



TNO-rapport

# Een onbetrouwbaar lijf

Zelfstandig ondernemen met een  
arbeidshandicap

G.E. Evers, M.G. de Feyter, E.M.J. Hartog, E. Jurrij,  
M.M. de Kleermaeker, J.J.M. Wildenburg

# Een onbetrouwbaar lijf

Zelfstandig ondernemen met een arbeidshandicap

TNO ARBEID  
BIBLIOTHEEK  
POSTBUS 718  
2130 AS HOOFDDORP  
TEL. 023-5549 468



Nederlandse Organisatie voor toegepast-natuurwetenschappelijk  
onderzoek TNO

TNO Arbeid

G.E. Evers, M.G. de Feyter, F.M.J. Hartog, E. Jurrij,  
M.M. de Kleermaeker, J.J.M. Wildenburg

NR. 46651  
plaats 65-151

TNO-rapport

*Een onbetrouwbaar lijf. Zelfstandig ondernemen met een arbeidshandicap.*

**TNO Arbeid**

Polarisavenue 151  
Postbus 718  
2130 AS Hoofddorp

Telefoon 023 554 93 93  
Fax 023 554 93 94  
Website [www.arbeid.tno.nl](http://www.arbeid.tno.nl)

Deze publicatie is te bestellen bij TNO Arbeid.  
Fax: 023 554 93 94  
E-mail: [info@arbeid.tno.nl](mailto:info@arbeid.tno.nl)  
Prijs f 40,-

Dit rapport is tot stand gekomen in het kader van het doelfinancieringsprogramma van TNO Arbeid op het beleidsterrein van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

Rapport nr 2520002  
ISBN-nummer 90-6743-788-3

© 2001 TNO Arbeid

*Auteurs* G.E. Evers, M.G. de Feyter, F.M.J. Hartog, E. Jurrij, M.M. de Kleermaeker,  
J.J.M. Wildenburg  
*Tekstredactie* Tekst&Zo, Amsterdam  
*Vormgeving* ADF Heemskerk  
*Druk* PlantijnCasparie Heerhugowaard

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van TNO.

## Inhoud

Voorwoord .....	i
Samenvatting .....	iii
1. Zelfstandig ondernemer zijn met een arbeidshandicap: methode van werken .....	1
1.1 Onderzoeksvragen .....	1
1.2 Methode van werken .....	2
1.3 Leeswijzer.....	3
2. Arbeidsgehandicapte zelfstandigen aan het woord .....	5
2.1 De portretten .....	6
2.2 Dienstverlening .....	6
2.2.1 Adviseur Functiebeloning.....	6
2.2.2 Bedrijfsadviseur .....	9
2.2.3 Dansschoolhouder.....	13
2.2.4 Grondsaneerders .....	16
2.2.5 Financieel adviseur .....	20
2.2.6 Kledingontwerpster.....	24
2.2.7 Muziekdocenten.....	28
2.2.8 Muziekdocente.....	31
2.2.9 Ontwerpster grafmonumenten .....	35
2.2.10 Schoonheidsspecialiste .....	39
2.2.11 Schoonheidsspecialiste .....	42
2.2.12 Trainer en coach .....	46
2.2.13 Vertaler .....	49
2.3 Industrie .....	52
2.3.1 Directeur van een metaalbewerkingsbedrijf .....	52
2.3.2 Eigenaar van een drukkerij .....	56
2.3.3 Tingieter.....	59
2.3.4 Waterbedden-innovator .....	62
2.4 Gezondheidszorg .....	66
2.4.1 Alternatief therapeute .....	66
2.4.2 Therapeute .....	70
2.5 Horeca.....	73
2.5.1 Restauranteigenaar.....	73
2.6 Detailhandel.....	77
2.6.1 Detaillist in hobbyartikelen .....	77

---

2.7	Bouw .....	80
2.7.1	Eigenaar klussenbedrijf .....	80
3.	Conclusies .....	85
3.1	Aandachtspunten bij het starten .....	87
3.1.1	Beeldvorming over de arbeidsgehandicapte zelfstandige .....	87
3.1.2	De rol van uitvoeringsinstellingen .....	87
3.1.3	Verbrokkelde informatievoorziening .....	89
3.1.4	Regelgeving belastingdienst gericht op 'norm'- zelfstandige .....	90
3.1.5	Verkrijgen van kredieten .....	90
	Literatuur .....	93
	Andere publicaties in deze reeks .....	95
	Summary An unreliable body. Disabled workers starting their own business .....	97

## Voorwoord

Het starten van een eigen bedrijf heeft de laatste jaren sterk aan populariteit gewonnen. Vooral bepaalde branches, zoals de zakelijke dienstverlening, de bouw en het transport oefenen grote aantrekkingskracht uit. Veelal is het starten van een eigen bedrijf een bewuste keuze, maar soms is deze min of meer noodgedwongen. Het kan gebeuren dat het niet (meer) lukt om een baan in loondienst te vinden, bijvoorbeeld vanwege de leeftijd, vanwege een arbeidshandicap, een chronische ziekte of vanwege een grote afstand tot de arbeidsmarkt. Voor deze groepen kan het zelfstandig ondernemerschap een manier zijn om weer maatschappelijk actief te zijn en -op termijn- weer in staat te zijn in eigen levensonderhoud te voorzien.

In deze publicatie worden vierentwintig arbeidsgehandicapten aan het woord gelaten, die de stap hebben genomen een eigen bedrijf te beginnen. Zij zijn daarbij niet over één nacht ijs gegaan, omdat het zelfstandig ondernemerschap ook een groot aantal vragen oproept: welke gevolgen heeft het starten van een eigen bedrijf voor mijn sociale zekerheid, is de continuïteit van mijn bedrijf kwetsbaar vanwege mijn arbeidshandicap, hoe zorg ik ervoor dat ik niet overbelast word, en niet in de laatste plaats kan ik het wel? Deze complexe vragen moeten eerst aan de orde worden gesteld voordat een definitieve stap kan worden gezet richting het zelfstandig ondernemerschap. Dat betekent dat arbeidsgehandicapten zich gedegen oriënteren op het zetten van deze stap, naar mijn overtuiging gaan zij daarbij grondiger te werk dan iemand die een eigen bedrijf start zonder een arbeidshandicap.

De ondernemers die in deze publicatie aan het woord worden gelaten vertellen open over hun motieven, hun dilemma's en hun verwachtingen over het zelfstandig ondernemerschap. Voor mij zijn de verhalen een bevestiging dat het zelfstandig ondernemerschap voor mensen met een arbeidshandicap een succesvolle manier is om te reintegreren. Een goede voorbereiding, goede informatievoorziening en een goede begeleiding zijn belangrijke voorwaarden om dit te realiseren. Niet voor niets heeft de Commissie Arbeidsgehandicapten en Werk in zijn programma 'Een sterk motief voor werk' ervoor gekozen het zelfstandig ondernemerschap door arbeidsgehandicapten te stimuleren.

Deze publicatie had niet geschreven kunnen worden zonder de medewerking van een groot aantal mensen. Ten eerste natuurlijk de zelfstan-

dig ondernemers, die bereid waren om hun verhaal te vertellen. Ten tweede de organisaties die de onderzoekers in contact hebben gebracht met de zelfstandigen: Stew te Amsterdam, Werkplan Adviesgroep te Utrecht, Stichting O2 te Hogeveen en het project Persoonsgebonden Reïntegratiebudget te Utrecht. Ik wil hen bedanken voor hun medewerking.



Jan Troost  
Voorzitter Chronisch Zieken en Gehandicapten  
Raad Nederland (CG-Raad)

## Samenvatting

Voor mensen met een arbeidshandicap lijkt het niet eenvoudig te zijn om een baan in loondienst te vinden, waarbij in voldoende mate rekening wordt gehouden met hun beperkingen en hun mogelijkheden. Deze mensen hebben een onbetrouwbaar lijf, wat inhoudt dat zij met enige regelmaat hun werk niet kunnen uitvoeren. Werkgevers vinden dit lastig, omdat daarmee de continuïteit in gevaar komt.

Betekent het niet kunnen vinden van een baan in loondienst dat het voor mensen met een arbeidshandicap niet meer mogelijk is om weer aan het werk te komen? Of zijn er nog andere mogelijkheden denkbaar? Biedt het zelfstandig ondernemerschap voor mensen met een arbeidshandicap een nieuw perspectief om weer maatschappelijk actief te zijn en (al dan niet op termijn) te kunnen voorzien in een eigen inkomen? En, als dat zo is, met welke vraagstukken worden zij geconfronteerd bij het realiseren van hun eigen bedrijf?

Om een indruk te krijgen van de mogelijkheden van het zelfstandig ondernemerschap zijn 22 gesprekken gevoerd met 24 zelfstandig ondernemers die een arbeidshandicap hebben. In twee interviews werd gesproken met de zelfstandige en de partner. Sommige zelfstandigen zijn al gestart, anderen zitten in de startfase. Er is met hen gesproken over hun startmotieven, hun bedrijf, de sociale zekerheid, hoe zij hun toekomst zien en welke betekenis hun arbeidshandicap heeft voor het bedrijf.

### De zelfstandigen

De groep van vierentwintig zelfstandigen is als volgt samengesteld:

- De helft is vrouw.
- Veertien zelfstandigen zijn getrouwd (bij twee zelfstandigen is het gesprek gevoerd in aanwezigheid van hun partner, die ook een handicap had), zes zelfstandigen waren alleenstaand en vier woonden samen.
- De leeftijd van de zelfstandigen liep sterk uiteen: de jongste was 26 jaren oud, de oudste was 60 jaren (de gemiddelde leeftijd lag op 43, hetgeen overeenkomt met de gemiddelde van zelfstandig ondernemers, zie: Evers, 2000).

De mate van arbeidshandicap van de vierentwintig zelfstandigen liep sterk uiteen. Soms was de handicap zichtbaar (dwarslaesie waardoor een zelfstandige zijn leven moet doorbrengen in een rolstoel, een visue-



le handicap, of een fysieke handicap vanwege het niet meer functioneren van een arm), soms was deze niet zichtbaar (concentratiestoornissen en vermoeidheid door de gevolgen van een whiplash, sarcoidose, rugklachten, multiple sclerose, RSI, burnout, manische depressiviteit, epilepsie, vergeetachtigheid door het organo psycho syndroom). In een groot aantal gevallen was de arbeidshandicap opgelopen in het werk, of door een auto-ongeval. Deze mensen hadden een groot deel van hun leven geen arbeidshandicap, maar werden daar op een bepaald moment mee geconfronteerd, hetgeen als een ingrijpende gebeurtenis kan worden beschouwd.

Het merendeel van de zelfstandigen (18) heeft lange tijd gewerkt in loondienst. De anderen hadden al eerder een eigen bedrijf in Nederland of daarbuiten.

De vraag is of de arbeidsgehandicapte zelfstandig ondernemers de stap noodgedwongen hebben gemaakt of niet. Het antwoord op deze vraag ligt genuanceerd. Uit de gesprekken met de zelfstandigen komt naar voren dat een groot aantal een voorkeur had om in loondienst te blijven werken. Maar dat bleek bijzonder moeilijk te zijn, omdat het hebben van een arbeidshandicap werkgevers huiverig maakt hen in dienst te nemen of te houden. Het beeld bij werkgevers is dat arbeidsgehandicapten door de kans op uitval niet voldoende continuïteit kunnen bieden, waardoor zij niet zonder meer op deze arbeidsgehandicapten kunnen rekenen. Anderzijds gaven de arbeidsgehandicapten aan, dat als zij in loondienst probeerden te werken er te weinig rekening werd gehouden met hun beperkingen. Zo waren er onvoldoende mogelijkheden om de arbeidsomstandigheden en arbeidstijden aan te passen aan de belastbaarheid van de arbeidsgehandicapte. Een aantal van hen gaf aan dat zij gedurende de werkdag één of verschillende keren moeten rusten om het werk te kunnen blijven volhouden. Of dat men 's morgens moeilijk op gang kan komen, waardoor de werkdag verlegd moet worden naar andere tijdstippen. Het aanpassen van de werkomstandigheden aan hun situatie leverde te veel problemen op, zodat werken in loondienst geen reële optie meer was.

Deze constatering was voor verschillende arbeidsgehandicapten schokkend, omdat dit inhield dat werken in loondienst zo goed als onmogelijk was geworden. Dit verwerken kan worden gezien als een rouwproces, dat eerst doorlopen zal moeten worden voordat mensen weer de veerkracht en energie hebben om iets nieuws te beginnen. Maar als zij eenmaal dit proces hebben doorlopen en hebben afgerond, dan is men

bijzonder gemotiveerd om als zelfstandige aan het werk te gaan en te blijven. De wens om weer maatschappelijk mee te tellen is zeer groot. Bovendien is een sterke motivatie noodzakelijk omdat hen vaak een 'lange mars door de instanties' wacht, waarbij veel weerstanden overwonnen moeten worden. De beloning die wacht is een eigen bedrijf, waarbij rekening gehouden kan worden met de eigen mogelijkheden en beperkingen.

Een aantal zelfstandigen met wie is gesproken, had eerder al een eigen bedrijf en wist uit die ervaring welke mogelijkheden dit zou bieden. Voor een aantal zelfstandigen was het hebben opgelopen van een arbeidshandicap de aanleiding om een lang gekoesterde wens, het beginnen van een eigen bedrijf, in vervulling te laten gaan.

### Het bedrijf

De zelfstandigen voeren uiteenlopende werkzaamheden uit. In tabel 1 wordt een overzicht gegeven.

Tabel 1: Geïnterviewden naar branche en geslacht

Branche	Aantal
Dienstverlening	15
Industrie	4
Gezondheidszorg	2
Horeca	1
Detailhandel	1
Bouw	1
Totaal	24

De werkzaamheden die worden uitgevoerd zijn zeer uiteenlopend: drukker, innovator waterbedden, detaillist, restauranteigenaar, tingieter, schoonheidsspecialist, adviseur (financieel en organisatie), ontwerper grafmonumenten, therapeut, muziekdocent, trainer/coach, kledingontwerper, vertaler, klusser.

Hoewel de werkzaamheden in verschillende branches kunnen worden ingedeeld, is er een grote mate van overeenkomst in soort werkzaamheden. Het gaat in hoofdzaak om dienstverlenende en kennisintensieve werkzaamheden en in veel mindere mate om het maken van goederen.

Een aantal zelfstandigen is een bedrijf gestart dat ligt in het verlengde van de werkzaamheden die men daarvoor ook al uitvoerde, maar een aantal heeft een andere keuze gemaakt. Een keuze die voortkomt uit een hobby die men al had, waardoor men goed op de hoogte was van

de mogelijkheden (de tingieter en de eigenaar hobbyspecialzaak). De keuze voor het eigen bedrijf kan ook worden ingegeven doordat men persoonlijk veel baat heeft gehad bij een bepaalde behandeling of product. De motivatie om zich te richten op het innoveren van waterbedden werd ingegeven door de omstandigheid dat waterbedden een heilzame werking hadden op de ernstige rugklachten die in de bouw waren opgelopen. De alternatief therapeute had veel goede ervaring opgedaan voor haar eigen genezing met een kleuren- en bloementherapie, en de trainer/coach die zelf door burnout was geveld, vond dat hij op basis van zijn eigen ervaring anderen iets kon leren. Twee visueel gehandicapten ontwikkelden een unieke muzikles-methode, die goed aansluit bij de wijze waarop kinderen leren.

Een aantal zelfstandigen heeft personeel in dienst genomen om de werkzaamheden te kunnen uitvoeren. De eigenaar van een hobbyspecialzaak, de restauranteigenaar, de eigenaren van het metaalbedrijf en het saneringsbedrijf voor grond hebben personeelsleden in dienst, de drukker gaat dit doen. De grondsaneerder neemt hierbij een bijzondere positie in, omdat er heel bewust voor is gekozen om alleen personeel met een arbeidshandicap in dienst te nemen. De cultuur van de organisatie, maar ook de inrichting van het bedrijf, is hier volledig op afgestemd. En zo geeft de ondernemer aan, dit heeft geen consequenties voor de dienstverlening, want ook zij moeten gewoon doen wat ze beloven.

### **De start**

Het merendeel van de zelfstandigen met wie is gesproken heeft een uitkering. Dat kan zijn een WAO- of WAJONG-uitkering, een WW-uitkering, of een combinatie van WAO en WW. Eén geïnterviewde ontving een bijstandsuitkering. Om die reden krijgt men bij het starten van een eigen bedrijf te maken met de uitvoeringsinstelling (UVI). De UVI moet het goed vinden dat er tijd wordt gestoken in activiteiten die mogelijk leiden tot het starten van een eigen bedrijf. De ervaringen van de starters met de UVI's is erg wisselend. Soms wordt het idee om een eigen bedrijf te beginnen ontmoedigd vanuit de gedachte dat reïntegratie naar loondienst de voorkeur heeft of dat dit het meest bekend is bij de UVI. Eén van de starters werd voor een deel weer goedgekeurd door de UVI, omdat zij had aangetoond te kunnen werken. Zij had immers een ondernemingsplan geschreven!

Daartegenover staat de ervaring dat de UVI juist een actieve rol speelde door de arbeidsgehandicapte die zich wilde oriënteren op het zelfstan-

dig ondernemerschap, in contact te brengen met organisaties die starters ondersteunen en begeleiden. De kosten voor deze begeleiding kwamen voor rekening van de UVI. Eén starter was zelfs in de gelegenheid om zich zowel te oriënteren op het zelfstandig ondernemerschap als op het werken in loondienst. Hoe de UVI omgaat met initiatieven om een eigen bedrijf te starten blijkt afhankelijk te zijn van de arbeidsdeskundige met wie men te maken heeft.

Een algemene klacht over de UVI was wel dat er vele wisselingen plaatsvinden van de arbeidsdeskundigen, waardoor de continuïteit van de afspraken gevaar loopt. Een eenmaal gemaakte afspraak moet vaak worden herbevestigd als men met een nieuwe arbeidsdeskundige te maken krijgt. De lange duur van de besluitvormingstermijnen is ook een aantal malen genoemd als een belemmering om te starten.

Het experiment met het Persoonlijk Reïntegratie Budget (PRB) in de regio Utrecht vormde een goede stimulans om zich op het ondernemerschap te oriënteren. Het PRB biedt verschillende mogelijkheden om zich bezig te houden met de eigen reïntegratie. Met het PRB kan zelf besloten worden tot het inkopen van ondersteuning, coaching of cursussen. Een aantal starters heeft hiervan gebruik gemaakt en was daar zeer over te spreken.

Slechts een enkele starter maakte melding van het hebben gekregen van een krediet van de UVI in het kader van de regeling Starterskrediet Arbeidsgehandicapten (Staatsblad 489, 1998). Deze regeling is in 1998 in het leven geroepen om startende arbeidsgehandicapten een krediet te verstrekken. Het lijkt erop dat de UVI's deze regeling terughoudend toepassen. De reden is niet duidelijk, maar vermoedelijk is het de onbekendheid met de regeling en de algemene oriëntatie bij UVI's op terugkeer naar loondienst.

De rol van de banken lijkt problematisch voor startende arbeidsgehandicapten. Dat is jammer, omdat deze starters het verkrijgen van een krediet bij de bank zien als een bevestiging van het ondernemerschap. Uit de gesprekken met de starters blijkt dat banken niet echt enthousiast zijn om kredieten te verstrekken aan startende arbeidsgehandicapten. De redenen hiervan zijn niet duidelijk, het kan zijn omdat a) er twijfels zijn of de betreffende starter gezien de arbeidshandicap in staat is een bedrijf te starten of b) de hoogte van het krediet niet voldoende commercieel aantrekkelijk is voor de bank. De meeste starters hebben een gering krediet nodig en het is de vraag of het voor banken aantrekkelijk

is om een dergelijk krediet te verstrekken, aangezien de hoeveelheid werk die moet worden verzet bijna overeenkomt met het verstrekken van een groot krediet. Daartegenover staat dat de inkomsten vele malen geringer zijn.

De meeste starters hebben gebruik gemaakt van ondersteuning bij het starten van hun eigen bedrijf. De ondersteuning was afkomstig van lokale startersinitiatieven, die vaak op basis van jarenlange ervaring met het ondersteunen van startende ondernemers veel kennis in huis hebben. Deze ondersteuning is voor de starters een belangrijke stimulans geweest om de stap naar het zelfstandig ondernemerschap te zetten. Men leert de kneepjes van het ondernemer zijn en men wordt gedurende enige tijd begeleid bij de start. Daarbij is de ondersteuning niet alleen op het ondernemen gericht, zoals het schrijven van een ondernemingsplan, het leren boekhouden, maar ook op de vraag welke gevolgen het starten van een eigen bedrijf heeft voor de sociale zekerheid. Dit is, voor veel starters die vanuit een uitkeringssituatie beginnen, een wezenlijke vraag.

De starters maakten wel de opmerking dat zij graag zouden zien dat de begeleiding zich over een langere tijd zou uitstrekken, dat wil zeggen dat de ondersteuning zich niet beperkt tot de periode die leidt tot de start. Veel nieuwe vraagstukken dienen zich in de loop van de tijd aan en zij zouden daarover in gesprek willen blijven met een adviseur. De kosten hiervan, die zij zelf moeten dragen omdat dit niet meer valt onder het starttraject, weerhoudt hen ervan om de ondersteuning ook daadwerkelijk te zoeken.

### **De sociale zekerheid**

De meeste geïnterviewden hebben een uitkering. Dat betekent dat moet worden uitgezocht welke gevolgen het starten van een eigen bedrijf zal hebben voor de uitkeringssituatie. In ieder geval zal hierover een goede afspraak moeten worden gemaakt met de UVI.

Het hebben van een uitkering heeft twee gevolgen: enerzijds geeft dit een inkomensbasis en is een aantal zaken met betrekking tot sociale zekerheid geregeld, aan de andere kant vereist het veel discussie met de UVI om een eigen bedrijf te mogen starten. Bovendien willen de meeste arbeidsgehandicapte starters inzicht hebben in de vraag wat er zal gebeuren als het toch niet lukt met het eigen bedrijf. Het perspectief van het kwijtraken van een uitkering en terugvallen op een bijstandsuitkering is voor velen niet aantrekkelijk. Het bijverzekeren, voor zover

dat al kan vanwege de arbeidshandicap, is niet realistisch vanwege de hoge kosten die dit met zich meebrengt. Een enkeling heeft een deeltijd baan erbij vanwege de sociale zekerheid.

Vragen die moeten worden beantwoord zijn bijvoorbeeld: hoeveel mag worden verdiend naast de WAO-uitkering voordat de uitkering wordt gestopt of verlaagd. Het is de vraag wanneer de inkomsten uit het bedrijf voldoende stabiel zijn om een dergelijke stap te nemen. Immers de arbeidshandicap kan leiden tot een zekere terugval.

Bij het ontvangen van een WW-uitkering gaat het om de vraag hoeveel tijd de starter actief is in het eigen bedrijf en dus hoeveel tijd men niet beschikbaar is voor de arbeidsmarkt. Deze tijd wordt vervolgens gekort op de uitkering. Daarnaast heeft men in de WW sollicitatieplicht, iets dat door mensen met een arbeidshandicap niet altijd als zinvol wordt ervaren. Er zijn veel twijfels geuit, op basis van hun eigen ervaringen, of werkgevers wel in voldoende mate bereid zijn om mensen met een arbeidshandicap aan te nemen.

Nog gecompliceerder wordt de situatie als de betrokkene zowel een WAO als een WW-uitkering heeft, bijvoorbeeld als bij herkeuring het arbeidsongeschiktheidspercentage is verlaagd. In dat geval wordt een WW-uitkering aangevraagd en zal rekening moeten worden gehouden met twee soorten regimes indien men een eigen bedrijf wil starten: de zogenaamde resterende verdiencapaciteit en het aantal uren dat men beschikbaar is voor de arbeidsmarkt. Daarnaast zijn de herlevingstermijnen van de WAO en WW verschillend. De herleving van een uitkering kan plaatsvinden als blijkt dat het toch niet lukt om een eigen bedrijf te starten en men weer moet terugvallen op de uitkering.

Eén starter had naast zijn WAZ-uitkering ook een uitkering van een verzekeraar. De verzekeraar oefende enige druk uit op de geïnterviewde om weer te gaan werken, zodat de uitkering gestopt kan worden. Volgens de betrokkene bood de verzekering echter weinig ondersteuning bij een terugkeerplan. De UVI die de WAZ uitkeerde speelde geen rol op het terrein van reïntegratie.

### **De toekomst**

De stap naar het zelfstandig ondernemerschap wordt door een groot aantal arbeidsgehandicapten positief beoordeeld. Het heeft hen weer een toekomstperspectief geboden en zij zijn positief over het succes van hun onderneming. Een aantal denkt dat het mogelijk moet zijn om op termijn niet meer afhankelijk te zijn van hun uitkering. Iets wat zij overigens graag zien gebeuren, mede omdat dit de erkenning vormt van

hun bedrijfsactiviteiten. Slechts enkele zelfstandigen denken dat de afhankelijkheid van de uitkering zal blijven bestaan, omdat hun belastbaarheid door de arbeidshandicap beperkt is. Daardoor is het aantal uren dat zij kunnen werken beperkt.

Het via via verkrijgen van opdrachten is voor zelfstandigen met een arbeidshandicap een zeer belangrijke manier om opdrachten te verkrijgen. Daarnaast is het hebben van vaak informele netwerken met collega zelfstandigen belangrijk, omdat werk kan worden uitbesteed als men het niet aankan of als men onverwacht ziek wordt. De kans dat dat laatste gebeurt is altijd aanwezig gezien de arbeidshandicap. Bovendien kunnen collega's worden ingeschakeld bij een grote opdracht, die de capaciteit van de betreffende zelfstandige te boven gaat. Zelfstandigen met een arbeidshandicap zijn slechts in beperkte mate lid van 'officiële' organisaties, zoals werkgevers-, werknemers- of brancheorganisaties. Degenen die wel lid zijn waren dat al eerder of zijn lid omdat dat verplicht is in de branche.

### **Rol van de arbeidshandicap**

Voor bijna alle zelfstandigen levert de arbeidshandicap beperkingen op, waarmee rekening moet worden gehouden. Dat doen deze zelfstandigen ook, want zij hebben geleerd zuinig te zijn op zichzelf. Zij zijn zich bewust van hun eigen grenzen. Om hun belastbaarheid zo goed mogelijk af te stemmen op hun mogelijkheden worden verschillende strategieën gehanteerd.

- Er worden gedurende de dag verschillende rustmomenten ingebouwd.
- Er is verhoudingsgewijs meer personeel in dienst genomen dan nodig zou zijn, maar daardoor kan de zelfstandige even weg om te rusten, als dat nodig is.
- De planning van opdrachten wordt voldoende ruim genomen, en het werken onder tijdsdruk wordt voorkomen. Men houdt er rekening mee dat werkzaamheden meer tijd kunnen vergen, ofwel door de handicap ofwel door een eventuele uitval. Door dit goed aan klanten uit te leggen vormt dit geen belemmering.
- Fulltime werken komt niet of nauwelijks voor, de meeste zelfstandigen werken in deeltijd. Dat kan inhouden dat men niet meer dan een bepaald aantal uren per dag werkt of per week. Sommigen wisselen de werkzaamheden bewust af. Minder inspannend werk, zoals de administratie wordt gebruikt om weer op adem te komen. Soms

heeft men een deel van de dag nodig om op gang te komen, maar wordt er langer doorgewerkt.

- De inrichting van de eigen werkplek is aangepast aan de arbeids-handicap, men let bewust op de eigen arbeidsomstandigheden.

