar de Week van de

WEEK



in het bedrijfsleven actief worden. De dagelijkse leiding van De Witte Pool zou hij dan over willen laten aan een vriend – dat heeft hij ook gedaan in de periodes dat hij in het buitenland zat voor trainingsstages of grote toernooien. „Ik ken het kunstje nu wel, ik zie mezelf

niet voor altijd als aannemer door het leven gaan.” Wel wil Derikx zich richten op vastgoed. „Zelf een pand kopen, opknappen en verhuren of doorverkopen, daar zit mooie handel in.” En het verbouwen van die panden? „Dat doen de Polen natuurlijk!”

Telegraaf geeft de laatste kaarten weg

Wilt u naar de Week van de Ondernemer als speciale Telegraafgast? Mail dan naar mijnbedrijf@telegraaf.nl. Zet in uw mail voor welke dag u een toegangskaart wil hebben, en wat voor soort bedrijf u heeft. Per dag geven we tien entreebewijzen weg.



Week van de Ondernemer uitverkocht

Voor het congres van de Week van de Ondernemer, komende dinsdag tot en met donderdag in de Utrechtse Jaarbeurs, hebben zich ruim 11.000 entrepreneurs ingeschreven. Het evenement is daarmee volledig uitverkocht. Voor lezers van deze rubriek liggen echter nog dertig speciale Telegraafentreekaarten klaar.

De exclusieve passen geven toegang tot alle lezingen en workshops – ook degene die al zijn volgeboekt. Bovendien maakt u kans om uw bedrijf bij ons in de krant of op onze website te presenteren.

Op de verschillende beursdagen staan specifieke branches in de belangstelling. **Dinsdag 13 april** staat in het teken van de branches bouw, industrie, transport, logistiek en groothandel. **Woensdag 14 april** komen retail, horeca, toerisme en recreatie aan bod. **Donderdag 15 april** is helemaal ingeruimd voor de zakelijke dienstverlening.

De Telegraaf bericht elke dag vanaf de beurs, zowel in de

krant als op de site zijn uitgebreide verslagen te vinden.

HP WISSELGELDWEKEN



2010 Preferred Partner GOLD



GELD TERUG ACTIE

Koop deze notebookbundel bij onderstaande HP Gold Preferred Partner en ontvang van HP € 64,- terug via www.hp.nl/wisselgeldweken.

HP ProBook 4510s Notebook PC + HP accessoirepakket
Bundelbestelnr.: BVQ559EA5
Nu € 549,- i.p.v. € 613,- excl. BTW
(incl. de € 64,- die u bij HP kunt claimen)

DataByte
Business Solutions
www.databyte.nl/hp

Profiteer van de HP Wisselgeldweken bij:

©2010 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Alle rechten voorbehouden. Microsoft en Windows zijn in de VS geregistreerde handelsmerken van Microsoft Corporation. Meer informatie is beschikbaar op: <http://www.microsoft.com/windows/windows-7>. Prijzen, druk en zalftouren voorbehouden. Het is mogelijk dat de gefotografeerde producten niet overeen komen met de afbeelding. Alle getoonde verkoopprijzen zijn exclusief 19% BTW. Deze actie loopt van 9 april 2010 t/m 30 april 2010. OP=OP. *Op www.hp.nl/wisselgeldweken vindt u alle HP Wisselgeldweken aanbiedingen & de link naar www.hp.nl/geldterug, door kunt u de actievoorzwaarden vinden en de € 64,- terug claimen.

noemd droombaangoeroe, probeert als directeur van TalentFirst mensen te inspireren het beste uit hun werk te halen. „Werken maakt zo'n groot deel uit van je leven, zorg er dus voor dat je het echt leuk vindt.” Dat geldt volgens Van Zwieten helemaal voor ondernemers.

„Voor de meeste bedrijfseigenaren stopt het werken nooit.”

Ondernemers zijn gedreven, maar raken gedesillusioneerd door zaken die ze moeten doen, maar niet kunnen. De meeste mensen zijn goed in één specifiek ding – een patissier

kan lekkere taartjes maken, maar hij hoeft niet per se goed te zijn in boekhouden. „Waarom zou je je kostbare tijd verspillen aan het invullen van formulieren, als je ook producten kunt maken die je geld opleveren?” vraagt Van Zwieten. „Succes dwing je alleen af met de zaken waar je goed in bent.”

Voorals starters leven volgens hem met het dogma dat ze geen externen mogen inhuren omdat ze kosten moeten beperken. „Ze denken

Daarmee beperken starters zichzelf en duurt het lang voor ze kunnen groeien. Dat gebeurt na een paar jaar vaak het moment dat ze klussen waar ze niet zo goed in zijn aan een ander durven geven. Pas dan hebben ze meer tijd om te excelleren in wat ze doen.”

Sommige zzp'ers moeten zich volgens Van Zwieten echt afvragen of ze als zelfstandige wel op de goede weg zijn. „Wie niet goed is in sales, moet het binnenhalen van opdrachten lekker aan anderen overlaten. Zelfstandige kenniswerkers kunnen soms veel

dieper in hun vak duiken als ze in dienst zijn van een organisatie – juist omdat ze zich alleen met hun vak moeten bemoeien.”

Samenwerken

Een andere optie voor zelfstandigen kan zijn om te gaan samenwerken, zoals Van Zwieten doet. „TalentFirst noem ik een *friendchise* organisatie: we werken samen met 15 vrienden – allemaal zelfstandigen. Iedereen heeft een eigen managementtaak voor het collectief – de een houdt zich bezig met ICT, de ander met facilitaire zaken, een derde weer met sales. Omdat iedereen doet waar hij goed in is, profiteert het geheel daarvan.”

Hetzelfde principe geldt ook voor ondernemers mét personeel. „Zorg dat iedereen doet waar hij goed in is. Maar voorkom dat de salesman zich moreel boven de administrateur voelt staan. Beiden hebben elkaar nodig.”

Huib van Zwieten geeft dinsdag tot en met donderdag, tijdens het congres van de Week van de Ondernemer in de Jaarbeurs in Utrecht, twee keer per dag de workshop 'Doen waar je goed in bent – zelfverzekerd ondernemen'.