Uit de voorbeelden in dit boek blijkt dat als de arbeidsgehandicapte zelfstandige in voldoende mate rekening houdt met de beperkingen, er voldoende mogelijkheden overblijven om de werkzaamheden uit te voeren. Daarmee lijkt het stimuleren van arbeidsgehandicapten om zelfstandig ondernemer te worden kansrijk te zijn.





## **1. Zelfstandig ondernemer zijn met een arbeids- handicap: methode van werken**

Er wordt veel gesproken over het vergroten van de arbeidsparticipatie van verschillende doelgroepen. Daarbij is de aandacht bijna altijd gericht op de terugkeer naar een baan in loondienst. Maar daarmee zijn de mogelijkheden voor reïntegratie niet uitgeput, want het zelfstandig ondernemerschap lijkt een interessante optie te zijn. Het starten als zelfstandig ondernemer vanuit de bijstand is uitgebreid onderzocht en de resultaten laten zien dat de kans op succes groot is. Een goede begeleiding van de starters, zoals het leveren van op de individuele starter gericht maatwerk is een belangrijke voorwaarde om als zelfstandige succes te hebben (Brander, 2000). Er waren aanwijzingen dat het starten van een eigen bedrijf door mensen met een arbeidshandicap gezien kan worden als een goede mogelijkheid om weer maatschappelijk te participeren (EIM, 1997; BPV&W, 2000).

Het beeld van het zelfstandig ondernemerschap is doorgaans dat zij hard moeten werken, wat in dit geval inhoudt dat er lange werkweken worden gemaakt. Zo is bekend dat werkweken van gemiddeld 52 uren geen uitzondering zijn voor zelfstandig ondernemers (Evers, 2000). Dit aantal uren zal voor arbeidsgehandicapte zelfstandigen problemen opleveren, want hun belastbaarheid kent beperkingen. Om die reden is het zelfstandig ondernemerschap geen alternatief voor mensen met een arbeidshandicap, zo luidt vervolgens de redenering. De vraag was dus of we dit vooroordeel aan de hand van de interviews zouden kunnen bijstellen.

### **1.1 Onderzoeksvragen**

Tegen de achtergrond van deze ervaringen is onderzoek uitgevoerd onder arbeidsgehandicapte zelfstandig ondernemers. De vraag was of het zelfstandig ondernemerschap voor mensen met een arbeidshandicap een nieuw perspectief biedt om weer maatschappelijk actief te zijn en (al dan niet op termijn) te kunnen voorzien in een eigen inkomen. En, als dat zo is, met welke vraagstukken zij worden geconfronteerd bij het realiseren van hun eigen bedrijf.

Om deze vragen te beantwoorden zijn 22 gesprekken gevoerd met 24 arbeidsgehandicapte zelfstandigen. In deze gesprekken zijn verschillende onderwerpen aan de orde geweest:

- De motieven om een eigen bedrijf te starten, welke afweging daarbij is gemaakt.
- De manier waarop zij zich hebben voorbereid op het ondernemerschap.
- De activiteiten die worden uitgevoerd als zelfstandig ondernemer.
- De rol van de sociale zekerheid bij het beginnen van een eigen bedrijf.
- Hoe de zelfstandigen aankijken tegen de toekomst.
- De gevolgen van de arbeidshandicap voor het zelfstandig ondernemerschap.

## 1.2 Methode van werken

Arbeidsgehandicapte starters zijn als zodanig niet te vinden in de reguliere bestanden, niemand houdt een registratie bij. Om die reden moest er op een andere manier worden gezocht naar arbeidsgehandicapte zelfstandigen. We hebben gebruik gemaakt van lokale organisaties die starters ondersteunen. Deze organisaties zijn verenigd in het Landelijk Platform Startersondersteuningsorganisaties, waarbij bleek dat Stew te Amsterdam, Stichting O2 te Hooogeveen en Werkplan Adviesgroep te Utrecht ervaring hadden opgedaan met het ondersteunen van arbeidsgehandicapte starters. Daarnaast is via het coördinatiepunt Persoonsgebonden Reïntegratie Budget Utrecht contact gelegd met starters die met behulp van dit budget een eigen bedrijf zijn gestart. De laatste manier om in contact te komen met starters was via de terugkomdag voor starters die de Kamer van Koophandel te Utrecht eind 2000 organiseerde. Deze bijeenkomst vormde de afronding van het project Model Aanpak Starten Eigen Bedrijf (Maseb) in november 2000.

Dit onderzoek heeft niet de pretentie een representatief beeld te geven van de mogelijkheden en kansen van het starten met een arbeidshandicap. De resultaten van het onderzoek geven wel inzicht in de vraagstukken die arbeidsgehandicapte zelfstandigen tegenkomen bij het starten van een eigen bedrijf.

### 1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 worden de portretten weergegeven van de arbeidsgehandicapte starters. De meeste geïnterviewden hebben een fictieve naam. In een aantal gevallen wordt, met toestemming van de geïnterviewde, de echte naam gebruikt.

Elk portret kent dezelfde opbouw: eerst wordt een korte schets gegeven van de ondernemer en zijn of haar bedrijf, vervolgens wordt ingegaan op de start van het bedrijf, de sociale zekerheid, het al dan niet lid zijn van organisaties, de wijze van verwerven van opdrachten, de toekomstverwachting en ten slotte de rol van de arbeids-handicap bij het starten van een eigen bedrijf.

In hoofdstuk 3 worden conclusies getrokken en wordt ingegaan op de geconstateerde knelpunten.



## 2. Arbeidsgehandicapte zelfstandigen aan het woord

In dit hoofdstuk worden vierentwintig arbeidsgehandicapte zelfstandigen aan het woord gelaten. In tabel 2.1 wordt weergegeven hoe de zelfstandigen zijn verdeeld over verschillende branches.

Tabel 2.1: Geïnterviewden naar branche en functie

Branche	Functie
Dienstverlening	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adviseur functiebeloning</li> <li>• Bedrijfsadviseur</li> <li>• Dansschoolhouder</li> <li>• Grondsaneerders</li> <li>• Financieel adviseur</li> <li>• Kledingontwerpster</li> <li>• Muziekdocenten</li> <li>• Muziekdocente</li> <li>• Ontwerpster van grafmonumenten</li> <li>• Schoonheidsspecialiste</li> <li>• Schoonheidsspecialiste</li> <li>• Trainer/coach</li> <li>• Vertaler</li> </ul>
Industrie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directeur metaalbewerkingsbedrijf</li> <li>• Drukker</li> <li>• Tingieter</li> <li>• Waterbeddeninnovator</li> </ul>
Gezondheidszorg	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternatief therapeute</li> <li>• Therapeute</li> </ul>
Horeca	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restauranteigenaar</li> </ul>
Detailhandel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Detaillist in hobbyartikelen</li> </ul>
Bouw	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigenaar klussenbedrijf</li> </ul>

## 2.1 De portretten

## 2.2 Dienstverlening

### 2.2.1 Adviseur Functiebeloning

‘Dat ik na een jaar ziekte wet ben doorgedaan met mijn eigen bedrijf zie ik als overwinning’

#### **De ondernemer**

Bart Kieft (51 jaar, getrouwd, drie kinderen) heeft tropische landbouwkunde gestudeerd. Na zijn studie werkte hij ruim vijf jaar in de tropen. Terug in Nederland bleek het niet eenvoudig een baan te vinden. “De economische situatie was niet rooskleurig en er was bepaald geen tekort aan tropisch landbouwkundigen in Nederland. Mijn wens was om in de periferie van de ontwikkelingssamenwerking in Nederland te gaan werken. Dit door middel van het ondersteunen van het werk in ontwikkelingsgebieden. Zo’n baan bleek echter moeilijk te krijgen.”

Tweeënhalf jaar was Bart werkzoekende. Daarna vervulde hij diverse banen in zijn vakgebied. Om verschillende redenen hielden deze banen steeds na een relatief korte periode op. Via een outplacementtraject vond hij weer werk en toen ook deze baan op niets uitliep, kon hij terugkeren in het outplacementtraject. Ditmaal besloot Bart de tijd te nemen om zich te bezinnen op zijn mogelijkheden voor de toekomst. “Ik nam eindelijk de rust om te kijken wat ik nu echt wilde gaan doen.”

Het outplacementtraject bood Bart aan zich te laten omscholen tot functionarist. “Dit aanbod nam ik met beide handen aan. Na mijn omscholing kon ik gelijk aan de slag. Ik heb een tijd in loondienst gewerkt maar op een gegeven moment heb ik besloten dat ik liever zelfstandig ondernemer wilde worden. Waarom? Ik ben nogal kritisch, ook tegenover chefs.”

#### **Het bedrijf**

Bart’s bedrijf is gespecialiseerd in functiebeloning en flexibilisering van arbeidsvoorwaarden. Op het moment is hij hiernaast onder de naam van een licentiehouders actief in de gezondheidszorg, omdat in deze branche alleen onder licentie gewerkt mag worden. Bart is wel gecertificeerd, maar niet gelicenseerd. “Ik werk redelijk veel voor deze licentiehouders, maar ik zorg er ook voor dat ik voldoende opdrachten op naam van mijn eigen bedrijf krijg. Mijn voorkeur gaat uit naar veel

kleine klanten, aangezien voor de belastingdienst het aantal klanten van belang is." Nieuwe markten aanboren is een belangrijke activiteit. Wanneer straks de grootste hoeveelheid werk in de gezondheidszorg achter de rug is, wil Bart al weer op een andere markt actief zijn.

De aanpak van Bart onderscheidt zich van die van andere adviseurs door de grondige manier waarop hij een functiewaardering aanpakt. "Ik vind werkplekbezoek een belangrijk onderdeel. Ten eerste krijg ik zo een beter beeld van de functie waar het om gaat en ten tweede kan ik zo maximaal aandacht aan de functiehouder geven."

Daarnaast kenmerkt Bart zich door zijn 'helikopterview'. Juist omdat hij ook ervaring heeft in andere branches is hij niet belast met de cultuur en de (maatschappelijke) kijk op functies van een bepaalde branche. Dit werkt soms in zijn nadeel, omdat er gezegd wordt dat hij de branche niet kent. Soms is het ook verfrissend, omdat het functiebeeld in een ander perspectief geplaatst wordt.

### **De start**

Bij de start van zijn eigen bedrijf kreeg Bart een paar opdrachten mee van de organisatie waarbij hij voorheen gedetacheerd was. "Hierdoor heb ik de eerste twee jaar te weinig aan acquisitie gedaan. Na twee goede jaren volgde een 'puinhoopjaar' waarin ik nauwelijks werk kreeg." Dit greep hem zo aan dat Bart ziek werd.

Tijdens het ziektejaar werd er op Bart veel druk uitgeoefend om weer te gaan solliciteren naar een baan in loondienst. Zijn vrouw, drie kinderen en een huis vragen om een bepaalde zekerheid en Bart is degene die voor het inkomen zorgt. "In het jaar dat ik in de ziekte zat, heb ik daarom gesolliciteerd maar diep in mijn hart wilde ik zelfstandige blijven."

Omdat er nogal wat ontwikkelingen waren in de gezondheidszorg besloot Bart een opleiding te volgen tot gecertificeerd adviseur voor het uitvoeren van het nieuwe functiewaarderingssysteem in de gezondheidszorg. Het liefst wilde hij zelf een licentie verkrijgen op dit terrein. Dat is er niet van gekomen. Daarom werkt hij nu onder meer via een andere licentiehouder. Vanaf eind 1999 is het nieuwe functiewaarderingssysteem in de gezondheidszorg gaan lopen, zodat er voor Bart voldoende werk kwam.

### **Sociale zekerheid**

"Ik was bij mijn uitvoeringsinstelling vrijwillig verzekerd voor ziekte en arbeidsongeschiktheid. Het voordeel hiervan was dat ik me kon ver-



zekeren tegen dezelfde voorwaarden als tijdens mijn loondienst.” Zo startte de uitkering van de uitvoeringsinstelling al na twee dagen ziekte en kon Bart zich verzekeren tegen hetzelfde loon als hij in loondienst verdiende. Tijdens zijn ziektejaar ontving hij van de UVI een uitkering van 70% van dit verzekerde loon. De uitvoeringsinstelling heeft bij de bepaling van de uitkering niet gekeken naar de verdiensten van het eigen bedrijf van Bart.

Na het ziektejaar werd Bart gekeurd. Hij bleek voor minder dan 15% arbeidsongeschikt te zijn. Door dit lage arbeidsongeschiktheidspercentage ontving hij na het ziektejaar geen WAO-uitkering. Wel werd hij aangemerkt als arbeidsgehandicapte.

Bart wilde nog steeds doorgaan met zijn eigen bedrijf. Tijdens zijn ziekte kwam hij in contact met een arbeidsdeskundige die hem vertelde over nieuwe mogelijkheden in het kader van het persoonsgebonden reïntegratiebudget. “Toen ik een persoonlijk reïntegratiebudget aanvraag, werd me alleen een standaardbudget van 10.000 gulden aangeboden. Een budget op maat kon ik niet aanvragen. Wel kon ik na een jaar om een uitbreiding van mijn standaardbudget vragen als ik meer kosten had.” Deze uitbreiding is hem begin 2000 ontzegd, omdat hij toen weer een eigen inkomen had. Over deze afwijzing heeft Bart een beroepsprocedure aangespannen. Zijn bezwaar is in eerste instantie door de uitvoeringsinstelling afgewezen en hij onderneemt nu stappen voor het aanspannen van een juridische procedure bij de bestuursrechter.

Uit het reïntegratiebudget dat Bart ontving, heeft hij naast de initiële begeleiding en omscholing, ook bijna een jaar lang een coach kunnen financieren. “Ik was op zoek naar persoonlijke coaching. Ik wilde op langdurige basis begeleid worden bij de uitvoering van mijn werkzaamheden. Het hebben van een eigen bedrijf is namelijk bij tijd en wijlen erg eenzaam en ik had het gevoel dat het mij erg zou helpen als ik zo nu en dan met iemand over mijn werk en de bijbehorende problemen kon praten.”

### **Lidmaatschap**

Bart is al tien jaar lid van een vakorganisatie, eerst in loondienst en nu als zelfstandige zonder personeel (zzp-er). “Dit lidmaatschap is voor mij heel erg nuttig. Ik heb al verschillende keren een beroep gedaan op de vakorganisatie om bijstand. Daarnaast fungeert de organisatie als een netwerk. Een deel van mijn opdrachten haal ik binnen via mijn contacten daar.”

Bart is verder lid van de Vereniging Netwerk Zakelijke Dienstverlening (dit is één van de activiteiten van Stichting Projecten MKB-Nederland), van een beroepsvereniging en hij maakt deel uit van een netwerk van functiewaardeerders. Deze laatste club organiseert acht keer per jaar thema-avonden. Ook bestaat het plan om met een deel van de club een boek te gaan schrijven over functiewaardering.

#### **Acquisitie en netwerken**

Bart heeft veel geleerd van de eerdere problemen die zijn bedrijf gehad heeft. Tegenwoordig is hij heel actief bezig met netwerken en acquisitie. "Ik gebruik de organisaties waarvan ik lid ben nu veel bewuster als deel van mijn netwerk. Het is in mijn werk van groot belang om in contact te komen met de juiste mensen."

#### **De toekomst**

In de toekomst wil Bart zich meer gaan richten op andere branches dan de gezondheidszorg. "Op het moment zijn er in de woningbranche plannen voor een nieuw functiewaarderingssysteem. Daarom ben ik bezig me ook in deze branche meer te profileren. Ik ben positief over de toekomst. Het ondernemerschap gaat in golfbewegingen, maar dat past wel bij mijn karakter."

In tegenstelling tot de periode vóór zijn ziekte heeft Bart nu voor zijn gevoel meer vaste grond onder de voeten. Hij heeft meer afzetmarkten en kan beter netwerken.

#### **Rol van de arbeidshandicap**

Zijn arbeidshandicap speelt voor Bart nauwelijks een rol. Officieel is hij voor vijf jaar als arbeidsgehandicapte aangemerkt, maar onder meer dankzij zijn coach draait hij weer volop. "Dat ik na het jaar ziekte wet toch door ben gegaan met mijn eigen bedrijf zie ik als een overwinning. Ik wil zeker zelfstandig ondernemer blijven."

#### **2.2.2 Bedrijfsadviseur**

'De huidige periode is een lastige periode, maar ook een periode met uitdagingen'

#### **De ondernemer**

Arend Nieuwenhuyzen (46 jaar, getrouwd, twee kinderen) heeft lang gestudeerd. Hij was, zoals hij het zelf zegt, een beetje een laatbloeiër. Arend heeft de lagere en de middelbare tuinbouwschool afgerond en hij

behaalde in diezelfde periode zijn middenstandsdiploma omdat zijn ouders een eigen bedrijf hadden. Na zijn dienstitijd ging Arend naar de hogere tuinbouwschool en deed hij aanvullend nog een jaar lerarenopleiding.

Vervolgens werkte Arend zes jaar als directie-assistent bij een groot tuinbouwbedrijf dat zich bezighoudt met de stekproductie van potplanten. “Ik was verantwoordelijk voor grote delen van het beleid binnen de organisatie en werkte in feite als allround bedrijfsleider. Door de jaren heen werd ik het meer en meer oneens met bepaalde delen van beleid, met name met het personeelsbeleid. Ik heb geprobeerd om dit te veranderen maar ik liep stuk op het eigenzinnige karakter van mijn baas.”

Uiteindelijk is Arend op zoek gegaan naar een andere baan. Hij vreesde binnen het bedrijf meer bezig te zullen zijn met strijden dan met opbouwen.

Tijdens de oriëntatie op een nieuwe baan ontstond het idee om samen met een bestaande ondernemer een nieuw bedrijf te beginnen. Arend beschikte over de knowhow, de andere ondernemer over de benodigde financiën. Tussen Arend en de andere ondernemer klikte het goed. Beiden hadden een ongeveer gelijke blik op het beleid dat gevoerd zou moeten worden en ze gingen van start.

Arend maakte in zijn eigen bedrijf, een potplantenkwekerij, veel lange dagen. “Ik zei altijd dat ik werkte om te leven, maar terugkijkend moet ik concluderen dat het in die periode eigenlijk meestal andersom was.”

In de opbouwfase kwamen bij Arend de eerste ziekteverschijnselen naar boven. Hij bleek manisch depressief, een lastig te diagnosticeren ziekte die zich door de jaren heen steeds meer ging uiten. “Na verloop van jaren werden de aanvallen van depressiviteit steeds ernstiger. Twee keer kon ik langdurig niet werken wegens mijn ziekte. Na deze periodes van uitval werd de relatie met mijn zakenpartner slechter.” Voorheen had zijn partner zich weinig bemoeid met de gang van zaken, maar door de ziekte van Arend kwam hier verandering in. De vertrouwensrelatie tussen beiden werd ernstig verstoord, vooral toen duidelijk werd dat Arends partner hem alleen als bedrijfsleider terug wilde en niet meer als gelijkwaardig partner. Voor Arend was dit, na vijftien jaar zelfstandigheid, geen optie. Hij liet zich afkeuren. Een onzekere periode volgde omdat Arend altijd alle financiële middelen in het bedrijf gestopt had. Ook woonde hij op het bedrijfsterrein. De problemen hebben er uiteindelijk toe geleid dat Arend recent zijn aandelen in het potplantenbedrijf geheel verkocht heeft aan zijn zakelijke partner. Nu kan hij zich weer met de toekomst bezighouden.

### **Het bedrijf**

Arend is bezig met het opzetten van een adviesbedrijf. Hij wil zich gaan toeleggen op de bedrijfskundige advisering van potplantenbedrijven. “Ik wil niet dat mijn opgebouwde kennis verloren gaat door mijn arbeidshandicap. Dit bedrijf biedt me de mogelijkheid om mijn kennis door te geven.”

De eerste opdracht is bijna afgerond. Een aantal andere opdrachten is een tijd uitgesteld waardoor Arend eigenlijk een beetje ‘in de wacht’ zit. “Om die tijd te overbruggen doe ik op het moment vrijwilligerswerk voor de brancheorganisatie en schrijf ik artikelen in vakbladen. Ook heb ik een cursus geschreven voor bedrijfsleiders in potplantbedrijven.”

Arend wil langzamerhand meer aan de weg gaan timmeren, maar dit moet wel met mate vanwege zijn arbeidshandicap.

### **De start**

Arend zit in de WAZ en heeft daarnaast een uitkering van een particuliere verzekeringsmaatschappij. Vanuit de particuliere verzekering is hem een reïntegratietraject aangedragen, dat echter niet veel inhoud heeft. “Er wordt binnen dit traject wel gepraat over mijn beperkingen maar er komen geen ideeën voor mogelijke oplossingen. Van lieverlee ben ik zelf bezig gegaan met mijn toekomst. Ik ben niet iemand om achter de geraniums te gaan zitten.”

Arend besloot een adviesbedrijf op te richten om zo zijn kennis te verspreiden. De mogelijkheid om in loondienst te gaan werken met zijn arbeidshandicap acht hij niet erg groot. “Ik weet ook niet of ik dat nog zou willen. Ik heb wel gesolliciteerd naar specifieke functies binnen de branche, maar ik heb ontdekt dat ik het liefst op een breed vlak met potplantbedrijven wil bezig zijn.”

### **Sociale zekerheid**

Omdat Arend particulier verzekerd was tegen ziekte en arbeidsongeschiktheid ontvangt hij naast zijn WAZ-uitkering een aanvullende particuliere uitkering. Vooral met deze laatste uitkering heeft hij nog wel eens problemen: de verzekeraar oefent veel druk op hem uit om weer aan het werk te gaan. “De laatste tijd krijg ik onvriendelijke telefoontjes van de verzekeraar. Die ervaar ik als bedreigend.”

Door zijn hoge voormalige inkomen heeft Arend op het moment een redelijke uitkering. Deze hoge uitkering is voor de verzekeraar een reden om hem aan te sporen weer een baan te zoeken. Echter, hieraan

zijn voor Arend de nodige risico's verbonden. "Als ik een baan accepteer tegen een lager salaris dan ik voorheen verdiende en die baan bevalt niet, dan zou ik behoorlijk terug kunnen vallen in uitkeringsniveau."

Voor Arend is het een grote geruststelling dat hij verzekerd is; hij heeft het gevoel dat hij het zelfstandig ondernemerschap echt kan 'uitproberen'. Voor zijn gevoel hoeft hij niet gelijk alle klussen aan te nemen of heel zwaar acquisitie te plegen omdat hij goed verzekerd is. Hij heeft voor zijn gevoel ook recht op die uitkering en is bereid om bij problemen met de verzekeraar te vechten voor zijn geld.

Arend ziet een groot verschil tussen de UVI en de private verzekeraar. "Vanuit de WAZ wordt er geen enkele druk uitgeoefend. Men gaat er van uit dat ik door mijn hoge maatmanloon niet meer te plaatsen ben in een andere functie."

### **Lidmaatschap**

Arend is voorzitter van de landelijke branchevereniging en lid van enkele andere brancheverenigingen en commissies. Hij besteedt hier vrij veel tijd aan, ook omdat hij nog weinig opdrachten heeft en moeilijk kan stilzitten.

### **Acquisitie en netwerken**

"De hoeveelheid benodigde acquisitie vind ik lastig in te schatten. Ik wil mezelf niet overbelasten en ik het is niet altijd duidelijk wanneer reeds toegezegde opdrachten werkelijk binnenlopen. Ik probeer langzaam steeds meer reclame te gaan maken, onder andere door het schrijven in vakbladen."

Voor Arend is het netwerk dat hij in zijn vorige bedrijf heeft opgebouwd erg nuttig: zijn eerste opdracht heeft hij via dit netwerk verkregen.

### **De toekomst**

Arend ziet de toekomst met optimisme tegemoet. "Ik wil altijd in dit vakgebied blijven werken. Wel op parttime basis waardoor ik waarschijnlijk nooit helemaal zonder uitkering kan. Ik ga ervan uit dat ik gedeeltelijk in mijn particuliere verzekering blijf."

Hierover heeft hij wel een beetje een angstig gevoel, aangezien de verzekering behoorlijk aan hem trekt. In geval van nood heeft Arend nog een bepaalde mate van financiële zekerheid door de verkoop van zijn bedrijf en doordat zijn vrouw in loondienst werkt.

### **De rol van de arbeidshandicap**

Sinds Arend nieuwe medicatie heeft, is zijn toestand stabiel. “Dit is een voordeel, maar ik mis soms de hypes wel. Vroeger had ik hypomane periodes waarin ik erg veel energie had. Deze periodes komen nu veel minder voor.”

Voor zijn omgeving is de huidige stabiliteit echter een groot voordeel; in hypomane periodes trok Arend erg veel naar zich toe en was hij slecht bereikbaar voor overleg. Arend vindt het lastig te accepteren dat hij nu veel minder kan dan vroeger. Voor zijn gevoel is er niet veel veranderd, echter vroeger maakte hij lange weken en nu kan hij nog slechts parttime werken. “Ik houd heel bewust rekening met mijn arbeidshandicap. Ik pleeg minder acquisitie en neem een langere termijn voor het afronden van mijn opdrachten omdat ik weet dat ik niet altijd even goed kan presteren. Ik wil bewuster omgaan met andere delen van mijn leven: mijn gezin en mijn huis.”

Zelfstandige zijn is voor Arend dé manier om ondanks zijn handicap toch een bijdrage te kunnen leveren aan zijn vakgebied en daar zelf ook wat positieve energie uit te halen. “De huidige periode is een lastige periode, maar ook een periode met uitdagingen.”

### **2.2.3 Dansschoolhouder**

‘Onafhankelijkheid is voor mij het belangrijkste. Hoe ik dit bereik, weet ik over een jaar’

#### **De ondernemer**

Vincent Israëls (54 jaar, gescheiden, een kind, inmiddels samenwonend) was beroepsdanser bij het Folkloristisch Danstheater. Heeft daarna de HBO-opleiding Dans gevolgd en was vervolgens twee jaar hoofddocent bij een dansinstituut. Op dit moment geeft hij af en toe Macedonische en Albanese volksdansen. Voordat hij 100% werd afgekeurd, werkte Vincent bij verschillende bouwmarkten op de afdeling Reproductie. Zo verdiende hij zijn inkomen aangezien het geld dat hij verdiende met het af en toe geven van volksdanslessen niet toereikend was. “Bij de afdeling Reproductie maakte ik reclamemateriaal. Omdat ik in een ver verleden de MTS grafische opleiding met goed gevolg had afgesloten, was dit werk voor mij niet onbekend.”

In 1996 kwam Vincent volledig in de WAO terecht vanwege psychische problemen. Sinds het voorjaar van 2000 is er via het Gak een be-

middelaar van het Buro Agens ingeschakeld om hem te laten reïntegreren.

### **Het bedrijf**

Vincent is nog niet gestart met zijn eigen bedrijf. Bij de eerste gesprekken met de arbeidsdeskundige van Agens kwam snel naar voren, dat zelfstandigheid en eigen werktijden voor hem belangrijk zijn om goed te kunnen functioneren. “Omdat ik al geruime tijd uit het reguliere arbeidsproces ben, is het voor mij belangrijk eerst te wennen aan een ander dagritme. Bovendien moet ik weer werkervaring opdoen want er is veel veranderd sinds de laatste keer dat ik werkte.”

Vincent liep al een aantal jaren rond met het idee een danshuis op te zetten. “Echt concrete plannen hiervoor heb ik nog niet op papier gezet. Wel heb ik regelmatig serieuze gesprekken met mijn mogelijke compagnon, die ook dansleider is in de folklorewereld.”

In de gesprekken met Agens kwam ook zijn affiniteit met het grafische vak aan de orde. En omdat Vincent zijn plannen voor het danshuis nog niet rond heeft, leek het de arbeidsdeskundige verstandig in de tussentijd werkervaring op te doen als grafisch ontwerper. Het beroep van Desk Top Publisher (DTP-er) sprak Vincent erg aan. Hij kon specifieke opleidingen gaan volgen voor DTP-er, die werden betaald uit het Persoonlijk Reïntegratiebudget. Vincent vindt het belangrijk dat hij de gelegenheid krijgt om twee sporen te volgen: het opzetten van een eigen bedrijf of het uiteindelijk werken in loondienst. Hij is bijzonder goed te spreken over de begeleiding, die hij krijgt. “Aanvankelijk leek het op het zoveelste gesprek, maar naderhand had ik voor het eerst het gevoel dat er naar mij geluisterd werd. Ik voelde mij serieus genomen.”

### **De start**

Vincent is nog niet echt gestart als zelfstandige. De aanleiding voor zijn plannen om een eigen danshuis te starten is vooral onvrede met de huidige gang van zaken in de folklorewereld. “Ik vind dat de folklore in Nederland te weinig inspringt op nieuwe trends en ontwikkelingen in de dansmarkt. Met mijn eigen danshuis zou ik daarin verandering willen aanbrengen. Ik heb hierover wel ideeën maar die moeten zich nog uitkristaliseren. Deze plannen bespreek ik met mijn beoogde compagnon.”

Het blijft voor Vincent de vraag of hij uit het zelfstandig ondernemerschap een volledig inkomen kan halen. Wat dat betreft is hij realistisch. Om die reden zou hij uiteindelijk ook kunnen kiezen voor zeker-

heid als DTP-er. Hij vindt het prettig dat het hem door de UVI mogelijk wordt gemaakt beide sporen te volgen.

### **Sociale zekerheid**

Van 1996 tot 1999 heeft Vincent een volledige WAO-uitkering gehad. Daarna is hij voor een herkeuring bij de keuringsarts geweest, waarbij hij om onbegrijpelijke redenen voor een deel weer arbeidsgeschikt is verklaard. “Ik voelde me helemaal niet hersteld, ook niet een beetje. Plannen voor het danshuis waren er toen nog niet echt en van reïntegratie was nog geen sprake. In het gesprek met de keuringsarts was ik niet bij machte om duidelijk te verwoorden hoe ik me voelde. Als je psychische klachten hebt dan ben je gewoon ziek: niet een beetje ziek en ook niet een beetje beter, dat snappen gezonde mensen niet.” Het gevolg was dat Vincent vrijwel direct voor 40% gekort werd op zijn WAO-uitkering. De UVI had verzuimd aan te geven dat hij een WW-uitkering moest aanvragen voor het deel waarvoor hij arbeidsgeschikt werd verklaard. Dat ernstige financiële problemen zijn uitgebleven komt doordat hij samenwoont met een vriendin die over voldoende inkomen beschikt.

Over de rol van de UVI is Vincent niet geheel tevreden. “De contactpersonen met wie ik te maken had, wisselden voortdurend. Daardoor moest ik telkens opnieuw mijn verhaal vertellen. Deze verhalen zijn emotioneel beladen en daardoor zwaar. Het zou beter zijn wanneer je als WAO-er steeds met een zelfde contactpersoon binnen het keuringscircuit te maken hebt.”

Vincent is verplicht ziekenfonds verzekerd. Voor wat betreft zijn oude-dagsvoorziening heeft hij een klein pensioen opgebouwd als beroepsdanser. Hij verwacht echter dat dit te weinig zal zijn om van te kunnen leven.

### **Lidmaatschap**

Vincent is geen lid meer van een organisatie. Vroeger was hij actief lid van de vakbond, maar daar bleek hij uiteindelijk weinig aan te hebben. “Toen ik ze eenmaal nodig had, waren ze er niet voor mij. Verdere hulp toen ik ziek werd, heb ik ook niet van ze gekregen, dus dat geld van het lidmaatschap kon ik beter besteden.”

### **Acquisitie en netwerken**

Voor zijn danshuis zal hij vooral gebruikmaken van alle nationale en internationale contacten die hij de afgelopen 45 jaar heeft opgebouwd.



### **De toekomst**

Omdat Vincent nog af en toe actief danslessen verzorgt en dansproducties maakt, weet hij dat er een behoorlijke interesse bestaat voor zijn danshuis. Er zijn nog te weinig danshuizen die inspelen op trends. Bovendien is er onvoldoende samenwerking tussen de danshuizen en ook hierin ziet Vincent een extra kans van slagen voor zijn plan. "Ik zie mijn danshuis als een ontmoetingscentrum van waaruit veel georganiseerd en ontwikkeld kan worden op het gebied van dansen en volksdansen. De ruimte wil ik benutten als een multifunctioneel centrum."

De verwezenlijking van zijn plan wil hij bereiken door mensen om zich heen te organiseren.

### **Rol van de arbeidshandicap**

Vincent heeft psychische klachten. Hiervoor gebruikt hij dagelijks medicijnen. "Als ik deze medicijnen niet gebruik dan functioneer ik zeer slecht. Door de medicijnen kan ik me nog redelijk concentreren maar zonder medicijnen verlies ik het overzicht in mijn leven."

Hij krijgt apathische gevoelens, raakt depressief en komt niet verder dan de bank. "Ik heb dan nergens meer zin in, alles wordt mij teveel met als gevolg dat ik mij terugtrek en contacten met mensen vermijd. Eigenlijk raak ik dan geïsoleerd."

Door de medicatie is Vincent wel in staat om te functioneren. Wat de toekomst gaat brengen, ligt nog open: zekerheid in de vorm van een DTP-baan of onzekerheid in de vorm van een zelfstandig ondernemerschap. De tijd zal het leren.

#### **2.2.4 Grondsaneerders**

'Een klant is niet geïnteresseerd in het feit dat je arbeidsgehandicapt bent; het gaat erom dat je je afspraak nakomt'

### **De ondernemers**

Janet en Henno de Roo (43 en 44 jaar, één dochter) zijn toevallig in hun bedrijf gerold. Janet werkte na de Huishoudschool achttien jaar in de zaak van haar vader, die handelde in machines en gereedschappen. Vervolgens kreeg ze een eigen bedrijf, een compost-tussenhandel.

Henno heeft de middelbare en hogere tuinbouwschool gedaan. Na het behalen van zijn diploma ging hij bij een bouwbedrijf werken. Hij was als projectleider verantwoordelijk voor grote projecten. Aanvankelijk hield hij zich vooral bezig met sportcomplexen, later richtte hij zich meer op de milieu-aspecten.

In 1997 werd duidelijk dat Henno ernstig ziek was. De artsen constateerden sarcoidose (specifieke aandoening waarbij verschillende organen aangedaan kunnen zijn). Zijn longen functioneerden slecht, zijn huid was regelmatig geïrriteerd, er ontstond littekenweefselvorming in zijn organen en ook zijn lever was niet meer 100%. "Ik moest me ziekmelden. Na mijn ziekteperiode wilde de werkgever mij alleen terughebben als ik weer voor de volle 200% zou kunnen meedraaien. Dat ging natuurlijk niet. Ik heb nog geprobeerd te reïntegreren maar dat werd een fiasco. Mijn werkgever ontsloeg me en ik kwam in de WW terecht." De teleurstelling over de houding van de werkgever was groot. Na zoveel jaar trouwe loondienst, zonder ooit een dag ziek te zijn geweest, werd Henno afgedankt.

Het eigen bedrijf van Janet bleek kwetsbaar omdat de werkgever van haar man een belangrijke opdrachtgever was. Hij wilde op eens geen zaken meer doen met haar.

### **Het bedrijf**

Op het bedrijf van Henno en Janet wordt grond op een biologische manier gereinigd. Hierbij komen geen chemische processen aan te pas, een bewuste keuze. Als de grond schoon is, wordt het verkocht en hergebruikt.

De grond wordt aangeleverd met vrachtwagens. De vrachtwagen rijden eerst een grote reinigingsbak in. Daar worden de banden en de onderkant van de wagen automatisch met water afgespoten. Zo wordt voorkomen dat vuilresten op het terrein terechtkomen. In de grote bak wordt het afvalwater via een circulatiesysteem naar een zuiveringsinstallatie geleid en vandaar komt het schone water in een bassin voor eigen gebruik terecht.

De klanten bevinden zich vooral in het noorden en oosten van Nederland. Het hoofdkantoor is in het woonhuis gevestigd.

Het bijzondere aan dit bedrijf is dat het wordt geleid door twee arbeidsgehandicapte mensen (Janet heeft last van een ernstige allergie voor stof en voeding). "Wij hebben drie mensen in dienst die ook arbeidsgehandicapt of chronisch ziek zijn. Overigens spreken wij liever van 'mensen met een medische achtergrond'." De boekhouder heeft een hernia. Hij is afgekeurd en werd niet ondersteund in zijn reïntegratie. Door de hernia moet hij soms even gaan liggen. "Maar dat is al tijden niet meer voorgekomen", vertelt hij. "Het is belangrijk dat ik in mijn eigen tempo kan werken. Dat ik het in mijn rug heb, wil nog niet zeggen dat ik het in mijn hoofd heb". Hij is blij dat het bedrijf rekening

houdt met zijn beperkingen. Hij voelt zich hierdoor volwaardig behandeld.

Henno en Janet hebben inmiddels nog iemand met een medische achtergrond aangenomen. Dat doen zij uit sociaal oogpunt maar ook omdat zij van mening zijn dat er door de bedrijfscultuur weinig aansluiting is voor een 'gezond' mens. De voorzieningen die getroffen zijn, zijn uit eigen middelen betaald. "Bij de inrichting van het kantoor hebben we rekening gehouden met mensen met een arbeidshandicap. Alles is gelijkvloers, er zijn geen drempels en de deurposten zijn wat breder. Wie weet komt er iemand met een rolstoel, dan moet die er toch ook bij kunnen? Verder is alles geschilderd en gelijmd met middelen op waterbasis. Er ligt nergens vaste vloerbedekking, alles is stofvrij en alle ruimten zijn voor iedereen vrij toegankelijk. In de grote hal naast het kantoor staan persoonlijke beschermingsmiddelen voor de eigen mensen maar ook voor bezoekers. En er is een aparte douche- en kleedruimte."

De bedrijfskantine is net een grote woonkeuken. Tijdens het gesprek wordt Henno regelmatig weggeroepen en lopen werknemers in en uit. Deze sfeer van onderlinge betrokkenheid en vertrouwen is kenmerkend voor dit bedrijf. "We praten hier over alles, als je dat wilt. Over het werk maar ook over persoonlijke zaken. We weten van elkaar wat er speelt. Ook weten we hoe het met iemands gezondheid gaat. En natuurlijk gaat dat wel eens ten koste van het werktempo maar nooit ten koste van het eindresultaat, dat houden we in de gaten. Waarschijnlijk snappen ze dat niet op gewone bedrijven, dat het zo belangrijk is ook hierover te praten. Iedereen wordt geaccepteerd en vooral gerespecteerd."

### **De start**

Henno en Janet zijn per 1 juli 1999 met twee BV's begonnen, één voor het Beheer en één voor het Reinigen. Op 13 oktober 2000 is het bedrijf officieel geopend.

Het in de WW raken van Henno en de verslechterde resultaten van het bedrijf van Janet gaven de zet om een nieuw bedrijf te starten. "We wisten dat er voldoende werk was en we hadden al ervaring met het starten van een eigen onderneming. Vanaf het eerste moment hadden we personeel in dienst. Het was een vliegende start."

Het ondernemingsplan werd met een bank besproken in verband met een kredietaanvraag. De bank wilde niet direct een krediet verlenen, dat gebeurde pas nadat een milieuaccountant het voorstel had beoordeeld.

Bij de kredietaanvraag heeft de chronische ziekte van Henno totaal geen rol gespeeld. Verder hadden ze geen kredieten nodig. Het werven van personeel was niet moeilijk. Henno: "Ik kende wat mensen die ontslagen waren door mijn vorige werkgever."

### **Sociale zekerheid**

Henno en Janet hebben weinig geregeld voor hun eigen sociale zekerheid. "Wij hebben ons vooral geconcentreerd op een goede start van het bedrijf. Verder verwachten wij dat de opbrengsten van de verkoop van ons bedrijf als Henno 55 is ons pensioen zal zijn".

### **Lidmaatschap**

"We zijn bewust geen lid van welke organisatie dan ook. We hebben nooit hulp gehad en nu hoeft dat niet meer."

### **Acquisitie en netwerken**

"We hebben een grote openingsdag gehad met pers erbij. Dat zal ook klanten opleveren. Maar de meeste klanten komen uit het contacten-netwerk dat Henno nog had van zijn werk in loondienst."

Daarnaast moeten zij het vooral hebben van mond-tot-mondreclame en hun 24-uurs bereikbaarheid. Vaak komen de directeuren van grote bedrijven bij hun op kantoor en dan valt het iedereen op hoe ontspannen de werksfeer is, terwijl er toch hard gewerkt wordt en de klus op tijd klaar is. "Waarschijnlijk zit daar de kracht", denkt Janet. "Een klant is niet geïnteresseerd in het feit dat je arbeidsgehandicapt bent, het gaat erom dat je je afspraak nakomt."

### **De toekomst**

Hoewel de omzet van het bedrijf nog niet bekend is, verwachten Henno en Janet dat het eerste jaar positief kan worden afgesloten. Er zijn veel opdrachten en er is bij de Gemeente al een vergunning voor uitbreiding aangevraagd. Mochten ze gaan uitbreiden, dan hebben ze in ieder geval geen wervingskosten. "Nadat bekend werd dat wij alleen met arbeidsgehandicapten willen werken, kregen we veertig sollicitatiebrieven. Allemaal met dezelfde ervaringen als wij."

Henno en Janet kunnen elkaar vervangen, maar het bedrijf kan open blijven zonder aanwezigheid van de beide directeuren. Iedereen voelt zich even verantwoordelijk. "Het bedrijf is een belangrijk stuk van ieders leven", zegt een van de medewerkers tijdens een rondgang op het

terrein. “Daarom wil ik dat het goed gaat met de zaak, want dan gaat het met mij ook goed.”

### **Rol van de arbeidshandicap**

Henno heeft sarcoidose. Dit betekent onder meer dat hij gevoelig is voor wisselende temperaturen en voor vochtigheid. Dat is soms lastig met het werken in de buitenlucht. “Nu met mijn eigen bedrijf heb ik voldoende andere taken om het buitenwerk af te wisselen met andere werkzaamheden. Soms heb ik wat opstartproblemen in de ochtend. Dan doe ik het wat rustiger aan.”

Janet heeft last van een ernstige allergie voor stof en voeding. Daarom ligt er nergens in het pand vaste vloerbedekking en is alles stofvrij. In een eerdere periode heeft zij last gehad van overspannenheid en hyperventilatie. Dit belemmerde haar in de werkzaamheden.

### **2.2.5 Financieel adviseur**

‘Ik ga uit van mijn mogelijkheden en houd rekening met mijn belemmeringen’

#### **De ondernemer**

Kathinka Weijers (42 jaar, vrijgezel) woont met haar kat in een nieuwbouwwoning in Amsterdam. Na haar middelbare opleiding heeft ze een tijd in het buitenland gewerkt en aansluitend anderhalf jaar gereisd.

Kathinka startte haar carrière op het secretariaat van de afdeling zakelijke kredietverlening bij een bank. “Ik heb tien jaar bij deze bank gewerkt en ben opgeklimmen tot cliëntenadviseur zakelijke relaties. Daarnaast heb ik in de avonduren de diploma’s MEAO, MBA en SPD behaald. Vervolgens ben ik overgestapt naar een Trustbedrijf waar ik accountmanager accounting department was.”

Vier jaar later werd Kathinka benaderd door een headhunter die haar een functie aanbood als manager zakelijke relaties bij een bank. In mei 1995 maakte zij de overstap.

In haar proeftijd werd zij op weg naar huis aangereden op de snelweg. Het gevolg van dit ernstige auto-ongeluk was een zware whiplash. Ondanks een lang herstelp proces zijn uitvalsverschijnselen, concentratiestoornissen en hoofdpijnen niet meer weg te denken uit het dagelijks leven van Kathinka. “Ik heb destijds geprobeerd mijn tijdelijke contract te verlengen, maar aangezien volledig en spoedig herstel niet te ver-

wachten was, werd mijn dienstverband opgezegd. In 1996 werd ik volledig arbeidsongeschikt verklaard.”

### **Het bedrijf**

In april 1999 is Kathinka een eenmanszaak gestart. “Ik heb een bureau voor financiële en administratieve dienstverlening. Naast administratie en belastingen doe ik ook advieswerk, zoals het schrijven en/of toetsen van ondernemersplannen voor zover het de financiële haalbaarheid betreft en opstellen van kredietaanvragen.”

Een bevriend grafisch ontwerper heeft voor haar de huisstijl ontwikkeld. Haar kantoor en huisstijl zijn zeer smaakvol. Een bewuste keuze om zodoende professioneel met haar bedrijf naar buiten te treden. Alles zelf in de hand houden, lijkt haar motto. “Ik heb bij het starten van mijn eigen bedrijf geen gebruik gemaakt van kredietregelingen. Omdat ik zelf over voldoende financiële middelen kon beschikken, maar ook omdat ik door de uitkeringsinstanties niet op de bestaande regelingen werd geattendeerd. Ik had ook geen zin om al die moeite doen voor die f 1.500,- of f 2.000,-. Om mij het lam Lazarus te shoppen en om geld te vragen is mijn eer te na.”

### **De start**

Toen Kathinka eenmaal in de WAO zat, kwam ze in aanraking met keuringsartsen en arbeidsdeskundigen. Bij de UVI vonden veel wisselingen plaats, waardoor zij steeds met andere mensen te maken kreeg. En ook keer op keer hetzelfde verhaal moest vertellen voor een keuring of bemiddelingsgesprek kon plaatsvinden. “Wat ik zeer frustrerend vond, was dat er steeds banen werden aangeboden waarbij geen of onvoldoende rekening werd gehouden met mijn mogelijkheden en beperkingen. Belangrijk voor mij was te werken in een prikkelvrije omgeving zonder stress en het kunnen bepalen van mijn eigen werktempo. En welke banen kreeg ik aangeboden? Receptioniste bij een consultatiebureau voor baby's, telefoniste bij een callcentre, waar ik in kort tijdsbestek gegevens moest invoeren. In de WAO blijven bood mij het beste perspectief, zo leek het.”

Maar daar wilde Kathinka zich niet bij neerleggen. Zij wilde haar leven in eigen hand nemen en niet langer het gevoel hebben afgeschreven te zijn. “Ik had behoefte aan een sociaal netwerk om me heen en wilde weer aan het werk. Het plan om voor mezelf te beginnen werd steeds duidelijker. De eerste stap was het schrijven van een ondernemingsplan.”

Kathinka besprak haar plannen met de arbeidsdeskundige en de keuringsarts. Beiden vonden dit een goede oplossing maar boden verder geen ondersteuning. Ze wensten haar slechts succes. De gesprekken waren niet echt bevredigend. “Ik werd doorverwezen naar de WW en daar werd ik ingedeeld in de categorie ‘moeilijk te plaatsen’. Een WW-uitkering werd afgewezen omdat ik niet voor de arbeidsmarkt beschikbaar was, aangezien ik plannen had voor een eigen bedrijf.”

Heel toevallig las Kathinka een brochure van Stew, een organisatie die startende ondernemers begeleidt. Omdat de tekst van de brochure haar erg aansprak, nam ze contact met hen op. “Na een intakegesprek en een proefperiode van twee weken werd ik toegelaten tot Stew Now-project (New Opportunities for Woman). Dit is een door de Europese Unie en de Gemeente Amsterdam gesubsidieerd traject, dat vrouwen begeleidt die een eigen bedrijf willen beginnen, maar die om wat voor reden dan ook een achterstandspositie hebben.” In dat jaar heeft Kathinka haar kennis op het gebied van het zelfstandige ondernemerschap kunnen bijspijkeren, een (nieuw) netwerk kunnen opbouwen en haar achterstandspositie op het gebied van automatisering kunnen wegwerken. Tijdens het vijfentwintig jaar bestaan van Stew is haar gevraagd een presentatie te geven van haar bedrijf aan een aantal genodigden uit het bedrijfsleven. Dit was de kroon op al haar werk, en betekende tevens haar start als zzp-er.

### **Sociale zekerheid**

Van 1996 tot vlak voor de start van haar onderneming in 1999 had Kathinka een volledige WAO-uitkering. De uitkering is gekort omdat zij in staat was een bedrijfsplan te schrijven.

Haar oudedagsvoorziening bouwt zij op middels een effectenportefeuille die zij zelf actief belegt. Haar effectenportefeuille is tevens een bron van inkomsten voor investeringen in haar bedrijf.

Ze heeft geen beroepsaansprakelijkheidsverzekering maar onderzoekt nog wel de mogelijkheden daartoe.

### **Lidmaatschap**

“Door mijn presentatie voor Stew ben ik in contact gekomen met de netwerkclubs van Jong MKB en Entre Jeunesse. Hiervan ben ik inmiddels lid is. Ook heb ik contact met de Startersdesk en de afdeling Voorlichting van de Kamer van Koophandel. Verder blijf ik nauwe contacten houden met Stew.”

### **Acquisitie en netwerken**

Netwerken is voor Kathinka bijzonder belangrijk. “Klanten komen dan vanzelf. In mijn branche zit je altijd met je neus in andermans zaken. Dat betekent dat je vertrouwen in elkaar moet hebben. Daardoor heb ik liever dat mensen zelf naar mij toekomen dan dat ik ze agressief over de streep moet trekken.”

Ondanks het feit dat klanten zeer belangrijk voor haar zijn, accepteert zij niet iedereen. Haar belangrijkste doelgroep zijn vrije beroepsbeoefenaren. Horeca ondernemers en de vrije handel wil ze bewust niet als klant. “Ik ontvang mijn cliënten thuis en ik woon alleen. Ik vind mezelf te kwetsbaar om zo maar iedereen in huis te halen.”

### **De toekomst**

“De toekomst van mijn bedrijf ziet er gunstig uit. Mijn doelstelling voor het eerste jaar heb ik ruim bereikt en de verdere perspectieven zijn gunstig.”

Toch zijn er in de toekomst veranderingen te verwachten. Kathinka heeft recentelijk een klein ongeval gehad waardoor zij direct geconfronteerd werd met het meest kwetsbare punt in de bedrijfsvoering, namelijk haar vervanging. Zij heeft hiervan geleerd en is nu op zoek naar een bedrijfsruimte die zij kan delen met andere jonge ondernemers. “Ik wil een bedrijfsruimte waar ik kan samenwerken met andere zelfstandigen die dezelfde dienstverlening leveren. Ik zie het als een vangnetconstructie, zodat de klant altijd kan worden bediend.”

Bovendien is het voor Kathinka's persoonlijke veiligheid beter om met andere ondernemers gehuisvest te zijn.

### **Rol van de arbeidshandicap**

Kathinka heeft blijvend letsel overgehouden aan het ongeval. Haar whiplash veroorzaakt neurologische stoornissen, concentratiestoornissen en hoofdpijn. Het betekent voor Kathinka dat zij extra nadruk legt op haar arbeidsomstandigheden en met name haar werktijden en werkplanning. “Ik neem opdrachten aan en spreek afrondingstermijnen af die binnen mijn planning en mogelijkheden passen. Concreet wil dat zeggen dat ik voldoende tijd plan om opdrachten te kunnen uitvoeren. Ik start 's morgens later met werken, creëer mijn eigen rustige werkomgeving en wissel het denk- en schrijfwerk af met korte wandelingen. Ik ga uit van mijn mogelijkheden en houd rekening met mijn belemmeringen.”



Op maandag bezoekt zij klanten, dinsdag en woensdag doet ze kantoorwerk, donderdag is een vrije dag, vrijdag is gereserveerd voor afrondingswerk en zaterdag en zondag draait ze nog wat uurtjes want dan wordt zij niet gestoord door telefoon of cliëntenbezoek. Laat haar gezondheid haar in de steek, dan laat zij de boel de boel en neemt ze rust.

Optimale werkcondities en een goede planning hebben ertoe geleid dat zij nu in staat is gemiddeld 20 à 24 uur per week als zzp-er te werken, dit komt overeen met het medisch onderzoek en advies van haar revalidatiearts. Bij een loondienst functie zou haar maximale belastbaarheid volgens het medische onderzoek van de revalidatiearts slechts maximaal 16 uur bedragen.

### **2.2.6 Kledingontwerpster**

'Het krijgen van een RSI-arm was voor mij een omslagpunt'

#### **De ondernemer**

Lidewij Francissen (44 jaar, getrouwd, 2 kinderen), is kledingontwerpster met een atelier aan huis. Voor de start van dit atelier werkte ze twintig jaar in loondienst bij verschillende werkgevers.

Lidewij trouwde op jonge leeftijd met haar huidige man en kreeg twee kinderen. "Omdat ik het belangrijk vind om een bepaalde mate van zelfstandigheid te behouden, heb ik altijd parttime gewerkt, voornamelijk als juridisch secretaresse. Een meer verantwoordelijke baan was voor mij nooit te combineren met de opvoeding van de kinderen."

In haar vrije tijd heeft Lidewij altijd graag mooie dingen gemaakt. Ooit wilde ze naar de kunstacademie maar ze werd niet toegelaten. Na deze afwijzing bleef Lidewij als hobby mooie dingen maken, na verloop van tijd voornamelijk (kinder)kleding.

Een aantal jaren geleden kwam Lidewij op het idee om parttime een eigen bedrijfje in kleding op te richten. "Die poging is mislukt. Ik had het geheel te amateuristisch opgezet en kon vanwege de kinderen eigenlijk ook te weinig tijd in het project steken." Het idee bleef wel op de achtergrond spelen en zeven jaar geleden besloot Lidewij naast haar baan een opleiding technisch patroontekenen te gaan volgen. Na het afronden van deze opleiding wilde Lidewij opnieuw een eigen bedrijf starten. "De opvoeding van mijn kinderen kostte inmiddels minder tijd. Naast het opzetten van mijn eigen bedrijf wilde ik voorlopig parttime in loondienst blijven omdat een aantal (sociale) zekerheden in loondienst beter geregeld zijn."

Voordat de plannen voor een eigen bedrijf werkelijk vorm konden krijgen, belandde Lidewij echter in de ziektewet met een RSI-arm. “Dat was een omslagpunt in mijn leven. In feite was het een blessing in disguise. Ik had namelijk al jaren last van ernstige migraineaanvallen, waardoor ik regelmatig uitviel. Om die reden heb ik zelfs mijn laatste reguliere baan opgezegd. Ik hoopte dat het werken als uitzendkracht mij meer flexibiliteit zou kunnen bieden.”

Pas toen ze in de WAO zat vanwege haar RSI-arm werd het Lidewij duidelijk dat werken in loondienst voor haar eigenlijk onmogelijk was vanwege haar migraineaanvallen.

### **Het bedrijf**

Begin 2000 startte Lidewij haar eigen bedrijf, geen winkel maar een atelier aan huis. Een bewuste keuze: “De vaste openingstijden die ik met een winkel aan zou moeten houden, kan ik door mijn arbeidshandicap niet garanderen.”

Lidewij ontwerpt en maakt kleding op maat, met name feestelijke kleding met een theateraal tintje. “Ik heb geen collectie. Ieder stuk dat ik maak is uniek. De klant staat altijd centraal. Aan de hand van een intake-gesprek bepalen we samen wat voor soort kledingstuk ik zal ontwerpen. Vervolgens kopen we samen de stof zodat de klant zich een goed idee kan vormen van het uiteindelijke resultaat.”

Lidewij werkt veel voor particulieren en soms ook voor theatergezelschappen. In principe wilde ze alle werkzaamheden binnen het atelier in eigen hand houden, maar door de grote vraag naar haar kleding bleek het nodig om een deel van het proces uit te besteden. Tegenwoordig heeft Lidewij twee collega's die op declaratiebasis het in elkaar zetten van het kledingstuk van haar kunnen overnemen. Lidewij doet zelf de intake, het ontwerpen en het patroontekenen en –knippen. Het grote voordeel hiervan is dat ze naast de ruimere productiemogelijkheden ook contact krijgt met andere mensen in haar branche. Bijzondere opdrachten behandelt Lidewij nog steeds helemaal zelf.

### **De start**

“De start van mijn eigen bedrijf was het moment dat ik begon aan een negen maanden durende startercursus bij Stew. In deze cursus heb ik geleerd om mijn ideeën voor een eigen bedrijf professioneel op te zetten.”

Lidewij kon aan deze cursus beginnen toen de UVI ervan overtuigd was geraakt dat werken in loondienst voor haar geen toekomstperspectief meer bood.

Al halverwege de cursus startte Lidewij haar eigen bedrijf. Hiervoor had ze, naast de begeleiding die zij kreeg, geen aanvullende startermaatregelen nodig. Omdat ze een atelier aan huis heeft, waren de benodigde investeringen niet zodanig dat zij hiervoor een lening moest afsluiten.

In de beginperiode van haar eigen bedrijf heeft Lidewij vooral tijd gestoken in het uitwerken van een goede presentatie voor de officiële opening van haar bedrijf. “Samen met mijn man, die de administratieve kanten van het bedrijf in goede banen leidt, en een bevriende grafisch vormgever ben ik drie maanden bezig geweest met het uitwerken van een goede presentatie van mijn bedrijf. Nu heb ik bijvoorbeeld professioneel informatiemateriaal voor toekomstige klanten.”

Na het geven van de presentatie bij de officiële opening, die een groot succes was, zijn de zaken eigenlijk vanzelf gaan rollen.

### **Sociale zekerheid**

Door haar RSI-arm is Lidewij in de ziektewet terechtgekomen en daarna in de WAO. Ze werd voor 70% afgekeurd. Dit betekende dat Lidewij na een jaar ziektewet moest gaan solliciteren op banen die zij met haar RSI-arm nog wel uit zou kunnen voeren. Dit was voor haar zeer bedreigend; zelf had ze het gevoel dat zij door haar migraine helemaal niet meer in loondienst kon functioneren. Maar die migraine had bij de keuring geen rol gespeeld.

“Nadat ik voor twee banen waarop ik moest solliciteren was aangenomen, ben ik enigszins in paniek naar mijn uitkeringsinstantie gegaan. Gelukkig heb ik duidelijk kunnen maken dat het voor mij geen goede oplossing zou zijn om weer in loondienst te gaan werken. Ik hoefde de banen niet te accepteren en werd op mijn verzoek doorverwezen naar de startercursus voor het zelfstandig ondernemerschap.”

Bij een herkeuring voor de WAO na het eerste WAO-jaar werd de migraine van Lidewij wel opgepikt door de uitkeringsinstelling als aanleiding voor de arbeidshandicap. Omdat ze door haar migraine een grote uitvalkans heeft, werd Lidewij voor 100% afgekeurd. Ze voelt dit nog steeds als een moment van erkenning.

### **Acquisitie en netwerken**

“Ik heb nooit reclame gemaakt, al mijn opdrachten heb ik via mond-tot-mondreclame. Ik draag heel bewust altijd een van mijn eigen ontwerpen en dat levert me ook regelmatig klanten op.”

Lidewij denkt dat het grote netwerk dat zij opgebouwd heeft, onder meer in de verschillende dienstbetrekkingen die zij het verleden gehad heeft, zeer belangrijk zijn geweest bij het creëren van voldoende opdrachten voor haar atelier.

### **De toekomst**

De partner van Lidewij heeft een volledige baan, daarom heeft ze niet de druk dat zij in korte tijd van haar bedrijf moet kunnen leven. “Mijn uitgangspunt is om met mijn bedrijf even veel te verdienen als met mijn eerdere parttime banen. Ik wil in de toekomst wel kunnen uitbreiden, mogelijk door meer mensen in te huren voor het uitvoerende werk. Maar een werkgeefster wil ik nooit worden en bijzondere opdrachten wil ik altijd geheel zelf blijven uitvoeren.”

Op het moment vraagt Lidewij nog geen reëel uurtarief omdat dit haar kleding onbetaalbaar zou maken. Wel rekent zij tegenwoordig het werkelijk aantal uren dat zij aan het maken van een kledingstuk besteedt. De hogere prijs die zij zodoende vraagt voor haar kleding geeft haar meer eigenwaarde. Lidewij hoopt in de toekomst verder te kunnen groeien naar een reëel uurtarief; hiervoor moet ze eerst bekendheid opbouwen.

### **Rol van de arbeidshandicap**

“In mijn huidige werk is de rol van de arbeidshandicap veel kleiner geworden dan deze vroeger in loondienst was. Ik zeg altijd: ‘je kunt nog zo’n aardige collega zijn, maar met zware migraine ben je volstrekt onbetrouwbaar’. Nu ik een eigen bedrijf heb, kan ik mijn eigen tijd indelen en hou ik in mijn planning rekening met eventuele migraineaanvallen.”

Door een proef met preventieve medicatie die Lidewij een jaar geleden samen met haar huisarts is begonnen, zijn de migraineaanvallen minder hevig geworden. Zolang ze een aantal middagen per week kan rusten, houdt ze het werk goed vol.

De RSI-arm zal waarschijnlijk altijd een zwakke plek blijven. “Gelukkig is het mijn linkerarm, een arm die voor het kleding maken minder belangrijk is. Zolang ik maar niet typ, goed op mijn houding let en goede rustpauzes inlas, heb ik van de RSI weinig last.”

### 2.2.7 Muziekdocenten

‘Voor een muzikant is een visuele handicap eerder een voordeel dan een belemmering’

#### **De ondernemers**

Cas en Nienke (beiden 31, getrouwd, verwachten hun eerste kind) geven muzikles. Ze zijn allebei visueel gehandicapt. Nienke is min of meer in het lesgeven gerold. “Ik heb een opleiding in de administratieve richting gevolgd. Het bleek voor mij lastig om werk te krijgen. Ik solliciteerde wel maar werd zelden aangenomen.”

Zo heeft Nienke een periode van tijdelijke banen en werkloosheid achter de rug. Op een gegeven moment heeft ze een arbeidsplaatsgerichte training gedaan. Toen bleek dat ze nog veel zaken uitvoerde als slechtziende terwijl zij hier eigenlijk te weinig voor zag. Na die training deed Nienke een revalidatiecursus. Opnieuw volgde een periode van mislukte sollicitaties. “In deze periode groeide langzaam de wens om gitaarles te gaan geven. Ik ben op kleine schaal begonnen en dat bevalt me erg goed. Naast het lesgeven probeer ik ook optredens te verzorgen. Omdat ik slecht tegen rook kan, is het lastig om op dit gebied veel werk te krijgen.”

Cas bespeelt al vanaf jonge leeftijd verschillende muziekinstrumenten. Na het voortgezet onderwijs is hij eerst op revalidatie gegaan, daarna ging hij naar het conservatorium. Deze opleiding heeft hij niet afgerond. “Ik heb altijd al van de muziek mijn toekomst willen maken. Ik ben begonnen met het spelen in bands en als muzikant op partijen en in restaurants. Helaas bleek al snel dat ik slecht tegen rook kan.”

In het begin trad hij toch op ondanks de problemen die de rook veroorzaakte. Later werden de klachten zo ernstig dat Cas echt niet meer kon optreden in ruimten waar gerookt wordt of zelfs in ruimten waar gerookt is. Daarom is hij steeds meer gaan lesgeven.

#### **Het bedrijf**

Cas en Nienke gingen samenwonen, verhuisden begin 2000 naar een nieuwe stad en begonnen met hun eigen bedrijf. “We hebben ons ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en zijn gaan adverteren voor het geven van muzikles.”

Naast het lesgeven verkopen ze ook accessoires voor muziekinstrumenten aangezien er in hun woonplaats geen muzikwinkel is. Bladmuziek verkopen zij niet, of zelden, dit heeft te maken met hun unieke wijze

van lesgeven. “We geven les op gehoor, niet uit lesboeken. Deze lesmethode is deels ontstaan uit onze handicap, deels uit onze wens om zo goed mogelijk aan te sluiten op de belevingswereld van onze leerlingen. Zij mogen hun favoriete muziek meenemen naar de les en dan leren wij ze om deze muziek zo goed mogelijk mee te spelen.”

Bladmuziek gebruiken ze niet, tenzij de leerling er expliciet om vraagt om ook noten te leren lezen. Omdat dit nog wel een enkele keer voor komt gaan Cas en Nienke binnenkort zelf een cursus spelen vanaf bladmuziek volgen; door hun handicap hebben ze in het verleden nauwelijks geleerd om met bladmuziek te werken.

Naast het lesgeven zouden beiden graag in een band willen spelen of willen optreden. Niet alleen omdat optreden beter betaalt, het is ook een mogelijkheid om meer afwisseling in hun werk te krijgen. Doordat Nienke en Cas beiden last hebben van rook, krijgen ze weinig gelegenheid voor het geven van optredens. “Dit is een vicieuze cirkel. Doordat we weinig kunnen optreden, leggen we weinig contacten. Daardoor krijgen we weinig bekendheid en worden we vervolgens weinig gevraagd voor het meespelen in bands of bij optredens. Onze problemen met rook zijn een veel grotere barrière dan onze visuele handicap.”

### **De start**

De start is voor beiden vrij geleidelijk gegaan. Langzamerhand zijn ze meer en meer gaan lesgeven. Cas omdat hij steeds minder kon optreden, Nienke omdat het niet goed lukte een baan in loondienst te vinden. “De begeleiding van Werkplan Adviesgroep die we sinds de officiële start van ons bedrijf krijgen, is zeer belangrijk voor de verwezenlijking van een echt bedrijf. We sluiten tegenwoordig bijvoorbeeld een officieel contract af met onze leerlingen, waardoor de financiële zaken veel beter geregeld zijn. Als leerlingen afzeggen, hebben wij meer rechten.”

Nienke en Cas vragen tegenwoordig een meer marktconform tarief. Door de begeleiding van Werkplan Adviesgroep en de officiële start van hun bedrijf krijgen ze meer voldoening in het lesgeven. “We worden steeds meer voor ‘vol’ aangezien. Dit betekent bijvoorbeeld dat mensen veel minder dan vroeger afzeggen of gewoon niet komen opdagen.”

Naast de begeleiding bij de start van hun bedrijf hebben Cas en Nienke geen gebruik gemaakt van officiële instrumenten zoals het starterskrediet. Het gevolg is dat alle apparatuur en voorzieningen die nodig zijn privé moeten regelen. Dit leidt wel eens tot problemen. “Vooral het aanvragen van voorzieningen kost veel tijd en energie. Je moet langs

allerlei instanties, de wachttijden zijn vaak erg lang en de reden waarom iets wordt afgewezen is lang niet altijd duidelijk. Daardoor beschikken we nog steeds niet over alle voorzieningen die we wensen.”

Voor het verkrijgen van aangepaste computerapparatuur is een probleem. Ze hebben nog altijd geen aanpassing die kan werken met het internet. Dit zorgt voor grote vertragingen bij de professionalisering van hun bedrijf.

### **Sociale zekerheid**

Cas en Nienke ontvangen beiden een WAJONG uitkering als aanvulling op de verdiensten uit hun eigen onderneming. Via een financiering van de uitkeringsinstantie krijgen ze begeleiding bij het starten van hun eigen bedrijf. Verdere hulp van de uitkeringsinstantie, zoals bij het aanschaffen van de benodigde apparatuur en voorzieningen, krijgen zij niet.

### **Lidmaatschap**

“We zijn geen lid van beroepsorganisaties. Dat kan ook niet want daarvoor heb je bepaalde diploma's nodig en die hebben wij niet.” Wel zijn Nienke en Cas lid van een vereniging op het gebied van de instrumenten die ze bespelen. In de toekomst willen ze graag lid worden van het plaatselijke muziekcollectief. Via dit collectief kunnen leerlingen verkregen worden.

### **Acquisitie en netwerken**

Nienke en Cas zitten nog in de startfase van hun bedrijf. Acquisitie is in dit stadium heel belangrijk. Ieder jaar zetten ze in september vele advertenties in de plaatselijke dagbladen. Verder zijn ze altijd op zoek naar nieuwe reclamemogelijkheden. Voor Cas is deze benodigde acquisitie een probleem. “Ik vind dat we vooral nieuwe leerlingen via mond-tot-mondreclame moeten krijgen. Dit gebeurt nog te weinig.” Ook hier speelt het feit dat ze nog weinig bekendheid genieten hun parten. Dit proberen ze onder meer aan te pakken door zomers in hun woonplaats op straat op te treden en mee te spelen in festivals.

### **De toekomst**

Het is nog zeer de vraag of Cas en Nienke ooit geheel zonder hun WAJONG uitkering kunnen. Beiden kunnen door hun arbeidshandicap per week maximaal een uur of vijftien lesgeven en door het gebrek aan bekendheid kunnen ze ook geen hoog genoeg uurtarief vragen.

Hun grootste wens voor de toekomst is om vaker op te treden en meer in bands te spelen. Hun arbeidshandicap is hierbij veel minder dan bij lesgeven een belemmering en optreden verdient veel beter. Maar omdat ze beiden zo'n last hebben van rook is het maar zeer de vraag of deze wens ooit in vervulling kan gaan. Voor hun gevoel zou de overheid dan ook het huidige anti-rookbeleid flink moeten aanscherpen.

#### **Rol van de arbeidshandicap**

“Onze arbeidshandicap speelt in ons leven een bescheiden rol.” De handicap heeft vooral invloed op het aantal uren dat beschikbaar is voor het geven van muziekles. Dit omdat het uitvoeren van de gewone dagelijkse dingen met een visuele handicap veel meer tijd en energie kost. Hierdoor blijft er minder tijd over om te werken.

“Voor de inhoud van ons werk is een visuele handicap eerder een pre dan een belemmering. We hebben veel beter geleerd om te luisteren naar de muziek en we hebben een unieke lesmethode aangeleerd. Beroepsmatig hebben we dan ook veel meer last van onze problemen met rook dan van onze visuele handicap.”

#### **2.2.8 Muziekdocente**

‘Mijn handicap kan zelfs een voordeel zijn’

##### **De ondernemer**

Annabel Wempe (26 jaar, niet getrouwd, geen kinderen) heeft muziekwetenschappen gestudeerd. Naast haar studie werkte zij vijftien uur per week in een verzorgingstehuis. In die periode bezeerde Annabel bij een val van de trap haar hoofd. Hierdoor was zij geruime tijd niet in staat te studeren en moest zij zich uitschrijven bij de universiteit. Voor de uren die zij in het verzorgingstehuis werkte, kwam ze in de ziektewet.

De keuringsarts in de ziektewet kon geen diagnose stellen en keurde Annabel na enige tijd goed voor de vijftien uur per week waarvoor zij een uitkering ontving. Als gevolg hiervan belandde ze in de bijstand. “Toen in de bijstand bleek dat ik door mijn klachten niet in staat was om te gaan werken, werd ik door de consulent van de bijstand opnieuw verwezen naar een keuringsarts. Ook deze arts kon geen diagnose stellen. Hij keurde me voor zes maanden volledig af. Na deze eerste keuring volgden talloze herkeuringen. Steeds werd ik zonder diagnose voor drie of zes maanden volledig afgekeurd.”

Al met al is Annabel op deze wijze drie jaar buiten het arbeidsproces geweest zonder dat er een diagnose gesteld werd.



Op een gegeven moment ontdekte Annabel zelf wat er met haar aan de hand was. Na het lezen van de literatuur die er beschikbaar was op het gebied van haar klachten kwam ze tot de conclusie dat zij leed aan de gevolgen van een whiplash. Op grond van deze diagnose kwam Annabel bij een revalidatiecentrum in haar woonplaats terecht. Hier volgde zij een cursus die specifiek was toegesneden op het leven met de gevolgen van een whiplash. “In dit revalidatiecentrum leerde ik wat mijn beperkingen en mijn mogelijkheden zijn. Verder gaan met mijn studie bleek geen optie. Door de whiplash ben ik niet meer in staat om een lange tijd aaneengesloten te lezen. Dat bleek een onoverkomelijke hindernis te zijn voor het afronden van mijn studie.”

Vanuit haar beperkingen heeft Annabel op diverse manieren geprobeerd om uit de bijstand te komen. Ze verdiepte zich in omscholingsmogelijkheden, maar is hier uiteindelijk niet aan begonnen. Wel vond ze een baan bij een huiswerkinstituut. Ze werkte er drie dagen per week, drie uur per dag. Maar dit bleek te zwaar en Annabel moest ontslag nemen.

### **De start**

Ongeveer vier jaar na het ongeluk heeft Annabel op eigen initiatief een WAJONG-uitkering aangevraagd. Van het bestaan van deze uitkering hoorde zij van een collega op het huiswerkinstituut. Vanuit de ziekte-wet of de bijstand was deze mogelijkheid nooit aangedragen. “Na vier jaar ziekte en mislukte reïntegratiepogingen was ik het echt zat. Ik wilde graag weer aan de slag, maar daar had ik wel hulp bij nodig. Door het aanvragen van een WAJONG-uitkering hoopte ik toegang te krijgen tot de reïntegratiemogelijkheden die voor arbeidsgehandicapten beschikbaar zijn.”

Op welke wijze ze in het arbeidsproces terug wilde keren wist Annabel op dat moment nog niet.

Nadat Annabel na acht maanden uiteindelijk de WAJONG-status gekregen had, is zij op eigen initiatief diverse cursussen gaan volgen om zich te oriënteren op haar mogelijkheden op de arbeidsmarkt. Deze cursussen gaven haar vooral inzicht in de mogelijkheden die er zijn op het gebied van reïntegratie-instrumenten en over hoe ze deze instrumenten kon aanvragen. Een duidelijke richting om haar reïntegratie in vorm te geven boden de cursussen niet.

“Tijdens de cursussen kwam ik er achter dat ik het liefst vioolles wilde gaan geven. Ik speel al viool vanaf mijn zesde en tijdens mijn werk op het huiswerkinstituut had ik ontdekt dat lesgeven me erg ligt.”

Om op een hoog niveau vioolles te geven, wilde Annabel eerst goed opgeleid worden. Ze heeft een persoonlijk reïntegratiebudget aangevraagd bij haar uitkeringsinstantie om die opleiding te kunnen betalen. In september is Annabel begonnen met een deeltijdopleiding docerend musicus. Om niet alleen de opleiding, maar ook het werken hierna tot een succes te maken zal Annabel in de laatste twee jaren van de opleiding begeleiding ontvangen die specifiek gericht is op het starten van een eigen bedrijf. Met behulp van deze begeleiding zal zij haar bedrijf vakkundig op kunnen zetten.

### **Sociale zekerheid**

Over de diverse actoren binnen de sociale zekerheid is Annabel niet positief. "Diverse keuringsartsen hebben mijn klachten lange tijd onderschat. Pas na drie jaar is er een diagnose gesteld, en die diagnose heb ik bovendien zelf moeten aandragen."

Naast de traagheid in het erkennen van haar ziekte verwijt Annabel de verschillende instanties dat men haar nooit goed duidelijk heeft gemaakt wat haar mogelijkheden zijn binnen het sociale zekerheidstelsel. "Tijdens mijn revalidatie heb ik gevraagd of ik in aanmerking kon komen voor een arbeidsgehandicapten-uitkering. Het antwoord daarop was nee. Ook mijn consulent in de bijstand heeft mij nooit op de hoogte gesteld van het bestaan van voor mij relevante uitkeringen en reïntegratiemogelijkheden."

### **De toekomst**

De toekomst ziet Annabel over het algemeen met vertrouwen tegemoet. Zoals zij zelf zegt: 'de ene dag wel met meer vertrouwen dan de andere'. Hierbij blijkt vooral de opleiding tot docerend musicus een zorgpunt te zijn. Hoewel de opleiding haar nu goed bevalt, is hij haar de eerste tijd zwaar gevallen. "In het begin van mijn studie kon ik slechts tien minuten per dag vioolspelen. Op dit moment is dat ongeveer veertig minuten per dag. Dat is een hele overwinning. Ik hoop dat deze stijgende lijn zich in de toekomst verder voortzet maar zeker weten doe ik dat niet."

Doordat Annabel de opleiding in deeltijd volgt en heel bewust bezig is met het werken aan haar houding terwijl zij speelt, verwacht zij niet dat haar arbeidshandicap haar ervan zal weerhouden om de opleiding af te ronden.

"Voor mijn latere werk is mijn handicap deels een belasting, maar ook deels een voordeel. Een nadeel is dat ik niet lang achter elkaar kan les-

geven. Na een uur of twee actief zijn moet ik rusten. Een voordeel is dat ik veel leer over effectief studeren. Dat wil ik later ook gebruiken in mijn eigen lessen. Ook ben ik meer dan andere violisten bezig met het verkrijgen en behouden van een goede spelhouding.”

Of Annabel ooit geheel zonder uitkering kan, durft ze nog niet te zeggen. In haar aanvraag voor het persoonlijk reïntegratiebudget heeft zij berekend dat zij vijftien uur moet lesgeven om uit de uitkering te komen. Het is dan wel noodzakelijk dat zij haar opleiding met goed gevolg afrondt, waarna zij het (veel) hogere uurtarief kan vragen van een bevoegd docent. Annabel verwacht nooit veel meer te kunnen verdienen met lesgeven dan uitkeringsniveau; hiervoor kan zij gewoonweg niet voldoende uren draaien. “Soms is dit wel moeilijk. Leefijdsgenoten beginnen zo langzamerhand hun studies af te ronden en goede banen met bijbehorende salarissen te krijgen. Op zich vind ik mijn huidige inkomen niet te laag, maar het verschil met mijn omgeving wordt soms wel erg groot.”

Als Annabel naast het lesgeven ook kan optreden, zal dat haar toekomstige financiële situatie verbeteren. Of dit ooit mogelijk is, valt nog helemaal te bezien. Met haar huidige beperkingen - slechts veertig minuten kunnen spelen en slechts twee uur achtereenvolgend actief kunnen zijn - is spelen in een orkest of ensemble uitgesloten.

### **Rol van de arbeidshandicap**

Haar arbeidshandicap is van grote invloed geweest op het verloop van de loopbaan van Annabel. Haar keuze voor haar huidige opleiding is echter geen negatieve keuze als gevolg van haar arbeidshandicap; ze staat volledig achter het door haar gekozen beroep. Wel ondervindt ze duidelijk belemmeringen op het gebied van de intensiteit waarmee ze zaken aan kan pakken; ze wordt nog snel moe. Annabel ziet op dit gebied wel een duidelijk stijgende lijn, zeker wat haar vioolspeeltijd betreft. Die beperkingen zijn voor Annabel een reden waarom zij zelfstandige wil worden; in loondienst denkt zij de voor haar benodigde flexibiliteit niet te kunnen vinden.

Door aanpassingen in haar manier van werken denkt Annabel de meeste belemmeringen te kunnen overwinnen. “Mijn handicap kan zelfs een voordeel zijn. Door efficiënter en meer ergonomisch verantwoord les te geven, kan ik me positief onderscheiden van andere vioolleraren.”

### 2.2.9 Ontwerpster grafmonumenten

‘Werk is voor mij een belangrijk middel om zin te geven aan mijn bestaan’

#### De ondernemer

Ellen Broens (37 jaar, woont samen) koos na de havo voor de HBO lerarenopleiding Handvaardigheid en Nederlands. In het stagejaar bleek echter dat lesgeven haar helemaal niet beviel. Ze brak de opleiding af en zocht naar een andere richting. Juist toen ze gekozen had voor het steenhouwen van natuursteen en zich wilde gaan inschrijven voor die opleiding bij het Centrum Vakopleidingen Volwassenen (CVV), werd ze ziek. Dat was in 1986. Het duurde enige tijd voordat de diagnose Multiple Sclerose (MS) was gesteld, een ziekte van het centrale zenuwstelsel. Ontstekingen in de zenuwbanen leiden tot een terugval met klachten die vaak weer minder worden als de ontsteking voorbij is. Het verloop van de ziekte is moeilijk te voorspellen. In het geval van Ellen duurde het een jaar voor ze voor een groot deel hersteld was van haar eerste, ernstige terugval.

Omdat het steenhouwen een fysiek zwaar vak is, was het - na de diagnose van MS - niet meer zo logisch om hiervoor te kiezen. Toch besloot Ellen in 1987 de opleiding te gaan volgen. “Ik wilde persé bewijzen dat ik het kon, dat ik niet was afgeschreven, vooral voor mijzelf.” Mede door de medewerking van de directeur van het CVV werd er voor Ellen de mogelijkheid gecreëerd om de opleiding in deeltijd te volgen. Na een jaar had ze het diploma steenhouwen op zak.

“In 1988 ging ik bij een steenhouwerij werken waar voornamelijk grafmonumenten werden gemaakt. Ik begon als letterhakker maar na verloop van tijd ging ik steeds meer verkoop doen. Dat was deels omdat het letterhakken toch wel zwaar voor mij was, maar ook omdat ik het heel leuk vond om mensen iets moois te verkopen.”

Via de Streekschool behaalde Ellen haar vakdiploma's. Na twee jaar stapte ze over naar een groothandel in natuursteen die voornamelijk steen voor vloeren verkocht. Ze bleef er uiteindelijk nog geen jaar, omdat de sfeer haar slecht beviel.

Vervolgens maakte Ellen een hele ommezwaai. “Ik had bewezen dat ik het steenhouwen kon. Nu wilde ik graag met mensen werken.” Ze werkte bijna acht jaar als groepsleider in een tehuis voor verstandelijk gehandicapte kinderen. “Ik werkte met een groep van tien kinderen in de leeftijd van twaalf tot twintig. We verzorgden ze en begeleidden ze

naar en van de bijzondere school. Het was leuk werk. Fysiek was het minder zwaar, maar mentaal was het heel inspannend.”

In 1993 werd zij geconfronteerd met nog een chronische auto-immuunziekte, een chronische ontsteking van de dikke darm (colitis ulcerosa). Drie jaar later zorgde deze chronische darmontsteking ervoor dat Ellen anderhalf jaar uit de running was. In één jaar tijd werd ze vier maal geopereerd en ze lag in totaal vier maanden in het ziekenhuis. Zij verloor haar dikke darm en kreeg een (tijdelijk) stoma. Na de herstelperiode ging zij voor 40% weer aan het werk, de andere 40% kwam ze in de WAO. “Ik heb dit een tijd geprobeerd maar het werd toch te zwaar. Mijn contactpersoon bij Cadans – een arbeidsdeskundige - adviseerde mij om te stoppen met werken. Ik had het nodig dat iemand van buitenaf mij hielp dat besluit te nemen.”

Ellen kreeg in 1999 een volledige WAO-uitkering. Op haar toenmalige werkgever heeft ze achteraf kritiek. “Er is geen enkel gesprek geweest over een mogelijk andere functie. Er waren best reïntegratiemogelijkheden, maar daar stond mijn werkgever absoluut niet open voor.”

### **Het bedrijf**

Ellen adviseert, ontwerpt en verkoopt grafmonumenten. Ze helpt nabestaanden bij het vinden van een monument dat het beste past bij de persoon die overleden is. “De keuze van de steen, de tekst en het hele ontwerp is van belang. Ik laat de klant wat mogelijkheden zien, en aan de hand van de reacties komen we steeds dichterbij het uiteindelijke ontwerp. Omdat het letterhakken zwaar is, doe ik het steeds minder. De uitvoering van dat ontwerp besteed ik uit aan een kleine kring van beeldhouwers en steenhouwerijen waarin ik vertrouwen heb.”

Ellen werkt tot nu toe uitsluitend voor particulieren. “Maar ik sta open voor andere opdrachten. Zoals het ontwerp van een monumentaal kunstwerk voor een bedrijf bijvoorbeeld.”

Ze werkt vanuit huis.

### **De start**

“Vanaf het moment dat ik in de WAO kwam, ging ik nadenken over mogelijkheden om weer aan het werk te komen. Ik vind economische zelfstandigheid erg belangrijk. Ik wil niet afhankelijk zijn van mijn partner. Maar werk is voor mij ook een belangrijk middel om zin te geven aan mijn bestaan.”

Omdat Ellen al die jaren contact had gehouden met haar eerste werkgever, incidenteel opdrachten voor grafmonumenten was blijven aanne-

men en over de benodigde vakdiploma's beschikte, lag de terugkeer naar haar oude professie voor de hand. Vrij snel ontstond het idee om als zelfstandig ondernemer aan de slag te gaan. Dat bood ook alle mogelijkheden om haar eigen werkzaamheden en werktijden te bepalen.

Ellen besprak het idee met Cadans en kreeg een startkrediet. "Dat krediet heb ik gebruikt voor het volgen van scholing, zoals het Aov (Algemene Ondernemers Vakdiploma) en de leergang Enterprise bij de Werkplan Adviesgroep. Ik overweeg nog de aanschaf van een aangepaste stoel in de auto en/of een bureaustoel. En dan is het op."

Op 1 april 1999 schreef ze haar bedrijf in bij de Kamer van Koophandel. Ze heeft daar ook een aantal startersbijeenkomsten gevolgd, die ze leuk en informatief vond. In oktober van dat jaar ging ze de leergang Enterprise volgen. Belangrijke onderdelen daarvan waren het maken van het ondernemersplan en het invullen van de belastingformulieren. "Ik heb er veel aan gehad. Inhoudelijk, maar ook voor wat betreft de contacten met andere deelnemers."

### **Sociale Zekerheid**

Ellen heeft een volledige WAO-uitkering van f 1500,- en een maandelijkse uitkering van f 300,- afkomstig uit de WAO-gat-verzekering van haar vroegere werkgever.

Als WAO'er heeft ze geen sollicitatieplicht. Met Cadans is de afspraak gemaakt dat ze maximaal 20% van haar uitkering mag bijverdienen. "Na drie jaar als ondernemer gewerkt te hebben word je voor de WAO afgeschat op grond van werkelijke cijfers."

Een arbeidsongeschiktheidsverzekering is voor Ellen geen optie. "Of ze weigeren je, of ze vragen zeer hoge premies. Daarom heb ik mijn eigen potje waarin ik geld opzij leg voor de opvang van tegenslag."

De manier waarop in Nederland de sociale zekerheid is geregeld, levert Ellen een aantal dilemma's op. "Ik snijd mijzelf in mijn 'financiële' vingers als ik zo lang mogelijk wil doorwerken terwijl ik vanwege mijn ziekte niet altijd fulltime kan werken. Want bij de WAZ ontvang je een uitkering die gebaseerd is op je inkomen van de laatste vijf jaar. Ook het feit dat ik maximaal twee jaar nadat ik mijzelf uit de WAO heb gewerkt, kan terugvallen op mijn vroegere WAO-uitkering, keert zich tegen mij. Het is in mijn geval niet zo dat na twee jaar de kans op een terugval minder is geworden. De inspanningen om zolang mogelijk actief te blijven worden afgestraft in plaats van beloond."

### **Lidmaatschap**

Ellen is – verplicht – aangesloten bij het bedrijf. Dat is ook de plek waar ze aanvullende cursussen volgt en waar ze informatie over natuursteen kan krijgen. Verder zijn informele contacten met enkele deelnemers uit de leergang Enterprise belangrijk.

### **Acquisitie en netwerken**

“Ik heb eigenlijk weinig directe concurrenten. Aan de andere kant is mijn potentiële cliëntèle ook niet zo groot. Ik moet het hebben van de mensen die zich niet laten sturen door de begrafenisondernemers die werken met standaardpakketten. Deze groep van klanten vormt een minderheid.”

Ellen komt op verschillende manieren aan haar klanten. De meesten komen via via bij haar terecht. Ook heeft ze zich laten opnemen in de Gouden Gids en werkt ze aan een folder. Een website staat op het verlanglijstje.

“Als ik dat rond heb, wil ik contacten gaan leggen met begrafenisondernemers. Ik wil graag dat klanten die aangeven dat zij maatwerk willen naar mij worden doorverwezen.”

Ellen schuwt ze de publiciteit niet. Ze stond al eens in de Viva en ze was op de televisiezender te zien. Er komt een interview met haar in de krant van de regionale Kamer van Koophandel.

### **De toekomst**

Een belangrijke doelstelling is om uit de WAO te komen, waarbij haar gezondheid voorop staat. Het liefst zou Ellen nu flink willen verdienen, zodat ze de nodige financiële reserves heeft voor later.

### **Rol van de arbeidshandicap**

Door de MS zijn lange dagen erg vermoeiend voor Ellen. Indien mogelijk maakt ze werkdagen van maximaal vijf uur, verdeeld over de dag. Bij eerdere werkgever werkte ze 30 of 32 uur. “Dat was te veel, achteraf gezien. Ik wilde niet erkennen dat ik vanwege mijn MS dingen anders moet doen dan een gezond iemand.”

Mocht Ellen tijdelijk niet kunnen werken vanwege haar ziekte, dan heeft ze genoeg contacten met mensen aan wie ze het werk kan uitbesteden. “Gelukkig is dit geen werk met hele korte levertijden. Dus zal het niet zo snel nodig zijn om werk over te dragen.”

### 2.2.10 Schoonheidsspecialiste

‘De stapeling van gebroken werkrelaties bracht de WAO maar ook de gewenste omslag’

#### **De ondernemer**

Andrea Daems (38 jaar, woont samen) woont in het centrum van een kleine stad in het midden van het land. Na de middelbare school ging ze geschiedenis studeren. Na haar afstuderen in 1989, lukte het niet om werk te vinden in haar vak. Via het uitzendbureau vond ze al snel secretariaatswerk. Ze kwam terecht bij een groot automatiseringsbedrijf. Daar werkte ze voor de directeur van een nieuwe divisie. Andrea kreeg de ruimte om heel breed te werken. “Ik deed van alles, en dat vond ik heerlijk. Ik heb er een heel goede tijd gehad, maar na vijf jaar was ik er uitgekeken. Toen heb ik – op kosten van het bedrijf - een outplacementtraject gevolgd. Daaruit bleek dat ik een sterke behoefte heb aan nieuwe uitdagingen.”

Er kwamen drie sporen naar voren die Andrea alle drie heeft verkend. Het eerste was werken met mensen, het tweede was werken in de parfum- of cosmetica-industrie en het derde spoor was het organiseren van congressen.

Het spoor van de congreswereld liep dood, want precies dat jaar was die markt in elkaar gezakt. De jaren daarna is Andrea van de ene naar de volgende baan gegaan. Ze begon in 1994 bij een headhunter die een eenmanszaak had. Haar tweede baan was bij een grote uitzendorganisatie waar Andrea assistent accountmanager werd bij een divisie die nieuw werd opgezet. Daarna werd Andrea directiesecretaresse bij een Amerikaans bedrijf. Vervolgens kwam ze terecht bij een groot onderzoeksbureau. Het was ondertussen eind 1997 en Andrea verlangde steeds sterker naar een baan waar haar hart lag. Het werken met parfum en cosmetica trok nog steeds en ze besloot om de opleiding tot schoonheidsspecialiste te gaan volgen. Daarnaast zou ze secretariaatswerk blijven doen om de opleiding te kunnen betalen.

Hierna volgden nog een tijdelijke baan bij een energieproductiebedrijf, een orthopedisch bedrijf en een automatiseringsbedrijf. In januari 1999 begon Andrea aan haar laatste baan. Bij een leasebedrijf. “Ik wist absoluut niets van lease-auto’s maar dat was geen probleem. Ze zouden me op de werkplek opleiden. Mooi niet, dus. Nog in mijn proeftijd meldde ik mij ziek. Ik wilde niet weg, maar ik wilde begeleiding.”

Omdat het in haar proeftijd was, had het bedrijf Andrea kunnen ontslaan. Dat deden ze niet en zo bleef Andrea in dienst bij het bedrijf op



basis van een aanstelling van zes maanden. De bedrijfsarts van de Arbo-dienst raadde Andrea aan om ontslag te nemen. Dat was ze niet van plan. Haar werkgever liet daarop in een gesprek weten dat ze niet met haar verder wilden. Ze kon haar contract 'uitzicken'.

Andrea nam vervolgens zelf contact op met een psychiater. Het werd haar duidelijk dat haar problemen te maken hadden met haar 'opstapeling van gebroken werkrelaties'. De gesprekken hielpen haar met de verwerking ervan.

Vanuit het leasebedrijf werd Andrea in juli 1999 aangemeld bij het Gak. De Arbo-arts adviseerde haar om niet te solliciteren omdat ze nog steeds in de ziektewet zat en solliciteren niet verplicht was. Toen het einde van het eerste ziektejaar in zicht kwam, raadde hij haar aan om een WAO-uitkering aan te vragen en vanuit de WAO haar omslag naar een schoonheidspraktijk te maken. "De opleiding zou ik in november van dat jaar gaan afronden, dus de finish was in zicht. In de WW zouden ze kijken naar mijn vroegere werkervaring en mij terug naar het secretariaatswerk sturen, zei hij." Andrea vroeg de WAO-keuring aan en werd op psychische gronden afgekeurd.

### **Het bedrijf**

Andrea heeft een schoonheidspraktijk. Of eigenlijk twee. In de ene praktijk huurt ze voor twee dagen in de week een ruimte en in de andere voor een dag in de week. "Beide praktijken moet ik zelf inrichten dus het maakt het wel dubbel zo duur. Maar de laatste praktijk is in mijn woonplaats en dat is natuurlijk toch een groot voordeel."

In haar praktijk gebruikt Andrea producten die op biologische dynamische wijze zijn gekweekt. Haar benadering sluit aan bij de alternatieve of complementaire geneeswijzen maar is geen medische behandeling. Het is geen toeval dat zij haar ruimtes heeft in een gezondheidscentrum (therapeuticum) waar ook een homeopathische arts zijn praktijk heeft.

"Omdat ik vroeger zelf huidproblemen had, richt ik me onder meer op klanten met vragen op dat gebied."

### **De start**

Al voordat Andrea in de WAO kwam, was ze bezig de omslag te maken naar een eigen schoonheidspraktijk. De WAO heeft haar extra mogelijkheden gegeven. Zo kon ze onbetaald stage lopen en kwam ze in aanmerking voor een individueel begeleidingstraject van Werkplan in Utrecht. "Ik was deze organisatie zelf op het spoor gekomen en heb het Gak gemeld dat ik Werkplan Adviesgroep wilde inschakelen. Zij hebben het traject vervolgens betaald."

Bij werkplan heeft Andrea een contract van 30 uur begeleiding. Gemiddeld heeft ze een keer in de drie weken een gesprek van anderhalf uur met haar begeleider. Elk gesprek levert weer de aanzet tot een volgende stap. Zo wordt het ondernemingsplan steeds verder uitgewerkt. Samen met Werkplan heeft ze uitgerekend dat zij met 3 à 4 dagen werken op basis van de Anbos tarieven, een inkomen kan verwerven van ongeveer f 3.000,- netto. "Net zoveel als ik daarvoor verdiende, en dat vind ik genoeg."

Andrea startte haar praktijk op 1 september 2000.

### **Sociale zekerheid**

"Het is dankzij mijn vriend en ouders dat ik genoeg geld heb om mijn bedrijf te starten. Mijn vriend stimuleert mij enorm. Hij betaalt de huur van de flat en het huishouden, zodat ik al mijn inkomsten kan investeren in mijn praktijk. Maar ook mijn ouders hebben een deel voor hun rekening genomen. Zij hebben de stoel betaald, een grote uitgave bij een schoonheidspraktijk."

Voordat ze als zelfstandige ging werken, had Andrea voor 50% een WAO en voor 50% een WW-uitkering. Sinds ze zestien uur per week werkt, is ze gekort op haar WW-uitkering en is deze omgezet naar een reïntegratie-uitkering. Daardoor heeft ze geen sollicitatieplicht meer. De eerste anderhalf jaar bestaat de mogelijkheid om terug te keren in de WW. Maar daar houdt Andrea zich totaal niet mee bezig. "Ik ga voor deze praktijk en denk nooit over stoppen."

Op het moment dat haar inkomsten zo hoog worden dat zij de WAO uit kan, heeft ze nog een terugkeerregeling van vijf jaar. "Maar ik denk niet dat dat nodig is. Dit werk past zo goed bij mij. Het is een voortdurende uitdaging. Bijvoorbeeld om uit te zoeken welke stoffen goed werken bij bepaalde mensen en hun huidproblemen. En het werken als ondernemer is natuurlijk erg breed, om niet te zeggen allesomvattend."

Andrea heeft al de eerste contacten met de bank, de Triodosbank, gelegd. "Over een paar maanden ga ik daar samen met Werkplan Advies-

groep werk van maken. Eerst nog een paar maanden opbouwen want dan sta je sterker bij zo'n bank."

Zorgen om haar inkomen maakt Andrea zich nauwelijks. "Ik ben te druk bezig met het opzetten van mijn praktijk. Daar besteed ik mijn aandacht en energie aan."

Omdat ze ook behandelingen wil gaan geven die wel als medisch gekwalificeerd worden, zal ze in de toekomst een beroepsaansprakelijkheidsverzekering gaan afsluiten. Tijdens de opleiding hoeft dat nog niet, omdat ze dan via de opleiding verzekerd is.

### **Lidmaatschap**

Al enige jaren is Andrea lid van de vakbond Unie BLHP. "Misschien is het niet meer zo logisch om daar nu lid van te blijven, maar ik heb goede ervaringen met hen. Ze hebben mij goed geholpen toen het leasebedrijf mijn salaris niet wilde uitbetalen." Verder is Andrea als schoonheidsspecialiste lid van de beroepsvereniging Anbos. "Het is verplicht en het is ook nuttig want je kunt er aanvullende scholing volgen."

### **Acquisitie en netwerken**

"Nieuwe klanten komen vaak via via bij mij terecht. Maar er is natuurlijk ook instroom van de mensen die hier in het gezondheidscentrum komen. Die komen bijvoorbeeld voor de arts maar nemen dan mijn folder mee en komen zo ook bij mij terecht. Het werkt goed."

### **De toekomst**

Over een aantal jaar wil ze hiervan kunnen leven en de WAO uit. Ze denkt dat ze op termijn met haar werk als schoonheidsspecialiste net zoveel kan verdienen als vroeger in loondienst.

### **Rol van de arbeidshandicap**

"Ik moet opletten dat ik niet te hard werk. Letten op signalen van mijn lichaam. Dat doe ik ook. Daarom wil ik voorlopig maximaal drie dagen werken. Pas als ook mijn aanvullende opleiding, die ik nu volg, is afgelopen, wil ik langzaam naar een vierde dag werken toe. Verder plan ik altijd een uur rust tussen twee klanten. Dat werkt bij mij heel goed."

#### **2.2.11 Schoonheidsspecialiste**

'Mijn omscholing is tevens een deel van mijn genezing'

### **De ondernemer**

Lisa van Marell (37 jaar, getrouwd, 1 kind), heeft een bewogen arbeidsverleden. Na de middelbare school wilde ze graag kraamverzorgster worden. Helaas slaagde ze er niet in de opleiding hiervoor af te ronden. Dit was een grote slag voor haar. “Daarna wist ik eigenlijk niet wat ik moest gaan doen. Ik ben in de confectie terechtgekomen en heb daar een aantal jaren met veel plezier gewerkt.” Tot het lot zich tegen haar keerde en ze zich gedwongen voelde ontslag te nemen. Na haar ontslag vond Lisa een baan in de catering. Ook dit werk beviel haar goed. Ze deed het zeven jaar met veel inzet alhoewel het wel zwaar was. Lisa had geregeld last van haar rug.

Op het moment dat Lisa zwanger raakte, had zij een verantwoordelijke baan met een goed perspectief om na de zwangerschap parttime te gaan werken. “Het liep echter allemaal anders. Toen ik terugkwam van zwangerschapsverlof bleek dat er voor mij geen plaats meer was. Ze boden me wel een nieuwe baan aan, maar door een procedurele fout van het bedrijf werd dit contract later verbroken.”

Lisa vond ander werk maar werd bij dit bedrijf vlak voor het aflopen van haar contract om onduidelijke reden ontslagen. Dit laatste ontslag was voor haar de spreekwoordelijke ‘druppel die de emmer deed overlopen’. Ze raakte overspannen en meldde zich in haar laatste maand bij het bedrijf ziek. De pech die haar in haar werk achtervolgde, gecombineerd met een postnatale depressie zorgde ervoor dat Lisa enige tijd uit de roulatie was.

Tijdens de periode van ziek zijn die volgde bleek dat Lisa kampte met een onverwerkt incestverleden, hetgeen haar mentale gezondheid geen goed deed. “Door mijn incestverleden had ik weinig zelfvertrouwen overgehouden uit mijn jeugd. Dit gevoel werd nog versterkt doordat ik er niet in slaagde de opleiding voor kraamverzorgster af te ronden. Ik had het gevoel dat ik weinig voorstelde.”

Lisa is voor haar klachten tweeënhalf jaar in revalidatie geweest bij een psycholoog. In deze periode heeft zij geprobeerd om haar verleden te verwerken en haar zelfbeeld te verbeteren. In deze periode is zij afgekeurd en belandde ze in de WAO.

### **De start**

Na een intensieve periode van revalidatie ging Lisa langzaam denken aan haar toekomst. Werken in de catering zoals voor haar ziekte was niet meer mogelijk. Stress schiet bij haar snel in haar zwakke plek; haar rug.

“Ik had twintig jaar gewerkt in banen waarvoor ik niet heel bewust gekozen had. Toen duidelijk werd dat ik vanwege mijn rug niet meer naar de catering kon terugkeren, ben ik gaan nadenken over wat ik dan wel wilde gaan doen. Ooit had ik er eens van gedroomd om schoonheidsspecialiste te worden. Die droom kwam weer boven.”

Om schoonheidsspecialiste te worden, moet Lisa een dure particuliere opleiding volgen. Dat was een hoge drempel. Net toen ze een besluit moest nemen over die opleiding, hoorde Lisa van het persoonlijk reïntegratiebudget. Via dit budget zou haar opleiding betaald kunnen worden. “Ik kwam terecht bij een organisatie die me hielp met het aanvragen van dit persoonsgebonden reïntegratiebudget. Dat moest alleen wel in een hoog tempo omdat het om een tijdelijk experiment ging. Voor mijn gevoel ben ik hierdoor een jaar eerder begonnen met het verwezenlijken van mijn plannen dan eigenlijk goed voor me is geweest.”

Het persoonlijk reïntegratiebudget werd toegekend en op het moment zit Lisa in het tweede jaar van haar opleiding. “Het eerste jaar was zwaar. Dat kwam onder meer doordat mijn zoon nog niet naar school was en dus veel aandacht vroeg. Ook was ik nog niet klaar met de verwerking van mijn verleden.”

Ten slotte waren er op de school waar zij haar opleiding volgt grote organisatorische problemen, wat de zaken niet vereenvoudigde.

### **Sociale zekerheid**

Omdat Lisa nog in loondienst was toen ze ziek werd, heeft ze eerst een jaar in de ziektewet gezeten. Hierna kwam ze in de WAO terecht. Haar eerste ervaringen met de uitkeringsinstelling waren niet positief; de UVI gaf haar erg weinig mogelijkheden of toekomstperspectief. “Men vertelde me dat ik vanwege mijn lage stressbestendigheid niet meer in het arbeidsproces zou kunnen terugkeren. Sinds de aanvraag van het persoonlijk reïntegratiebudget gaat het beter tussen de UVI en mij. Ze laten mij met rust zodat ik mijn opleiding kan afmaken en vragen me niet naar de resultaten.” Omdat Lisa nog steeds vecht tegen haar lage eigenwaarde is het voor haar erg belangrijk dat ze zich niet continu gecontroleerd voelt.

### **Acquisitie en netwerken**

Lisa is op advies van haar school nog niet al te sterk bezig met het opbouwen van een netwerk. Omdat ze nog in opleiding is, kan ze voor haar behandelingen slechts een kleine onkostenvergoeding vragen. Vanuit school is haar geadviseerd om met het opbouwen van een pro-

fessionele klantenkring te wachten tot de opleiding grotendeels is afgerond. Op dat moment kan ze voor haar diensten ook een meer marktconforme vergoeding vragen.

### **De toekomst**

Lisa richt zich al op de toekomst, ondanks dat ze nog in de beginfase van haar opleiding zit. Ze heeft al een grote hoeveelheid professionele apparatuur aangeschaft en in haar woning is één van de kamers al volledig ingericht als schoonheidssalon. “Het liefst wil ik een praktijk aan huis beginnen zodat ik werk en de zorg voor mijn zoon goed kan combineren. Ik vind het belangrijk dat ik voldoende tijd en aandacht aan hem kan besteden. Daarom wil ik werken als hij naar school is en ’s avonds.” Lisa is er nog niet uit of een schoonheidssalon aan huis haalbaar is met de beperkingen die ze zichzelf oplegt.

Levert de salon aan huis niet voldoende inkomsten op, dan wil Lisa wellicht naast haar eigen bedrijf een parttime dienstbetrekking aan gaan. Dat moet dan wel goed te combineren zijn met de zorg voor haar zoon. “Een voordeel van een parttime baan is dat ik op deze manier met collega’s in aanraking kom. Ik heb altijd veel collega’s gewerkt en ik ben wel een beetje bang dat de muren op me afkomen als ik altijd alleen thuis werk.”

### **Rol van de arbeidshandicap**

Lisa is bezig met het opbouwen van haar zelfvertrouwen. Het weer naar school gaan was voor haar een heel grote stap; ze was erg bang dat ze niet goed genoeg zou zijn. Maar de opleiding gaat haar zeer goed af en dat is een grote overwinning.

“In de toekomst verwacht ik minder last te krijgen van mijn arbeidshandicap. Je houdt natuurlijk altijd stress en omdat mijn rug mijn zwakke plek blijft, zal ik daar altijd rekening mee moeten houden. Zelf verwacht ik dat met de tijd de handelingen meer routine zullen worden en dat ze daardoor een minder grote belasting voor mijn rug zullen opleveren.”

Lisa verwacht in de toekomst meer ‘beperkt’ te worden door haar zoon en zijn zorgbehoefte dan door haar arbeidshandicap. Dit ziet zij uiteraard niet als een beperking, maar als een logisch gevolg van een heel principiële keuze om zoveel mogelijk zelf voor haar zoon te zorgen.

### **2.2.12 Trainer en coach**

'Ik heb een omslag moeten maken van 'doen wat ik wil' naar 'doen wat ik kan'

#### **De ondernemer**

Jan Bredero (60 jaar, Lat-relatie) heeft een lang en gevarieerd arbeidsverleden. Na zijn studie aan de HBS was hij enkele jaren actief in het buitenland. Hierna ging hij in het familiebedrijf werken, een fruitteelt- en fruitexportbedrijf. Dit heeft hij twintig jaar gedaan. Naast het fruitbedrijf hield hij zich bezig met een exporthandel in rotanproducten, deed hij marktonderzoeken en gaf hij bedrijfsadviezen. In 1985 heeft Jan het familiebedrijf verkocht.

Na de verkoop ging Jan nadenken over op wat voor wijze hij zijn verdere loopbaan vorm wilde geven. "Na eliminatie bleef het werken met mensen over. Ik ben toen aan de slag gegaan bij een begrafenisondernemer als uitvaartbegeleider. Dat werk paste perfect bij mij. Het klikte gelijk."

Jan is ruim tien jaar uitvaartbegeleider geweest. Hij werkte veel, soms zelfs honderd uur in een zevendaagse dienstweek. Na tien jaar kreeg Jan last van een burnout. Het kostte hem enige tijd om te herstellen. In het begin werd dit genezingsproces geremd door het feit dat zijn werkgever hem wilde ontslaan. Uiteindelijk is dat niet gebeurd. Officieel is hij nog steeds in dienst bij zijn oude werkgever.

Jan heeft bij de verwerking van zijn burnout veel moeite gedaan om te achterhalen hoe het zover kon komen. "Ik heb onderzoek gedaan naar en cursussen gevolgd over de oorzaken van een burnout. Gedurende dat proces besepte ik dat ik graag iets wilde gaan doen om een burnout bij anderen te voorkomen."

#### **Het bedrijf**

Preventie staat bij het bedrijf van Jan voorop. Hij wil het liefst bezig zijn met mensen die nog niet zijn uitgevallen door een burnout. In de praktijk lukt dit niet altijd en richt hij zich ook op mensen die al door psychische omstandigheden zijn uitgevallen. Volgens hem zijn bedrijven zich door de huidige wetgeving en arbeidsmarkt steeds meer bewust van de noodzaak om uitgevallen personeel te reïntegreren. "Maar met de privatisering van de sociale zekerheid is wel actie en verantwoordelijkheid weggefallen in het ziekte-begeleidingsproces. Met name in het eerste ziektejaar wordt er naar mijn mening te weinig gedaan aan de reïntegratie van de werknemers."

De belangrijkste instrumenten waarmee Jan werkt zijn (interne) communicatietrainingen en begeleidingsgesprekken. “Frictie op de werkvloer is vaak de oorzaak van verzuim. De oplossing hiervoor is betere interne communicatie.” De werkwijze die hij bij de begeleiding voor ogen heeft, is speciaal. “Ik richt me volledig op de te begeleiden cliënt. Met hem of haar heb ik een aantal gesprekken waarin we de problemen bespreken. Deze gesprekken houd ik buiten het bedrijf en rapporteer ik niet inhoudelijk terug aan de werkgever.”

De doelgroep is op het moment ruimer dan Jan bij het schrijven van zijn ondernemersplan voor ogen stond. Oorspronkelijk wilde hij zich vooral richten op de uitvaartbranche en andere hulpverlenende diensten zoals politie, brandweer en ambulancepersoneel, aangezien de emotionele werkstress onder deze doelgroep hem nauw aan het hart gaat. Echter binnen de uitvaartbranche is er nog weinig aandacht voor emotionele werkstress. Daarom richt hij zich intussen ook op verliesbegeleiding en de emotionele stress die bij verlies komt kijken. Hierbij is het begrip verlies heel ruim; ook echtscheiding, uitval door ziekte of ontslag vallen eronder.

### **De start**

In 1998, anderhalf jaar na zijn burnout, ging Jan voor het eerst serieus nadenken over een terugkeer naar de arbeidsmarkt, ditmaal als zelfstandig ondernemer. Hij heeft dit zelf aangemeld bij de UVI waar hij een zeer enthousiast klankbord trof. “De UVI verwees me door naar een instelling die zich specifiek richt op reïntegratiebegeleiding. Deze instelling motiveerde me om een ondernemersplan te gaan schrijven als onderdeel van een gedegen voorbereiding op het starten van een eigen bedrijf. Destijds was ik niet geheel overtuigd van het nut hiervan. Achteraf ben ik blij dat ik de tijd genomen heb om een ondernemersplan te schrijven. Ik ben er ongeveer een jaar mee bezig geweest, want van het één kwam het ander.”

Na het schrijven van het ondernemersplan kreeg Jan de kans om mee te draaien in het experiment van het persoonsgebonden reïntegratiebudget. Het resultaat is dat hij per 1 januari 2001 kon starten met zijn eigen onderneming; het aanbieden van zijn diensten als trainer en coach. “Ik heb een jaar uitgetrokken voor het opbouwen van een klantenbestand. Op het moment heb ik al meerdere opdrachten binnen. Ik ga onder andere mensen die lid zijn van zelfhulpgroepen begeleiden met het verwerken van emotionele stress die bij het werk komt kijken. Door deze



mensen mondiger te maken, ze te leren beter te communiceren en ze te leren feedback te geven, hoop ik te voorkomen dat ze 'afbranden'."

Daarnaast is Jan per 1 januari actief als coach/begeleider bij reïntegratie en loopbaanbegeleiding.

Op het moment volgt Jan een post-HBO opleiding voor communicatietrainer om het vak van trainer beter onder de knie te krijgen. Deze opleiding rondt hij in mei 2001 af. In zijn eigen reïntegratietraject had hij al een aantal cursussen gedaan op het gebied van communicatie, rouwbegeleiding en opvang na traumatische gebeurtenissen.

### **Sociale zekerheid**

Jan is voor 80 tot 100 procent afgekeurd, maar wilde graag weer aan de slag. Om dit te bewerkstelligen heeft hij een aantal gesprekken gevoerd met de arbeidsdeskundige bij zijn UVI. Tijdens een van deze gesprekken ontstond het idee om een persoonsgebonden reïntegratiebudget aan te vragen. Twee maanden later werd dit budget toegekend. "Ik denk dat dat zo snel ging doordat ik mijn ondernemersplan al geschreven had. Ook had ik al diverse cursussen gevolgd. Ik was eigenlijk zover dat ik binnen een jaar wilde beginnen met mijn bedrijf."

Voor Jan is het vangnet dat de WAO hem biedt een duidelijke motivatie geweest om te beginnen met een eigen bedrijf. "Ik denk dat ik niet op deze manier begonnen was als ik dit vangnet niet gehad had. Voor mij is de zekerheid dat ik terug kan als het fout mocht gaan een belangrijke geruststelling." Hij heeft daarnaast zijn eigen systeem van 'grensbewaking' om terugval te voorkomen.

### **Lidmaatschap**

Jan is op het moment geen lid van organisaties op zijn vakgebied. Wel wil hij lid worden van de vakbond voor zzp'ers, omdat zij goede zakelijke hulp bieden en vanwege de mogelijkheden om op deze wijze verzekeringen af te sluiten.

### **Acquisitie en netwerken**

"Ik ben op zoek naar andere mensen in mijn vakgebied. Met deze mensen wil ik een netwerk vormen zodat ook grotere klussen behapbaar zijn. Ik ben vooral op zoek naar mensen die in hetzelfde vakgebied vanuit een andere invalshoek werken, zodat we elkaar goed kunnen aanvullen."

Jan werkt al actief samen met een deskundige in de verliesbegeleiding. Ze zijn onder meer bezig met de gevolgen van verlies op het werk.

Speerpunten zijn hoe je rouwgevoelens en de invloed die kunnen hebben op je werk bespreekbaar kunt maken en erkend kunt krijgen binnen de bedrijven.

#### **De toekomst**

Jan wil in de toekomst proberen 20 tot 24 uur per week te werken. Op het moment is het werken nog vermoeiend. Met een gesprek van een uur, de voorbereiding, de afsluiting en het reizen is hij bijna een dag bezig. "Ik zit nu in het vervolgtraject van de WAO wat betekent dat ik iets minder uitkering krijg. Dat vind ik geen probleem omdat ik toch ga werken en verdienen." Zijn maandelijkse uitkeringen ziet hij als voorschotten: aan het eind van het jaar worden zijn verdiensten uit arbeid ermee verrekend, het meerdere wordt terugbetaald. "Op termijn hoop ik helemaal zonder WAO te kunnen en zelf mijn geld te verdienen. Mocht dit niet lukken, dan wil ik in ieder geval gedeeltelijk uit de uitkering komen en minder arbeidsongeschikt worden dan ik nu ben."

#### **De rol van de arbeidshandicap**

Jan wil niet meer fulltime gaan werken. Hij wil zichzelf niet voorbij lopen, iets wat wel een gevaar is als je een eigen bedrijf begint. "Sinds mijn ervaringen met een burnout ben ik me er bewust van dat er grenzen zijn aan mijn belastingsmogelijkheden. Ik moet mezelf in de gaten houden, want op mijn werkgebied is er heel veel te doen. Ik heb een omslag moeten maken van 'doen wat ik wil' naar 'doen wat ik kan'."

#### **2.2.13 Vertaler**

'Ik blijf voor een deel in loondienst werken voor het geval ik ziek word'

#### **De ondernemer**

Philip Nota (42 jaar, vrijgezel) heeft een HBO opleiding tot leraar Duits gevolgd. Hij begon zijn carrière als docent in het middelbaar onderwijs. "De school waar ik werkte, werd vanwege een bezuinigingsoperatie opgeheven. Na die tijd lukte het mij niet meer een baan als docent te vinden. Ik heb wel verschillende andere banen gehad."

Philip werkte tot 1990 in loondienst bij de PTT en daarna korte tijd als bode/huisbewaarder bij een consulaat-generaal. Daar werd hij op een gegeven moment ontslagen. Philip kwam de WW en later in de bijstand

terecht. Dit heeft zeven jaar geduurd. Nu werkt hij voor 20 uur in de week als postsorteerder.

Philip is in zijn jeugd aan zijn hoofd geopereerd. Als gevolg daarvan heeft hij last van aanvallen van epilepsie. "In mijn geval betekent het dat ik soms een aanval krijg. Naderhand herinner ik me daar niets meer van. Ook heb ik geheugen- en concentratieproblemen."

Philip omschrijft zijn epilepsie als niet ernstig. Ondanks dat heeft hij ervaren hoe het is om met een handicap in dienst te zijn van een werkgever. "Ik weet dat zij daar geen begrip voor hebben." Ook het vinden van werk, bleek een probleem. "In de zeven jaren dat ik werkloos was, had ik sollicitatieplicht. Er werden me verschillende verplichtingen opgelegd, maar er is mij nooit passend werk aangeboden."

Zijn ervaring met zowel de uitvoeringsinstelling als met arbeidsvoorziening is dat zij niet cliëntgericht werken. Zij hebben weinig voor hem gedaan. "Uiteindelijk ben ik zelf nagegaan welke mogelijkheden ik nog had gezien mijn arbeidshandicap. Ik ben uitgegaan van mijn opleiding en mogelijkheden en zo heb ik zelf mijn eigen weg gevonden".

### **Het bedrijf**

"Ik ben bezig met het opstarten van een bedrijf voor vertaalwerkzaamheden. Dit kunnen vertalingen zijn van Nederlands naar Duits, maar ook van Duits naar Nederlands."

Buiten deze vertaalwerkzaamheden staat Philip open voor de bijbehorende financieel-administratieve werkzaamheden. Hij werkt vanuit zijn eigen huis, waar hij een goed ingerichte en prettige werkplek heeft.

### **De start**

Philip vond dat hij veel te lang aan de zijlijn had gestaan en dat beviel hem helemaal niet. "Het zelfstandig ondernemerschap zie ik als een mogelijkheid om op een zinvolle manier te reïntegreren. Het starten van een eigen bedrijf is voor mij een mogelijkheid om weer met mijn vakkennis bezig te zijn." Bovendien verwacht hij op deze manier meer financiële armslag te krijgen. Ten tijde van het interview is het bedrijf nog niet formeel van start gegaan. Hij heeft wel een bedrijfsvorm voor ogen namelijk een eenmanszaak of hij gaat op freelance basis werken. Het businessplan heeft hij net afgerond. Hij heeft het opgesteld met hulp van een kennis. "In ruil daarvoor heb ik de dochter van die kennis geholpen met het bijspijkeren van haar Duits. Zo help je elkaar, dat is eigenlijk ouderwetse solidariteit".

Philip heeft voor het kunnen uitvoeren van vertaalwerkzaamheden een goede computer aangeschaft. Deze heeft hij gekocht met een lening van de sociale dienst. De volgende stap is het aanvragen van krediet bij de bank. Hij verwacht daar weinig problemen mee te krijgen, omdat het benodigde bedrag niet zeer hoog is.

Ondanks dat het bedrijf nog niet officieel gestart is, heeft Philip al wel een aantal opdrachten gehad. Deze zijn voortgekomen uit zijn netwerk van wat hij noemt 'conculega's' (concurrenten en tegelijkertijd collega's). "De samenwerking met die conculega's is belangrijk, want dit werkt tweezijdig. Als ik door mijn handicap een opdracht niet kan vervullen, kan een concurrent het over nemen. Zo blijft de klant tevreden en heb je met elkaar een redelijk arbeidsaanbod. En je kunt continuïteit leveren."

Overigens denkt Philip dat de kans dat de opdrachtgever nadeel ondervindt van zijn handicap zeer klein is. "Ik plan het aantal opdrachten dat ik aanneem goed. Ik houd er altijd rekening mee dat ik enige tijd extra nodig zal hebben. Daardoor verwacht ik tijdige afronding van opdrachten te kunnen garanderen."

Philip wil het zelfstandig ondernemerschap blijven combineren met het werken in loondienst. Hij denkt ongeveer 20 uur per week in zijn eigen bedrijf te werken naast zijn baan in loondienst. Zijn totale werkweek zal dan rond de 40 uur liggen. Dat is een realistisch streven.

### **Sociale zekerheid**

De reden om in loondienst te blijven werken, is om zijn sociale zekerheid veilig te stellen. Philip heeft niets geregeld wat betreft beroepsaansprakelijkheid. Hij is deze mogelijkheid wel aan het onderzoeken. Hij heeft nauwelijks pensioen kunnen opbouwen tijdens het werken in loondienst. Daarom heeft hij zelf iets geregeld voor zijn pensioen via een spaarfonds.

### **Lidmaatschap organisaties**

Omdat Philip beperkte financiële middelen heeft, is hij geen lid van een beroepsorganisatie. Toen hij in loondienst werkzaam was, was hij aangesloten bij een vakbond. "Bij mijn laatste ontslagsituatie merkte ik echter dat men niets voor deeltijders deed. Daarom heb ik mijn lidmaatschap opgezegd. Ik had in die tijd hulp nodig. Ik was van de ene op de andere dag ineens te duur geworden en toen moest ik eruit. Nou, toen waren ze niet thuis en ik was ontslagen."

### **Acquisitie en netwerken**

Philip heeft op het moment verschillende opdrachten verkregen vanuit zijn kennissenkring. In al die gevallen ging het om wederdiensten met, zoals hij zegt 'gesloten beurzen'. De werving van klanten verloopt vooral via netwerkcontacten. Philip wil wel meer marktbekendheid gaan geven aan zijn bedrijf. Tot nu toe is hij daar niet aan toe gekomen omdat hem daarvoor de middelen, de kennis en ervaring ontbreken.

### **De toekomst**

Philip is positief gestemd over zijn toekomst. "Ik verwacht dat ik naast het loondienstverband een redelijk inkomen kan verdienen met mijn activiteiten als zelfstandig ondernemer. Hoe mijn situatie er over een paar jaar uit ziet vind ik echter moeilijk aan te geven."

Philip heeft gemengde gevoelens over de invoering van de Euro. Enerzijds biedt dit nieuwe mogelijkheden, immers vertaalwerk kan overal worden uitgevoerd, zodat zijn markt aanzienlijk groter wordt. Anderzijds verwacht hij problemen bij de betalingen van internationaal verleende diensten.

### **Rol van de arbeidshandicap**

Zijn epileptische aanvallen komen vooral in de ochtenduren voor en dit heeft consequenties voor zijn opstarttijd. Buiten een langzame start in de morgen, heeft zijn handicap geen invloed op zijn werkzaamheden.

Philip heeft bepaald dat hij voor een bepaald deel van zijn tijd in loondienst wil blijven werken voor het geval hij ziek wordt. Door deze combinatie en de mogelijkheid om terug te vallen op 'conculega's' voor eventuele vervanging maakt hij zich ook weinig zorgen.

## **2.3 Industrie**

### **2.3.1 Directeur van een metaalbewerkingsbedrijf**

'In het zaken doen kijkt men niet of je gehandicapt bent, die wereld is gewoon bikkelhard'

#### **De ondernemer**

Bastiaan Tijssen (42 jaar, getrouwd, 1 dochter) werkte jarenlang in de scheepsbouw waar hij onder meer metaalbewerken en technisch tekenen leerde. Na een aantal jaar stapte hij over naar de offshore.

Vijftien jaar gelden kreeg Bastiaan een auto-ongeluk. Hij had een dwarslaesie en kwam thuis te zitten. Voorafgaand aan zijn ongeluk werkte hij meer dan 80 uur per week, opeens kon hij niets meer. Oorspronkelijk was er een plan om te reïntegreren bij zijn eigen werkgever in een baan op kantoor als werkvoorbereider. Toen Bastiaan via via hoorde dit ten koste zou gaan van de baan van een ander besloot hij om van deze reïntegratie af te zien.

“Op aanraden van een vriend ben ik in de informaticabranche aan het werk gegaan. Op eigen kosten deed ik een programmeuropleiding. Het werken in de informaticabranche viel me behoorlijk tegen. Ik was gewend om zeer eerlijk en open voor mijn mening uit te komen. Dat werd in de informaticabranche niet gewaardeerd. Ik had het dan ook snel gezien.”

Een omslagpunt was het moment waarop zijn vrouw Lisa hem vroeg of het mogelijk was om weer een boot te nemen, aangepast aan zijn handicap. Al snel bleek dat het te duur was een aangepast jacht te laten bouwen. “Samen met Lisa heb ik toen besloten zelf een jacht te ontwerpen en het in eigen beheer te bouwen. Toen ik hiermee bezig ging, ontdekte ik dat er nog genoeg was wat ik zelf kon. Ik leerde veel met mijn armen te doen en mezelf op te trekken aan de steiger rond de boot om op hogere plaatsen te kunnen werken.”

### **Het bedrijf**

Bastiaan heeft een metaalbewerkingsbedrijf. Het bedrijf is in ruim tien jaar flink gegroeid. Op het moment werken er 28 mensen. De omzet is gestegen van één ton per jaar tot bijna acht miljoen.

### **De start**

Toen Bastiaan en zijn vrouw met hun boot aan de gang gingen viel dit behoorlijk op omdat Bastiaan in een rolstoel zat. Langzaamaan kwamen er steeds meer verzoeken van andere mensen om ook voor hen iets te bouwen. “Op een gegeven moment waren we meer voor een ander dan voor onszelf aan het werk. Toen zijn we de mogelijkheden gaan onderzoeken om een eigen bedrijf te beginnen.”

Hoe mooi het ondernemersplan ook was, bij de bank kregen Bastiaan en zijn vrouw nul op het rekest. De zaken in de WAO waren destijds - ruim tien jaar geleden - nog niet zo flexibel als ze nu zijn. Vanuit de WAO kreeg Bastiaan zes maanden overbrugging aangeboden, waarna de uitkering geheel zou wegvallen. Voor Bastiaan en Lisa was dit aanleiding om de zaken nogmaals te herzien. Na informeel overleg met de UVI besloten ze om het bedrijf te starten op naam van Lisa, waarbij

UVI besloten ze om het bedrijf te starten op naam van Lisa, waarbij Bastiaan in de WAO bleef.

“Een terrein was snel gevonden, maar eigenlijk onbetaalbaar. Door met de eigenaar van de grond afspraken te maken over uitgestelde betaling voor een deel van het bedrag konden we toch starten. Via via kregen we onze eerste opdracht, het bouwen van een rolcontainer voor de auto-industrie. Deze opdracht was een zodanig succes dat ook andere opdrachtgevers uit de auto-industrie bij mij rolcontainers gingen bestellen.” Op een gegeven moment had Bastiaan plannen om deze activiteit ook over de grens te gaan uitbouwen. De werknemer die dit zou opzetten in Duitsland lichtte het bedrijf echter op, zodat deze uitbreidingsplannen verzandden.

Het bedrijf groeide door in Nederland. Langzaamaan kwamen er ook andere klanten om andere producten vragen. Het werd te veel voor een bedrijf met twee mensen. Bastiaan kreeg alsnog een bankkrediet, bouwde zijn bedrijfsgebouw verder uit en nam personeel in dienst. Vanaf dit moment nam de groei van het bedrijf een grote vlucht. Inmiddels zit het bedrijf in een door Bastiaan ontworpen pand op een nieuwe locatie.

### **Sociale zekerheid**

Bastiaan zit nog altijd in de WAO. Sinds het bedrijf enigszins loopt heeft hij diverse malen geprobeerd om met de UVI tot een goed plan voor uitstroom uit de WAO te komen. “De UVI is nog altijd weinig bereid om mee te werken aan mijn reïntegratie. Voor reïntegratie in loondienst zijn verschillende loonkostensubsidies en andere maatregelen beschikbaar, maar omdat ik in mijn eigen bedrijf wil reïntegreren wil of kan de UVI geen financiële hulpmiddelen bieden. Ook de mogelijkheid om de verzekering wel via de WAO te laten blijven lopen wordt door de UVI afgewezen.”

Voor Bastiaan is het ondertussen een principezaak geworden. Hij heeft vanuit niets iets opgebouwd, heeft zelf alle risico's genomen en biedt ondertussen werk aan een grote groep mensen. Onder hen meerdere arbeidsgehandicapten voor wie hij wel loonkostensubsidie ontvangt.

Op het moment staat Bastiaan voor het gedeelte dat hij bij mag verdienen bij zijn eigen bedrijf op de loonlijst. Hiernaast is hij nog altijd voor 80 tot 100 procent afgekeurd. Hij vindt dit zelf moreel onaanvaardbaar en hoopt dat deze situatie binnen korte tijd kan worden opgelost. Het bedrijf wordt binnenkort gesplitst en het idee is om ervoor te zorgen dat hij in één van de nieuwe gesplitste bedrijven geen aandelen heeft. Dan

kan hij gewoon in loondienst integreren en wel gebruik maken van de beschikbare loonkostensubsidies.

### **Lidmaatschap**

Bastiaan is lid van een brancheorganisatie en wil zich nog aansluiten bij een andere brancheorganisatie. Hij houdt zich niet actief bezig met organisaties die specifiek gericht zijn op zijn handicap; hij ziet zichzelf vooral als ondernemer en niet in de eerste plaats als gehandicapte. Wel probeert hij zakelijk aandacht te vragen voor bijvoorbeeld de toegankelijkheid van gebouwen.

### **Netwerken en acquisitie**

“In het begin heb ik veel gehad aan de hulp van een machinehandelaar. Deze man heeft me geholpen met het krijgen van de benodigde machines en op een later moment ook met het verkrijgen van een bankkrediet toen ik dit nodig had.”

Actieve reclame maakt Bastiaan niet. Wel zijn de montagebussen van het bedrijf opvallend. Verder doet hij veel aan netwerken. Hierin loopt hij wel aan tegen de beperkingen van zijn arbeidshandicap. Hij heeft echter gemerkt dat hij veel problemen kan voorkomen door zijn handicap en de benodigde aanpassingen duidelijk en tijdig aan de orde te stellen.

### **De toekomst**

Bastiaan wil het bedrijf verder uitbreiden. Hij bezit nog een stuk grond naast het terrein waar zijn huidige pand op staat en is van plan om ook dit terrein bij het bedrijf te betrekken. Een ander toekomstplan is het splitsen van het huidige bedrijf in twee nieuwe bedrijven.

Verder is Bastiaan bezig met het een HTS-opleiding. Nu hij steeds meer het gezicht van het bedrijf wordt, is het belangrijker om een titel voor zijn naam te krijgen.

Toen Bastiaan en Lisa het bedrijf startten, hebben ze afgesproken dat ze na ongeveer 15 jaar zouden stoppen. Dit zijn ze nog steeds van plan. Aangezien ze nu ongeveer halverwege deze periode zitten, zijn ze al actief bezig met de bedrijfsopvolging.

De boot van Bastiaan en Lisa is nog steeds niet af. Ze hopen ermee klaar te zijn zodra ze uit het bedrijf stappen.



### **De rol van de arbeidshandicap**

Tijdens zijn revalidatie heeft Bastiaan geleerd om zijn grenzen te kennen en te respecteren. Onbewust probeert hij deze grenzen wel continue te verleggen. Tegenwoordig houdt hij meer rekening met zijn handicap dan vroeger. Als hij iets niet kan, denkt hij sneller 'dat kan ook iemand anders doen'.

"Ik merk in de uitvoering van mijn werk regelmatig dat mijn arbeidshandicap me belemmert. Netwerken in een rolstoel is een kunst op zich, omdat dat vaak plaatsvindt op 'staande' gelegenheden. Wel val ik in mijn rolstoel meer op, wat me bij het netwerken ook wel kan helpen."

### **2.3.2 Eigenaar van een drukkerij**

'Het ondernemerschap leer je pas onderweg, niet eerder'.

#### **De ondernemer**

Jos Aardenburg (42 jaar, getrouwd, twee kinderen) heeft een zichtbare handicap: hij kan slechts één arm gebruiken. Jos werkte 25 jaar bij de Sociale Werkvoorziening (Wsw). Hier was hij verantwoordelijk voor een drukkerij met ongeveer vijftig medewerkers. "Mijn werk bestond onder meer uit het opleiden van personeel, het aannemen van opdrachten en het maken van afspraken met leveranciers. Managementtaken dus."

Drie jaar geleden werd Jos volkomen onverwacht op non-actief gesteld. "Ik heb het vermoeden dat de drukkerij te succesvol was. Dat paste niet binnen de denk- en werkwijze van de Wsw."

Na een jaar nietsdoen met behoud van salaris kwam de Wsw met het voorstel om in een andere plaats een nieuwe drukkerij op te zetten. Jos kreeg de leiding. Hij zag niet veel in dit plan voor een nieuw drukkerij, maar kon het aanbod ook niet weigeren. Dan zou zijn werkgever een reden hebben om hem te ontslaan. Hij ging aan de slag bij de nieuwe drukkerij maar dacht tegelijkertijd na over wat hij verder wilde. Zijn wens was een eigen bedrijf te starten. Een belangrijk probleem was hoe hij aan voldoende geld kon komen want een drukkerij is een kapitaalintensief bedrijf.

### **Het bedrijf**

Sinds begin 2000 heeft Jos zijn eigen drukkerij. De bank en zijn voormalige werkgever zorgden voor het benodigde kapitaal. Jos werkt samen met zijn vrouw in het bedrijf en af en toe springt de buurvrouw bij. Beiden vrouwen gaan diverse opleidingen volgen bij het Grafisch Opleidingscentrum (GOC) om zich het grafische vak eigen te maken. De drukkerij is nu een eenmanszaak maar als de omzet dat toestaat wordt het een Vennootschap onder Firma (Vof). Mevrouw Aardenburg wordt dan mededirecteur.

Jos voert de productiewerkzaamheden uit. Graag zou hij meer tijd hebben voor acquisitie. "Niet dat dat op dit moment echt nodig is want er is werk genoeg. Meestal heb ik voor enkele dagen werk in voorraad. Maar ik zou graag een grote klant erbij hebben die voor werk op de langere termijn zorgt."

Jos vindt het belangrijk een goede kwaliteit te leveren tegen een redelijke prijs en natuurlijk wil hij zijn afspraken nakomen. Dat laatste wordt steeds moeilijker. "Dat is mijn grootste zorg. Het niet op tijd kunnen leveren heeft grote gevolgen, je verpest daarmee je naam als drukker. Ik heb geleerd dat het één keer niet nakomen van een afspraak vaak veel schade veroorzaakt."

### **De start**

De net opgerichte drukkerij van de Wsw bleek weinig overlevingskansen te hebben. Een geluk voor Jos want daardoor kon hij het machinepark tegen gunstige voorwaarden overnemen. Bovendien werd afgesproken dat Jos vanaf het moment dat hij voor zichzelf begon nog 2½ jaar salaris doorbetaald zou krijgen. Dit gaf hem een goede uitgangspositie om te starten. Hij heeft de afspraken goed vastgelegd voor het geval de Belastingdienst de gemaakte regeling niet accepteert en met een navordering komt.

De winst van de drukkerij komt voorlopig ten goede aan het bedrijf en is niet bestemd voor zijn eigen inkomen. Jos hoopt dat als de salarisbetaling van de Wsw stopt, hij zijn inkomen kan verkrijgen uit zijn eigen bedrijf. "Er zal hard gewerkt moeten worden, maar ik verwacht dat het gaat lukken. Alhoewel je dat nooit met zekerheid kunt zeggen. Er hoeft maar één persoon uit te vallen en dan heb ik een groot probleem."

De start van zijn bedrijf verliep overigens niet zonder slag of stoot. "Mijn ervaringen met het Gak zijn heel teleurstellend. Het Gak heeft mooie folders beschikbaar, maar als je ziet hoe je moet vechten om voor elkaar te krijgen wat je wilt... dat is gewoon absurd. Ik red me

wel, ik weet wat ik wil bereiken, maar er zijn zat mensen die dat niet kunnen en die worden te gemakkelijk afgescheept.”

Na veel discussie is het Jos gelukt om de begeleiding en ondersteuning van Stichting O2 betaald te krijgen door het Gak. Deze organisatie heeft hem verder op weg geholpen bij zijn plannen.

### **Sociale zekerheid**

Zolang Jos op de loonlijst staat bij de Wsw is zijn sociale zekerheid geregeld. Als dat stopt wil hij de arbeidsongeschiktheidsverzekering vrijwillig voortzetten bij de UVI, tenzij een particuliere verzekeraar een beter aanbod heeft, dan zal hij de overstap overwegen. Nu al heeft Jos heeft een verzekering afgesloten voor het geval hij uitvalt. “In dat geval kan ik productiecapaciteit inhuren, zodat het werk kan doorgaan. Ik wil niet het risico lopen dat de drukkerij stil komt te liggen.”

### **Lidmaatschap**

“Ik ben lid van de ondernemersorganisatie KVGO (Koninklijk Verbond van Grafische Ondernemingen). Via deze organisatie laat ik mij certificeren voor arbo-, milieu- en kwaliteitszorg.” Er is onlangs een audit uitgevoerd en hieruit bleek dat Jos het goed doet. “Het certificeren is belangrijk voor de markt waarin ik werk. Hierdoor kan ik me onderscheiden van de rest. Bovendien ben ik ze een stap voor: certificeren wordt straks verplicht. Nu is het traject sterk gesubsidieerd, als het straks een verplichting is, moet je het zelf betalen.”

Jos is verder aangesloten bij het Jong Ondernemerschap Noord-Nederland. Ook is hij actief in de regio om jongeren te interesseren voor het grafische vak.

### **Acquisitie en netwerken**

Jos kende de drukkerijbranche erg goed. Het kostte hem dan ook niet veel moeite om klanten te vinden. Deels kon hij zijn oude klanten van de Wsw meenemen en nieuwe klanten werft hij via via. “Waar ik trots op ben, is dat een kritische klant van de Wsw-drukkerij bij mij kwam toen ik mijn eigen bedrijf startte. Ik beschouw zijn overstap naar mij als een groot compliment.”

### **De toekomst**

Hoe de toekomst eruit zal zien, kan niemand voorspellen. Jos heeft er wel zijn ideeën over. “Gezien de omzetontwikkelingen op dit moment vermoed ik binnen anderhalf jaar vier tot vijf werknemers in dienst te

hebben. Dat vermindert de kwetsbaarheid van mijn bedrijf. Daar staat tegenover dat personeel voor veel hoofdbreken zorgt en dat maakt je weer kwetsbaar.”

Een complicerende factor is dat de arbeidsmarkt voor grafici momenteel gespannen is; het is moeilijk om aan geschikt personeel te komen. In principe wil Jos wel mensen met een arbeidshandicap of een WAO-er aannemen. Vanuit zijn werkzaamheden bij de Wsw kent hij de doelgroep goed. “Maar ik neem geen mensen aan omdat ze een handicap hebben. Het gaat erom dat ze passen bij mijn bedrijf en het soort werkzaamheden. Ook vind ik dat ik een tegemoetkoming moet krijgen voor de extra kosten die ik moet maken.”

Jos heeft enkele keren iemand van een reïntegratiebedrijf op bezoek gehad die graag iemand bij hem wilde plaatsen. Daar is hij niet op ingegaan. “Dat is omdat ze niet luisteren naar wat je wilt als ondernemer en waar een werknemer aan moet voldoen.” Een reïntegratiebedrijf is volgens hem alleen geïnteresseerd om iemand geplaatst te krijgen, want dat brengt geld op. Of het de ondernemer ook helpt, speelt volgens hem nauwelijks een rol.

### **Rol van de arbeidshandicap**

“Ik voel me in eerste instantie ondernemer. Toevallig heb ik ook nog een handicap maar dat is niet de reden waarom ik zelfstandige geworden ben. Voor de productie van het drukwerk levert mijn handicap geen enkele belemmering op. Mijn grote wens is wel dat ik niet meer in de productie hoeft te werken als mijn bedrijf groeit. Ik wil me dan bezighouden met het management en me gaan richten op het ondernemerschap en op innovaties. Want het ondernemerschap leer je pas onderweg, niet eerder.”

### **2.3.3 Tingieter**

‘De vrijheid die ik heb, is niet te betalen’

#### **De ondernemer**

Koos Zimdarse (54 jaar, getrouwd, geen kinderen) heeft een groot deel van zijn leven in loondienst gewerkt, eerst in de woninginrichting daarna bij een houtfabriek. In 1994 kreeg hij ernstige rugklachten. Het werk bleek te zwaar voor hem en hij werd voor 100% afgekeurd. “Tot mijn verbazing is er in het eerste Ziektewetjaar helemaal niets gebeurd. Er

werd niets georganiseerd om mij op de één of andere manier te laten terugkeren in het bedrijf waar ik werkte.”

Bij de herkeuring in 1998 werd Koos voor 15-20% afgekeurd. Dat betekent dat hij voor het overige deel in de WW terecht kwam. De combinatie van het hebben van een WAO- en een WW-uitkering vindt Koos ingewikkeld. Bovendien werken de twee afdelingen van het Gak niet altijd goed met elkaar samen. “Het wordt helemaal gecompliceerd als ik ziek ben. Dan moet ik me ziek melden voor de WW en krijg ik te maken met de Ziektewet. Dat heb ik nu een aantal malen gedaan maar dat leverde een hoop papieren rompslomp op. Ik doe dat niet meer, al dat papierwerk, dat is gigantisch.”

Omdat Koos in de WW zit, heeft hij sollicitatieplicht. Tot nu toe heeft hij zich keurig aan die plicht gehouden, alhoewel hij het nut er niet van inziet. “Het is een wassen neus. Ik kan overal op solliciteren, maar ik krijg alleen maar een ontvangstbevestiging. Werkgevers zien mij toch niet als een serieuze kandidaat. Ik ben van plan te stoppen met het solliciteren. Ik zie wel wanneer ik hiervoor een strafkorting krijg.”

De hobby van Koos is tingieten. De laatste jaren heeft hij die hobby laten uitgroeien tot zijn eigen bedrijf. Hij maakt samengevat alles van tin.

Hij is blij dat hij de stap gezet heeft naar het zelfstandig ondernemerschap. “Ik hoop dat het me lukt om een levensvatbaar bedrijf te maken. Ik vind het machtig mooi. Dit is wat ik graag wilde. Tingieten is ambachtelijk werk en dat is arbeidsintensief.”

Koos hoopt dan ook af te zijn van het gezeur van het Gak. “Het is tijdsverspilling al dat papierwerk, bovendien zonde van mijn energie, omdat ik me altijd weer kan opwinden over al die flauwekul.”

### **Het bedrijf**

Koos heeft zich in 1997 als tingierter laten inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Hij maakt, eventueel op bestelling, tinnen voorwerpen voor particulieren en bedrijven. Zijn specialiteit is om op traditionele wijze tin te gieten, dat wil zeggen in zand. De voorwerpen die hij maakt, zijn te koop in de winkel die pal naast zijn woonhuis ligt. Het gebouw waarin de winkel is gevestigd, heeft hij zelf gefinancierd met een afgekochte levensverzekering. Dat heeft hij bewust zo gedaan, omdat hij persé geen geld wilde lenen.

Hij heeft afspraken met een aantal organisaties die dagtochtjes organiseren. “Zij maken een stop bij mijn winkel. De dagjesmensen kunnen

een kijkje nemen en mijn producten kopen. Buiten het seizoen sta ik vaak op markten, congressen en beurzen, waar oude ambachten worden gepresenteerd.”

In 1999 had Koos een omzet van ongeveer f 60.000,-. Hij verwacht dat de omzet voor 2000 iets hoger is. “Er is nog geen sprake van winst uit het bedrijf. Alle inkomsten gebruik ik, na aftrek van de kosten, om te investeren. Kortgeleden moest ik bijvoorbeeld een goede bus kopen voor het vervoer naar de markten.”

Omdat Koos niet voldoende uren in zijn eigen bedrijf werkt, krijgt hij geen starters- of zelfstandigenaftrek. Bovendien kan dat niet vanwege zijn WW-uitkering, waarvoor hij beschikbaar moet zijn voor de arbeidsmarkt.

### **De start**

“Tingieten was al jaren een hobby van me. Dat deed ik al toen ik nog in loondienst werkte. Het idee om van mijn hobby mijn werk te maken ontstond toen ik werd afgekeurd en terugkeer naar een baan in loondienst zo goed als onmogelijk leek. Ik besloot een eigen bedrijf te starten. Ik bezat immers de contacten al en kende deze wereld vrij goed. Daarmee lag deze stap voor hem voor de hand.”

Bij het starten van zijn bedrijf heeft Koos veel steun gehad van de Stichting O2. “Toen ik aangaf dat ik voor mezelf wilde beginnen, wees het Gak mij op het bestaan van deze stichting. Ik heb erg veel aan hun hulp gehad. Het verbaast me eigenlijk dat de bekendheid van deze organisatie zo klein is.”

Koos volgde bij de Stichting O2 verschillende cursussen die hem voorbereidden op het ondernemerschap. Deze ondersteuning was voor hem bijzonder belangrijk, omdat het hem de nodige kennis en vaardigheid gaf om als ondernemer te kunnen werken. De cursussen werden betaald door het Gak.

### **Sociale zekerheid**

Voorlopig is zijn sociale zekerheid geregeld via de WAO en de WW-uitkering. “Ik weet nog niet hoe ik dat ga regelen als ik volledig van mijn bedrijf afhankelijk zal zijn. Ik heb hierover wel met mijn accountant gesproken maar een beslissing voorlopig even op de lange baan geschoven totdat duidelijk is hoe het verder zal gaan met het bedrijf. Ik maak me ook niet zoveel zorgen. Het moet wel heel erg zijn, wil ik echt niet meer kunnen werken en ik weet waarover ik spreek omdat ik voortdurend last heb van mijn rug.”

Daarnaast is zijn vrouw momenteel kostwinner en dat geeft voorlopig nog voldoende zekerheid.

### **Lidmaatschap**

“Ik heb overwogen om lid te worden van een brancheorganisatie van tingieters. Uiteindelijk heb ik dat niet gedaan omdat deze organisatie wordt gedomineerd door de grote gieters. Daar voel ik me niet zo bij thuis.”

### **Acquisitie en Netwerken**

Koos is nu bezig om een aantal kleine tingieters te organiseren in een netwerk. Dit netwerk is van belang om opdrachten die te groot zijn voor één tingieter toch te kunnen aannemen. Er kan dan een collega worden ingeschakeld. De collega's kunnen ook worden benaderd als Koos wordt uitgenodigd voor een demonstratie op een markt, terwijl dat hem niet goed uitkomt. “Ik vind het belangrijk dat een dergelijke uitnodiging wel wordt aangenomen. Dat is een goede manier om de bekendheid van het tingieten te vergroten. Ik wil die samenwerking op een zakelijke basis organiseren.”

### **De toekomst**

“Mijn droom is om mijn bedrijf te laten groeien, zodat ik in de toekomst mijn eigen inkomen hieruit kan halen. Het liefst wil ik samen met mijn vrouw in het bedrijf werken. Verder wil ik de winkel fors uitbreiden zodat ik grotere groepen kan ontvangen.”

### **Rol van de arbeidshandicap**

De handicap van Koos is niet zichtbaar (zware rugklachten, hernia), maar hij heeft er wel elke dag last van. Hij ervaart zijn handicap ook echt als een belemmering. Zijn werkzaamheden stemt hij zoveel mogelijk af op de mogelijkheden die hij heeft. “Ik begin vaak 's morgens vroeg met werken en tussendoor rust ik regelmatig. Bij het aannemen van opdrachten houd ik rekening met mijn beperkingen door de tijd die ik nodig heb niet te krap te plannen. Ik heb altijd enige speelruimte. Opdrachten waar een grote tijdsdruk op staat, neem ik niet meer aan. Als ik uitleg aan klanten wat de reden is, hebben ze daar in bijna alle gevallen begrip voor, heb ik gemerkt.”

#### **2.3.4 Waterbedden-innovator**

‘Ik heb alles gefocust op het creëren van werk’

### **De ondernemer**

De levensloop van Frank Driessen (52 jaar, getrouwd, zeven kinderen) is bijzonder, hoewel hij er zelf op een bescheiden manier over vertelt. “Toen ik negen was emigreerden mijn ouders naar Australië. Ik heb daar 23 jaren gewoond en had een eigen bouwbedrijf. Aan een bedrijfsongeval in 1973 hield ik ernstige rugklachten over. Hierdoor was ik niet meer in staat om zwaar werk uit te voeren. Ik ontdekte dat een waterbed een goede uitwerking had op mijn rugklachten en zo ben ik op het idee gekomen om me te gaan toeleggen op waterbedden.”

Frank nam hiervoor contact op met een Australische producent van waterbedden. Hij wilde nagaan welke mogelijkheden er waren om het waterbed te introduceren in Nederland. Dit kon hem een perspectief bieden voor werkzaamheden in Nederland, aangezien hij en zijn vrouw besloten hadden dat terugkeer naar Nederland beter zou zijn voor de kinderen. “Ik heb mijn hele leven hard gewerkt en wilde voorkomen dat ik in Nederland niets te doen zou hebben. In 1987 ben ik samen met mijn gezin teruggekeerd naar Nederland. In die tijd was het waterbed hier nog een relatief onbekend fenomeen.”

Frank begon met het leggen van contacten en het organiseren van presentaties op beurzen. De waterbeddenproducent in Australië bleek bereid om hem de producten te sturen die nodig waren voor de presentaties.

### **Het bedrijf**

Frank heeft een grote affiniteit met waterbedden, niet alleen omdat hij er zelf zoveel profijt van heeft gehad, maar ook omdat de mens een belangrijk deel van zijn leven op bed doorbrengt: “Slapen is een heel belangrijk onderdeel van het leven van mensen. Je ligt een groot deel van je leven in bed en dat rechtvaardigt aandacht hiervoor.”

Omdat zijn rugklachten dat niet toelaten, houdt Frank zich niet meer bezig met de productie van waterbedden. “De laatste jaren houd ik me meer bezig met het innoveren van waterbedden, door lichtgewicht waterbedden te ontwikkelen, door betere verwarmingselementen te ontwerpen en door een verstelbaar hoofdeind te ontwerpen.”

De kroon op zijn werk was het moment waarop een Nederlandse producent van waterbedden zijn ontwerp van een lichtgewicht waterbed in productie nam. Het is hem gelukt een waterbed te ontwerpen dat veel minder water nodig heeft en dat hetzelfde comfort geeft als het traditi-



onele waterbed. Het lichtgewicht waterbed voldoet aan hoge kwaliteitseisen en heeft een goed testrapport gekregen van TNO.

Frank ziet een grote markt voor waterbedden in de gezondheidszorg. "Want," zo legt hij uit, "de druk onder het lichaam wordt bij een waterbed veel beter verdeeld dan bij een traditioneel matras. Daardoor neemt de kans op doorliggen sterk af. Echter de gezondheidszorg stelt hoge eisen aan het product, zoals hanteerbaarheid, hygiëne, de ventilatie, verwarming, de service bij uitval et cetera. Er valt dus nog genoeg te doen, maar eerst moet de kwaliteit van het waterbed zo hoog zijn, dat het acceptabel is voor de gezondheidszorg. Als ik dat heb weten te bereiken dan zie ik zeer veel nieuwe kansen."

Aangezien de kennis en ervaring met waterbedden bij de Australische waterbeddenproducent hoog is, heeft Frank altijd intensief contact met hen onderhouden. Hij gaat met enige regelmaat naar Australië om productverbeteringen te bespreken en in de regel worden deze gehonoreerd. In het najaar van 2000 heeft hij weer Australië bezocht om na te gaan welke verbeteringen kunnen worden aangebracht aan het waterbed, zodat het waterbed op korte termijn geschikt zal zijn voor de gezondheidszorg.

### **De start**

In de loop van de jaren '80 was de markt rijp voor de waterbedden. Frank wilde op een grotere schaal dan tot dan toe activiteiten gaan organiseren om het waterbed een plaats te geven op de markt. Hij had hiervoor ideeën genoeg, maar het ontbrak hem aan financiën om dit ook te realiseren. Via zijn zwager kwam hij in contact met iemand die bereid was om geld te investeren om een bedrijf op te richten. Dit werd een BV, waarbij hijzelf in dienst kwam. "Ik kan beter iets organiseren waardoor ik een eigen inkomen heb. Het kan me niets schelen of ik een eigen bedrijf heb, ik wilde aan het werk."

Dit bedrijf heeft tot 1995 bestaan en toen werd duidelijk dat de eigenaren het onderling niet eens waren over een aantal belangrijke zaken. Dat was de reden om het bedrijf op te heffen. Frank nam samen met een collega het product over om een nieuw productiebedrijf te starten. Dit bedrijf heeft tot 1999 bestaan en is toen ook door zakelijke verschillen van inzicht stopgezet. Omdat ook dit bedrijf een BV was, stond Frank zelf op de loonlijst bij zijn eigen bedrijf. Toen het bedrijf werd opgeheven kwam hij in aanmerking voor een WW-uitkering.

Frank is zeer te spreken over de rol van het Gak. "Het Gak heeft mij ontzettend goed gesteund. Zij hebben mij in de gelegenheid gesteld een

cursus te gaan volgen, waardoor ik beter begrijp hoe de boekhouding van een bedrijf moet worden opgezet. Dat ik op het terrein van boekhouding tekort schoot, was me duidelijk geworden bij de twee eerdere bedrijven die ik samen met mijn zakenpartners had. De Stichting O2 heeft me verder ondersteund bij het uitwerken van mijn plannen. Zo is het noodzakelijk om patenten aan te vragen voor mijn lichtgewichtbedden voor de gezondheidszorg. Dat is vrij ingewikkeld. Je moet bepalen in welke landen je patent wil aanvragen en er zijn de nodige kosten aan verbonden. Stichting O2 heeft me hierbij zeer goed ondersteund.”

Wat Frank zorgen baart, zijn de financiën. Zijn werkzaamheden brengen met zich mee dat hij eerst moet investeren zonder dat dat direct geld oplevert. Hij heeft dat tot nu toe kunnen doen zonder veel extra geld te hoeven lenen. De bank is hierbij altijd erg coulant voor hem geweest en accepteerde dat er perioden waren waarbij hij in het rood stond. Maar, zo heeft hij ervaren, zij hadden er altijd voldoende vertrouwen in dat het goed zou gaan.

### **Sociale zekerheid**

“Ik heb een WW-uitkering en via deze uitkering is een aantal zaken met betrekking tot mijn sociale zekerheid geregeld. Op het moment dat de inkomsten uit mijn eigen bedrijf boven een bepaald niveau komen, worden deze verrekend met mijn uitkering. Ik verwacht dat er op niet al te lange termijn enige inkomsten binnenkomen uit de verkoop van het lichtgewicht waterbed. Per verkocht bed ontvang ik een bepaald percentage en deze inkomsten worden na verloop van een jaar vastgesteld en met de uitkering verrekend.”

Tegen de tijd dat de inkomsten uit het eigen bedrijf voldoende zijn om van te leven, wil Frank zich gaan oriënteren op de vraag hoe hij zijn sociale zekerheid zal regelen. Op dit moment heeft dat nog nauwelijks zijn aandacht: “Ik heb alles gefocust op het creëren van werk. Als dat eenmaal loopt dan ga ik de andere zaken regelen.”

Formeel heeft Frank sollicitatieplicht en hij oriënteert zich ook bij het uitzendbureau en bij het arbeidsbureau. Hij schrijft sollicitatiebrieven en belt regelmatig op, maar in de afgelopen twee jaren heeft hij nog nooit in loondienst gewerkt. “Ik zou er overigens geen moeite mee hebben om wel in loondienst te werken. Je leert er altijd wat van. Maar geen enkele werkgever heeft interesse in mij.”

Het Gak heeft dit ingezien en heeft hem om die reden gestimuleerd om zijn eigen bedrijf te starten.

### **Rol van de arbeidshandicap**

Vanwege zijn rugklachten kan Frank zich niet meer bezighouden met de productie van waterbedden. Erg vindt hij dat niet, zijn hart ligt immers bij het bedenken van verbeteringen van het waterbed. Mocht hij zich in de toekomst toch nog moeten bezighouden met de productie dan zal dat vooral de organisatorische kant van de productie zijn. "In de tijd dat ik mijn eigen bouwbedrijf had, heb ik geleerd dat het organiseren en het plannen het halve werk is. Deze ervaring kan me goed van pas komen."

## **2.4 Gezondheidszorg**

### **2.4.1 Alternatief therapeute**

'Ik vind het heerlijk om na tien jaar WAO weer te kunnen werken'

#### **De ondernemer**

Francien Fontaine (36 jaar, niet getrouwd) wilde na het afronden van haar kleermakersopleiding een eigen bedrijf starten. Echter, kort na de afronding van de opleiding kreeg ze een verkeersongeluk. Ze liep hersenletsel op en schade aan haar zenuwstelsel. Na een periode van revalidatie wilde Francien nog steeds een eigen zaak beginnen. Daarvoor moest ze nog het ondernemersdiploma textielhandel behalen. Tijdens het volgen van deze opleiding kreeg Francien een tweede verkeersongeluk. Opnieuw werd schade toegebracht aan haar zenuwstelsel en haar hersenen. Dat wat al slecht was, werd nog slechter.

"Na dat tweede ongeluk heb ik nog lange tijd geprobeerd toch te werken. Eerst fulltime en toen dat niet meer ging parttime. Maar mijn situatie verbeterde niet, integendeel. Op mijn 24ste belandde ik in de ziektewet en vervolgens in de WAO."

Het ging steeds slechter met Francien. Op een gegeven moment kon ze zelfs niet meer zelfstandig wonen. Ze verhuisde om dichterbij haar vrienden te zijn. "De steun en verzorging die mijn vrienden me gaven, werden essentieel. Ik kreeg op allerlei plaatsen in mijn lichaam last van uitval. Mijn benen, armen, het korte termijn geheugen en mijn spraakvermogen vielen uit." Om enkele uitvallen te verhelpen onderging Francien een groot aantal operaties. Die hadden maar een zeer beperkt

resultaat. Op een gegeven moment kon ze alleen nog maar in bed liggen en was ze volledig afhankelijk van anderen.

“Op een gegeven moment wist ik dat ik óf dood zou gaan óf dat ik iets moest gaan doen om te overleven. Als kind al kon ik bij andere mensen pijn weghalen en ervoer ik dingen die anderen niet ervoeren. Uit deze gave heb ik de kracht voor mijn genezing geput. Ik ben begonnen met het herstellen van mijn lichaam door ermee te communiceren.”

Hiernaast volgde Francien cursussen om beter te leren haar lichaam te genezen. Voor de problemen waar ze zelf geen oplossing had, zocht ze hulp bij anderen die op haar terrein werkzaam waren.

### **Het bedrijf**

Begin 2000 startte Francien als alternatief therapeut. In consulten van tweeënhalf uur praat ze met haar cliënten over de problemen die ze hebben. Die problemen kunnen geestelijk, lichamelijk of zelfs spiritueel zijn. Het doel van Francien is om in haar consulten de mensen te leren om zichzelf te helpen: om ze te leren te communiceren met alle ‘lagen’ van zichzelf. Uiteindelijk wil ze overbodig worden, mensen moeten niet afhankelijk worden van haar hulp. “In mijn visie ontstaan problemen bij mensen doordat ze verwijderd raken van zichzelf. Om de problemen op te lossen moeten mensen dan ook zichzelf en hun eigen antwoorden weer terugvinden. Het is hierbij heel belangrijk om pijn niet naar binnen te drukken, maar naar buiten te laten komen en te accepteren. Ik probeer mensen te helpen met het proces van acceptatie van hun problemen. Vanuit deze acceptatie kunnen ze verder naar het vinden van oplossingen.”

Naast het geven van consulten volgt Francien ook nog steeds veel cursussen op haar vakgebied. “Dit is nodig omdat de ontwikkelingen zeer snel gaan en je altijd moet blijven bijleren.” In de toekomst wil ze meer cursussen gaan geven en astrologierapporten gaan schrijven. Op het moment houdt ze echter voornamelijk nog consulten. Dat is erg zwaar en levert relatief weinig geld op.

### **De start**

Het idee om met haar gaven andere mensen te gaan helpen, is ontstaan tijdens haar eigen genezingsproces. Het herstellen van haar lichaam lukte Francien wonderbaarlijk goed en dat terwijl de medische wetenschap haar geen mogelijkheid tot herstel meer kon bieden. Op een gegeven moment voelde ze zich goed genoeg om ook andere mensen te

gaan helpen. Ze bleek haar kennis goed op andere mensen te kunnen overdragen.

Aanvankelijk was Francien van plan in januari 1999 te beginnen met professioneel geven van consulten. Dat liep anders. "Ik kreeg een derde verkeersongeluk en dat kostte me een extra jaar om te herstellen. In dat jaar kwam ik in contact met Werkplan Adviesgroep. Zij adviseerden me om me rustig voor te bereiden op het zelfstandig ondernemerschap. Dat jaar heb ik gebruikt om mijn ondernemersplan te schrijven." Bij haar UVI vroeg ze een persoonlijk reïntegratiebudget aan. Hierbij had Francien veel steun aan haar begeleiders, die haar accepteerden voor wie ze was en haar niet in een hokje wilden stoppen. Begin 2000 was haar eigen bedrijf alsnog een feit.

"Het eerste jaar viel me niet mee. Vooral de administratie en de overige zaken 'er omheen' waren een grotere belasting dan ik van tevoren had ingeschat. Ook ben ik er niet in geslaagd het aantal consulten dat ik wilde gaan geven te halen. Dit eerste jaar zie ik echt als een aanloopjaar. Het tweede jaar wordt beter."

### **Sociale zekerheid**

Francien heeft al lang een uitkering. Die is niet al te hoog omdat ze vrijwillig minder uren is gaan werken toen ze merkte dat ze door haar arbeidshandicap niet meer fulltime kon werken. Had ze zich direct ziek gemeld, dan zou ze een hogere uitkering hebben gekregen.

De ervaringen met haar UVI waren niet goed. "Vanaf het begin heeft de UVI grote fouten gemaakt. Mijn uitkering werd een tijd stopgezet omdat niet duidelijk was uit welk potje men de uitkering moest betalen. Verder werd de hoogte van de uitkering pas na vijf jaar vastgesteld omdat ik twee verschillende werkgevers had voor mijn twee kleine parttime banen en een WW-uitkering voor het deel dat ik voorheen fulltime had gewerkt. Dat zorgde voor nogal wat verwarring. Uiteindelijk volgde enkele nabetalings wat weer tot problemen leidde bij de belastingdienst en ook werd mijn huursubsidie stopgezet."

Om al deze problemen het hoofd te bieden heeft Francien door de jaren heen verschillende rechtszaken tegen de UVI gevoerd, terwijl ze in deze periode erg ziek was.

Francien heeft zich ook erg gestoord aan het gebrek aan acceptatie voor haar persoon bij de UVI. "Men vond mij 'bizar'. Daarom wilden ze in het begin totaal niet meewerken aan mijn idee om een eigen bedrijf te beginnen. Uiteindelijk heb ik de belastingdienst gebeld om steun te

krijgen bij het starten van mijn eigen onderneming. Zij verwezen me naar Werkplan Adviesgroep.”

### **Lidmaatschap**

Francien is geen lid van brancheorganisaties. Dit is in haar vakgebied erg moeilijk. Wel overweegt ze om nog eens een reguliere opleiding te gaan volgen zodat haar behandelingen door bepaalde verzekeraars vergoed kunnen worden. Dit vergt op dit moment echter nog te veel van haar.

### **Acquisitie en netwerken**

Als Francien zou willen en kunnen, zou ze dag en nacht kunnen werken. Zoveel vraag is er naar haar diensten. Ze werkt alleen met mond-tot-mondreclame. “Dat gaat prima. Ik heb een groot netwerk opgebouwd door alle cursussen en consulten die ik heb gevolgd voor mijn ziekte. In mijn vakgebied is het gebruikelijk dat je klanten die je zelf niet kan helpen doorverwijst; zodoende krijg ik een deel van mijn klanten via mijn collega's binnen.”

### **De toekomst**

“Ik wil dolgraag van mijn uitkering af. Dat moet lukken door middel van de consulten, het geven van cursussen en het schrijven van astrologierapporten. Ik zie de toekomst met vertrouwen tegemoet. Ik vind het werk leuk en mijn gezondheid wordt steeds beter. Mijn enige dilemma is dat mensen mijn hulp eigenlijk niet kunnen betalen, terwijl ze die hulp wel nodig hebben. Dan kan ik niet het tarief vragen dat ik eigenlijk nodig heb.”

### **Rol van de arbeidshandicap**

Francien kan op het moment niet fulltime werken. Haar lichaam is nog wat onbetrouwbaar en ze kan ze er niet altijd van op aan dat alles zal gaan lukken. “Dit is voor mij een belangrijke aanleiding geweest om zelfstandig ondernemer te worden; werken in loondienst is uitgesloten als je werkgever niet van je op aan kan. Ik vind het heerlijk om na tien jaar WAO weer te kunnen werken. Zelf verwacht ik dat de rol van mijn arbeidshandicap in de toekomst zal verminderen, zodat ik uiteindelijk fulltime met mijn bedrijf kan bezig zijn.”

## 2.4.2 Therapeute

'Ik heb erg weinig concurrenten dus wat dat betreft heb ik goede marktkansen'

### De ondernemer

Beate Verbruggen (46 jaar, getrouwd, een kind) was achttien jaar lang verpleegkundige. Door het zware tillen kreeg ze rugklachten en dat was uiteindelijk ook de reden waarom ze de gezondheidszorg vaarwel moest zeggen. Zelf vermoedt Beate dat haar rugklachten ook een psychische component hadden; haar jeugd kenmerkte zich door veel geweld. "Ik ben geboren in Duitsland. Mijn ouders gingen scheiden toen ik nog jong was. Ik bleef bij mijn moeder wonen. Op mijn zevende werd ik verkracht. Uit angst voor wraak durfde ik dat pas jaren later te vertellen. Mijn moeder hertrouwde met een man die mij sloeg. Niemand luisterde naar mijn behoeftes. Wel werd me verteld dat ik dom was en voor niets deugde. Omdat mijn moeder depressief was, had ze nauwelijks aandacht voor mij. Ik was er meer voor haar dan andersom. Uiteindelijk heeft zij zich achttien jaar geleden van het leven beroofd."

Op haar vijftiende ging Beate het huis uit. Zes jaar later ontmoette zij haar huidige man, een Nederlander. In 1992 verhuisden ze naar Nederland.

Beate werkte in Duitsland met veel plezier als verpleegkundige. Toen haar rugklachten erger werden, stapte ze over naar de afdeling anesthesie. Dat bleek niet afdoende. "Hoewel minder vaak, heb je ook op deze afdeling te maken met tilsituaties. Ik ging weer door mijn rug waarna ik een tijdje uit de running was. In 1987 moest ik wel stoppen met de verpleging."

Haar eerste ervaringen met het zelfstandig ondernemerschap deed ze op als Tupperware-consulent. Daarna liet Beate zich omscholen tot economisch administratief secretaresse. Korte tijd later verhuisde de familie Verbruggen naar Nederland. Via een uitzendbureau kwam Beate terecht op de afdeling inkoop van het hoofdkantoor van een winkelketen. Daar deed ze alle activiteiten die met de Duitse taal te maken hadden.

Ruim vier jaar geleden stortte Beate in. "Ik zat op mijn werk, met een klant aan de telefoon en opeens moest ik huilen. Twee dagen en twee nachten heb ik gehuild. Ik had geen idee wat er aan de hand was. Ik kon niet meer praten. Alles om me heen was zwart. Elk geluid was teveel."

Toen haar huisarts haar kalmerende middelen wilde voorschrijven, weigerde ze. In plaats daarvan ging ze alleen naar hun vakantiewoning op de Veluwe. Ze bleef daar twee weken. Daarna kwam ze via het maatschappelijk werk terecht bij een psychiater. 'Mijn wedergeboorte', zoals ze zelf zegt. Deze gesprekken vormden de start van haar genezing én ze kwam in aanraking met wat zij noemt de complementaire geneeskunde. Haar positieve ervaringen hiermee vormden de start van haar bedrijf.

### **Het bedrijf**

Voorjaar 2000 was haar bedrijf een feit. Beate helpt mensen de grond onder de voeten terug te vinden, met het 'aarden' van zichzelf. "Ik stimuleer mensen om van binnen naar buiten meer in evenwicht te komen door middel van kleuren- en bloesemtherapie. Deze complementaire geneeswijzen hielpen mij na mijn inzinking om mezelf beter te leren kennen, te zien waar ik mee worstel, en uiteindelijk om er verandering in te brengen. Omdat ik er zelf zoveel baat bij heb gehad, wil ik ook anderen hiermee in aanraking brengen."

Beate begon in het voorjaar van 1997 met de opleiding tot Aura-Soma practitioner. In 1999 behaalde ze in Engeland het practitioners diploma van de Aura Soma International Academy of Colour Therapeutics (ASIACT). Inmiddels is Beate geregistreerd consulente en geeft ze cursussen waarin mensen in groepen van maximaal acht personen in zes dagen zich verdiepen in de kracht van kleuren en bloesem. "Voor alle duidelijkheid: Ik beschouw deze therapieën als preventieve en complementaire, dus aanvullende, gezondheidszorg. De omgang ermee kan zowel de gezondheid van gezonde als van zieke mensen verbeteren."

### **De start**

In 1999 kwam Beate in contact met Werkplan Adviesgroep. Ze volgde een leergang voor mensen die vanuit een WW en/of WAO uitkering een eigen bedrijf willen starten. "Het belangrijkste product van deze leergang is mijn ondernemersplan. Hierin heb ik mijn doelstellingen en de weg naar een eigen bedrijf concreet gemaakt. Daarvoor ben ik trouwens nog genomineerd voor de 'Beste ondernemersplan-prijs' die de Rabobank jaarlijks uitreikt. Van de leergang heb ik zelf met name baat gehad van de onderdelen over de zakelijke aspecten."



### **Sociale zekerheid**

De terugval in 1996 leidde tot een volledige WAO-uitkering vanwege rugklachten en psychische problemen. Daarom heeft Beate geen sollicitatieplicht. Volgend jaar verwacht ze echter een herkeuring te krijgen. Omdat ze nu zoveel meer aan kan, denkt ze dat haar WAO-uitkering lager zal worden. "Daar maak ik me geen zorgen over. Ik ga ervan uit dat ik het verlies aan uitkering kan opvangen met de inkomsten uit mijn bedrijf."

De eerste vijf jaar na de start van haar eigen onderneming, kan Beate indien nodig terugvallen op haar WAO-uitkering. "Dat hoorde ik pas tijdens de leergang. Voor mij een cruciaal moment. Daarvoor had ik grote twijfels of ik de stap moest wagen vanwege het grote afbreukrisico. Economische zelfstandigheid is voor mij altijd erg belangrijk geweest. Het idee dat een mogelijke terugval zou leiden tot een situatie waarin ik volledig afhankelijk zou zijn van mijn man, riep veel angst op."

Van Cadans kreeg Beate weinig hulp en informatie. Dat vindt ze jammer, maar aan de andere kant vindt ze dat Cadans het ondernemerschap ook zeker niet teveel moet 'pushen'. Mensen moeten zelf in hun eigen tempo het besluit kunnen nemen of ze zelfstandig willen gaan werken of niet.

Voor beroepsaansprakelijkheid is Beate niet verzekerd, maar ze is er wel mee bezig. Haar pensioen zal voor een deel uit Duitsland komen vanwege haar werkverleden daar. Verder heeft ze in Nederland pensioen opgebouwd. Als aanvulling daarop wil ze inkomsten uit het bedrijf gaan reserveren zodra ze winst maakt.

### **Lidmaatschap**

Als consulente heeft Beate veel contacten met andere therapeuten uit de complementaire geneeskunde. Belangrijkste doelstelling van deze netwerken is de inhoudelijke kwalificatie. Verder gebruikt ze deze contacten ook om mensen die bij haar komen er naar door te verwijzen, als ze ergens anders beter geholpen kunnen worden. Beate is geen lid van ondernemersverenigingen.

### **Acquisitie en netwerken**

"Ik heb erg weinig concurrenten dus wat dat betreft heb ik goede marktkansen. Er zijn nog geen twintig geregistreerde consulenten in Nederland. Mijn klanten zijn particulieren. Zij kunnen cursussen bij me

volgen, maar ook individuele consulten krijgen. De meesten komen via via bij mij terecht.”

Verder zoekt Beate actief de aandacht op. Ze geeft interviews aan tijdschriften, schrijft zelf artikelen, ze heeft een eigen pagina op de internetsite van het Geneeswijzenet en staat op nationale en internationale beurzen van complementaire therapieën. Ook de medewerking aan dit onderzoek ziet ze als een middel om meer bekendheid te geven aan haar werk.

### **De toekomst**

“Mijn doel is om binnen twee jaar winst te maken en uit de WAO te gaan. Mijn tweede doel ligt wat verder. Mijn droom is een complementair gezondheidscentrum op te richten waar reguliere en complementaire geneeskunde elkaar aanvullen.”

### **Rol van de arbeidshandicap**

Het ondernemerschap is niet nieuw voor Beate. Dat ze er nu weer voor heeft gekozen, is ten eerste omdat dit werk niet in loondienst bestaat. Maar ook omdat het voor haar erg belangrijk is dat zij kan werken op de tijden dat ze zich goed voelt en dat ze kan rusten wanneer dat nodig is. “Ik werk twintig uur in de week. Mijn afspraken plan ik zo dat ik genoeg rustmogelijkheden overhoud. Ik werk vanuit huis, dus kan ook zo op bed gaan liggen als dat nodig is. Ik denk niet dat ik een baan in loondienst had kunnen vinden waar ik deze regelmogelijkheden heb.”

Ondanks dat het nu steeds beter met haar gaat, weet Beate dat ze een terugval kan krijgen. In de praktijk kan dat betekenen dat ze dagen tot weken niet in staat is om te werken. “Dan moet ik afspraken afzeggen want er is tot nu toe niemand die mij kan vervangen. Daarom zorg ik er voor dat ik voldoende tijd houd voor mijzelf, zodat ik de kans op een terugval zo klein mogelijk maak.”

## **2.5 Horeca**

### **2.5.1 Restauranteigenaar**

‘Het is voor mij erg moeilijk om voor iemand anders te werken’

#### **De ondernemer**

Karina Gorter (49 jaar, niet getrouwd, geen kinderen) heeft het grootste deel van haar leven in het buitenland gewoond, de laatste jaren in een

Midden-Amerikaans land. Zij bezat daar een stuk grond, een huis en een restaurant. Dit restaurant werd voornamelijk bezocht door toeristen. “Vorig jaar ben ik teruggekomen naar Nederland omdat ik bij een overval gehandicapt raakte. Mijn hand en arm kan ik sindsdien nog maar in beperkte mate gebruiken. Na mijn revalidatie in Nederland ben ik teruggegaan naar Midden-Amerika. Daar werd duidelijk dat de overval een groot trauma heeft achtergelaten. Ik wilde niet langer op die plek wonen. Het restaurant heb ik verkocht, het huis is nog wel in mijn bezit.”

Karina heeft in Nederland vrij gemakkelijk de draad kunnen oppakken. Ze werkte eerst enige tijd in loondienst bij een restaurant, maar ze was het niet eens met het beleid. “Ik was van mening dat ik het beter kon, maar ik kreeg daarvoor niet de ruimte. Het is heel moeilijk voor iemand te werken, als je dat niet gewend bent, tenzij de eigenaar je veel vrijheid geeft.”

### **Het bedrijf**

Karina is in de zomer van 2000 begonnen met een eigen restaurant, een eenmanszaak. De eerste tijd is het hard werken om ervoor te zorgen dat alles goed loopt. Karina, die altijd meewerkt, vervult vooral de rol van gastvrouw. In het restaurant werken verder een kok, een hulpkok, twee mensen in de bediening, de zus van Karina en een afwashulp. De medewerkers zijn allemaal vrouw en hun leeftijd ligt rond de 40, wat voor de horeca bijzonder is. Het aantal personeelsleden is groter dan Karina zich bij de start had voorgesteld. Het kostte haar weinig moeite om personeel te vinden. “Sommigen kwamen zelf langs om te informeren naar de mogelijkheid om bij mij te kunnen werken. Ik wil vooral samenwerken met mijn personeel en niet zozeer de baas zijn. Maar het komt wel eens voor dat ik me erger aan de manier waarop iemand de werkzaamheden uitvoert. Ook omdat ik weet welke kosten gemoeid zijn met het maken van fouten.”

Karina heeft nog niet echt inzicht in de financiële kant van het ondernemen. Zij houdt zelf wel per dag bij wat de inkomsten en de uitgaven zijn, maar dat geeft nog geen inzicht in het totale resultaat van het restaurant. De bedoeling is dat de boekhouder de financiële administratie gaat doen. In het ondernemingsplan is uitgegaan van een minimale vereiste omzet van f 1600,- per dag (zes dagen per week) om een positief resultaat te behalen. “Ik vond dit een erg hoog bedrag. Maar na aantal

weken bleek dat ik dit doorgaans wel haal, ook op de minder drukke wekdagen. Het restaurant was vanaf de eerste dag goed bezet.” Het restaurant van Karina heeft een ongedwongen en gemoedelijke sfeer. Je krijgt het gevoel ‘thuis’ te zijn. Bovendien kun je er goed eten voor een redelijke prijs. Volgens haar kende deze stad geen eetgelegenheden met een dergelijk concept. Het restaurant richt zich op de tweeverdieners die het prettig vinden om met enige regelmaat buiten de deur te eten.

### **De start**

Karina zag midden in de stad een pand te koop staan op een plaats die zij zeer geschikt vond om een restaurant te beginnen. Om het te kunnen kopen, klopte ze bij de bank aan voor de financiering. “Met hulp van mijn boekhouder heb ik een ondernemingsplan geschreven. Ik had geen enkele ervaring met het schrijven van een dergelijk plan en kende de vele regels niet waaraan voldaan moet worden. Al het papierwerk en het geregeld met officiële instanties besteed ik uit aan mijn boekhouder.” Aangezien Karina een arbeidshandicap heeft, heeft zij een aanvraag ingediend op basis van het Starterskrediet Arbeidsgehandicapten. Het krediet is toegewezen. “Dat is plezierig, maar tegelijkertijd heb ik een hekel aan al die regeltjes waaraan voldaan moet worden bij die aanvraag. Ik weet nog niet of ik er gebruik van ga maken. Het restaurant draait erg goed en bovendien wil ik niet teveel geld lenen.”

De grootste investering, naast het kopen van het pand, was het aanschaffen van de keukenuitrusting, omdat voldaan moet worden aan strenge overheids-eisen.

Karina maakt lange werkdagen. ’s Morgens doet ze inkopen, ’s middags treft ze voorbereidingen en ’s avonds ontvangt ze de klanten. Rond een uur of elf ’s avonds is zij in principe klaar, maar het loopt ook regelmatig uit. Ze werkt zeven dagen in de week; zes dagen in het restaurant en één dag administratie. “Dat vind ik erg veel. Op termijn zal dat moeten veranderen omdat dit niet vol te houden is. Ik voel nu al de behoefte om er even tussenuit te gaan om weer op adem te komen. De verbouwing en de eerste periode van het restaurant waren erg spannend en vermoeiend.”

### **Sociale zekerheid**

Bij terugkomst in Nederland ontving Karina in eerste instantie een bijstandsuitkering tot het moment waarop zij zou kunnen gaan werken. Bovendien bleek het ontvangen van een bijstandsuitkering de enige

manier te zijn om zich te verzekeren tegen ziektekosten. In de periode dat Karina in loondienst werkte, ontving zij uiteraard geen uitkering. Na verloop van tijd bleek dat het werken toch te veel van haar eiste. Zij kwam opnieuw in de bijstand en in dezelfde tijd is het plan gegroeid om opnieuw voor zichzelf te beginnen. Via de sociale dienst kwam zij in contact met de Stichting O2, een organisatie die starters helpt met het opbouwen van hun eigen bedrijf. Zij heeft bij deze organisatie een aantal cursussen gedaan die haar goed hebben voorbereid op het zelfstandig ondernemerschap.

Nu Karina zelfstandig ondernemer is, wordt haar bijstandsuitkering stopgezet en vervangen door een uitkering uit de Bbz zolang de inkomsten uit het eigen bedrijf niet voldoende zijn. "Dit geeft me voorlopig een zekere basis. Ik weet dat ik me geen zorgen hoeft te maken over mijn inkomsten. Via de bijstand is voorlopig ook mijn sociale zekerheid geregeld. Maar zodra de inkomsten uit het bedrijf dit toelaten, wil ik zo snel mogelijk uit de bijstand."

Op dit moment heeft Karina verder weinig geregeld met betrekking tot haar sociale zekerheid. Zij heeft geen verzekering tegen arbeidsongeschiktheid afgesloten omdat dat erg kostbaar is, ongeveer f 6000,- per jaar. Zij wil dat geld voorlopig zelf apart zetten en als dat nodig mocht zijn gebruik maken van die reserve. Bovendien betwijfelt ze of ze een verzekering kan afsluiten gezien de arbeidshandicap die zij nu heeft.

### **Lidmaatschap**

"Ik ben verplicht lid van een brancheorganisatie, maar daar heb ik weinig profijt van. Naar het schijnt, maar dat weet ik niet zeker, heeft dat te maken met het voldoen aan allerlei verplichtingen in verband met het draaien van muziek in het restaurant."

Omdat zij tot nu toe zich vooral heeft toegelegd op het van de grond krijgen van het restaurant, heeft het uitzoeken hoe dit allemaal zit voor haar op dit moment absoluut geen prioriteit.

### **Acquisitie en netwerken**

Karina heeft geen uitgebreide advertentiecampaagne gevoerd om bekendheid te krijgen. Er is bij de opening wel een stukje in de plaatselijke krant verschenen en de lokale radio heeft er aandacht aan besteed. De meeste klanten hebben via via van het restaurant gehoord.

"Ik kom uit een ondernemersfamilie. Mijn vader was een bekende plaatselijke middenstander die zich verdienstelijk heeft gemaakt voor de stad. Dat leverde me ook de nodige naamsbekendheid op."

### **De toekomst**

“Ik droom ervan om een hotel te beginnen naast het restaurant. Het liefst zou ik nog meer personeel hebben met name om in piekuren te kunnen bijspringen. Uiteindelijk wil ik minder tijd besteden aan het restaurant.”

### **Rol van de arbeidshandicap**

De handicap die Karina heeft, levert niet veel beperkingen op bij het uitvoeren van de werkzaamheden. Dit komt onder andere doordat het accent van deze werkzaamheden niet zozeer ligt op uitvoerende werkzaamheden, maar meer op het voeren van de regie van het restaurant. Het zelf verrichten van uitvoerende werkzaamheden levert wel beperkingen op. Met andere woorden zij houdt zelf rekening met de beperkingen die de handicap met zich meebrengt.

## **2.6 Detailhandel**

### **2.6.1 Detaillist in hobbyartikelen**

“Omdat mijn handicap niet echt zichtbaar is, denkt de omgeving al snel dat je volledig inzetbaar bent”

### **De ondernemer**

Hennie Norg (42 jaar, getrouwd, twee kinderen) kreeg in 1996 een ernstig auto-ongeluk. Aanvankelijk leek het erop dat de lichamelijke gevolgen meevielen, maar dat bleek tegen te vallen. Ook na een intensieve revalidatieperiode raakte Hennie haar gezondheidsklachten niet kwijt. Nog steeds heeft ze een sterk verminderde belastbaarheid. “Daar moet ik altijd rekening mee houden. Ik kan niet te lang achter elkaar zitten of staan, zware voorwerpen verplaatsen is uit den boze en zelfs boodschappen doen is al te zwaar. Ook moet ik regelmatig rusten om weer op adem te komen.”

De zorg voor haar kinderen heeft Hennie altijd gecombineerd met een baan buitenshuis. “Ik moet bezig zijn, ik ben niet zo’n denderende huisvrouw.” Eerst werkte ze in een herenmode winkel, later bij een groothandel. Na haar ongeluk werd het werken in de groothandel te zwaar. Volgens de keuringsarts van het Gak kwam ze niet in aanmerking om afgekeurd te worden omdat er voldoende mogelijkheden voor haar overbleven. Hennie pakte haar werk als verkoopster in de heren-

mode weer op. "Mijn handicap was voor dit werk geen enkel probleem. In het begin werd er voldoende rekening met mijn beperkingen gehouden. Maar na verloop van tijd 'vergeten' mijn collega's dat steeds vaker en moest ik meer en meer dingen doen die eigenlijk te zwaar voor mij zijn. Om niet de naam te krijgen een zeurpiet te zijn, deed ik die werkzaamheden toch. Dat had ik beter niet kunnen doen."

Naast werk en gezin vond Hennie ook tijd voor hobby's: knutselen en handenarbeid. "Op een gegeven moment stelde iemand voor de voorwerpen die ik gemaakt had mee te nemen naar een markt. En zowaar, de belangstelling bleek groot. Daardoor is mijn hobby een steeds grotere plaats gaan innemen in mijn leven. Eerst werkte ik in de huiskamer, daarna in de garage en in 1998 kregen we de mogelijkheid een pand te kopen in het centrum van de stad waar we wonen."

Hennie besloot werk maken van haar hobby, met name omdat zij dan in staat zou zijn in voldoende mate rekening te houden met haar beperkingen.

### **Het bedrijf**

In het voorjaar van 1998 opende de winkel de deuren. Het bedrijf is een Vennootschap onder Firma (Vof), waarbij Hennie voor 70% eigenaar is en haar man voor 30%. De winkel bestaat uit twee delen: een hobby-speciaalzaak en een lingeriedeel.

"Vrij snel na de start bleek dat ik de winkel niet in mijn eentje draaiende kon houden. Bij de voorbereidingen en bij de start heb ik veel hulp gekregen van familie en vrienden. Dat stopt op een gegeven moment natuurlijk. Om de winkel een voldoende aantal uren open te houden en om de klanten snel te kunnen bedienen, moest ik personeel aannemen. Op dit moment werken er vijf mensen bij mij, allemaal in deeltijd."

Hennie heeft er bewust voor gekozen om per dag één medewerker meer in dienst te hebben dan noodzakelijk is. Dit om zichzelf te kunnen ontzien. "Ik realiseer me dat ik een beperkte belastbaarheid heb en dat ik met enige regelmaat moet rusten. Dat kan ik nu met een gerust hart doen, omdat er altijd voldoende personeel in de winkel aanwezig is."

### **De start**

Duidelijk was dat Hennie na het ongeluk rekening moest gaan houden met haar beperkingen. Omdat dat in loondienst niet lukte, besloot ze haar eigen hobbywinkel te starten. In het gecombineerde woonwinkelpand dat ze kocht, zat een lingeriezaak. "Dat lingeriedeel heb ik aangehouden om een spreiding tussen verschillende activiteiten te krij-

gen. Dat bleek nog helemaal niet makkelijk. Ik had geen enkele kennis van de linteriebranche. Bovendien wordt in de modetextiel altijd één seizoen van tevoren ingekocht. Op het moment dat ik startte, moest ik daarom direct een aantal seizoenen tegelijk inkopen. Dat was een grote investering waarbij ik bovendien enkele fouten heb gemaakt. Ik kocht teveel in en nam van de vorige eigenaar een collectie linterie over die niet meer courant bleek te zijn. Zo ontstond in korte tijd een forse schuld.”

Door het ongeluk had Hennie een bedrag aan schadevergoeding ontvangen en dat heeft ze gebruikt als startkapitaal voor de winkel. Omdat dat niet toereikend was, klopte ze ook aan bij haar bank. “Daar betwijfelden ze of ik zoiets wel aankon, na mijn ongeluk. Ik kreeg geen krediet. Bij een andere bank lukte dat wel omdat mijn man en ik een eigen huis hebben dat bij verkoop het nodige opbrengt. Dat krediet kreeg ik op basis van het linteriedeel van de winkel want daar zijn landelijk omzetcijfers over bekend.”

Het Gak reageerde negatief op Hennie’s plannen een winkel te beginnen en vond dat zij wel in staat was om in loondienst te werken. Hennie heeft vanwege deze opvatting van het Gak nooit een uitkering ontvangen.

“Bij het starten van mijn bedrijf heb ik ondersteuning gehad van de Stichting O2. Ik heb een aantal cursussen gevolgd en een aantal gesprekken gevoerd over het ondernemingsplan. Wat ik erg jammer vind, is dat ik niet langer ondersteuning krijg. Als ik het zelf betaal kan ik wel langduriger begeleiding krijgen. Maar mijn eerst prioriteit is het afbetalen van de schulden.

### **Sociale zekerheid**

“Ik heb een verzekering afgesloten om me te laten vervangen als ik zou uitvallen. Als ik langer dan twee weken ziek ben ontvang ik een uitkering. Die uitkering kan ik dan gebruiken om een vervanger in te huren. De verzekering heeft wel een beperking: ik mag niet uitvallen vanwege rugklachten en vanwege problemen aan armen of nek. Dit soort klachten zijn uitgesloten van de verzekering. Overigens zijn dit nu juist de klachten, waarvoor ik me had willen verzekeren, maar dat bleek niet mogelijk.”

Hennie gaat ervan uit dat als zij langere tijd uitvalt, haar inkomsten uit het bedrijf zullen doorgaan, zeker als er sprake is van vervanging.



### **Acquisitie en netwerken**

Bij de opening heeft Hennie open huis gehouden en dat was een groot succes. Er zijn heel veel mensen een kijkje komen nemen in de winkel en dat leverde een goede start op. De klanten zijn voornamelijk particulieren. Ze moet het vooral hebben van mond-tot-mondreclame.

### **De toekomst**

Het bedrijf is in de afgelopen twee jaren hard gegroeid en dat heeft voor Hennie tot gevolg dat ze steeds minder met het hobbyvak bezig kan zijn. "Mijn rol verschuift langzaam maar zeker in de richting van het aansturen van mijn personeel. Ik heb moeten leren om dingen over te laten aan mijn medewerkers. Dat is vaak moeilijk, omdat je zelf soms dingen anders zou aanpakken."

Het bedrijf maakt op dit moment een goede omzet, maar de schulden die vooral in de beginfase zijn ontstaan door enkele foute inkopen, drukken de resultaten. De verwachting is dat in de loop van 2001 de schuld zal zijn afbetaald. Hennie heeft zelf een gering inkomen uit het eigen bedrijf. "Ik ga altijd na of het uitbetalen van mijn eigen inkomen financieel mogelijk is. Is dat niet zo, dan heb ik die maand geen salaris. Mijn inkomen is de sluitpost van het bedrijf."

### **Rol van de arbeidshandicap**

"Mijn handicap levert beperkingen op, maar daar heb ik mee leren omgaan door regelmatig te rusten. Vandaar die extra ruime personeelsbezetting in de winkel. Soms vergeet ik mezelf ik acht te nemen maar dat straft zich bijna altijd. Het gevolg is dat ik dan nog meer rust moet nemen. Doordat ik een eigen zaak heb, heb ik ook de kans om rekening te houden met mijn verminderde belastbaarheid. Bij het werken in loondienst was dat niet of nauwelijks mogelijk. Deels komt dat doordat mijn handicap niet echt zichtbaar is. De omgeving denkt dan al snel dat je volledig inzetbaar bent."

## **2.7 Bouw**

### **2.7.1 Eigenaar klussenbedrijf**

'Ops overkomt niet alleen jezelf, maar je hele gezin'

### **De ondernemer**

Karel Vervoort (33 jaar, getrouwd en drie kinderen) is altijd schilder geweest. Hij heeft Organo Psycho Syndroom (OPS) een ziekte die voorkomt bij mensen die met oplosmiddelen werken. Zijn vrouw Anneke is ook aanwezig bij het interview. Hij heeft haar nodig, in feite is zij het geheugen van haar man. Bovendien vult zij haar man aan als hij zich door vermoeidheid onvoldoende kan concentreren.

Karel ging naar de dokter omdat hij zich erg moe voelde. "Dat kende ik niet van mezelf. Verschillende onderzoeken volgden, maar er werd niets gevonden. Mijn huisarts legde op een gegeven moment de relatie met het werken met oplosmiddelen en de risico's die daarmee samenhangen."

Bij OPS raakt een gedeelte van de hersenen beschadigd waardoor allerlei functies in het lichaam minder werken. Dat leidt tot vermoeidheidsklachten, concentratieproblemen, hevige pijnen of juist gevoelloosheid. Iemand kan heel prikkelbaar zijn en er is sprake van geheugenverlies. Karel herkende veel symptomen en ging naar de Arbo-arts. Deze zorgde ervoor dat hij onderzocht kon worden bij het AMC. Na een aantal weken ziek thuis te zijn geweest, ging Karel weer aan het werk. Anneke: "Toen mijn man die maandag op het werk kwam, wilde de werkgever hem wel helpen om minder met oplosmiddelen in aanraking te komen... door hem diezelfde dag te ontslaan." Dit kwam als een volslagen verrassing. Karel nam contact op met de FNV om zich te laten bijstaan. Duidelijk werd dat de werkgever niet van plan was iets voor hem te doen. Karel kwam in de WAO terecht. "Ik moest ervan uitgaan dat ik nooit meer zwaar werk kon doen. Je wilt het eerst niet geloven, maar het is gewoon zo."

Karel werd aanvankelijk voor 100% afgekeurd. Bij een herkeuring, waarbij een andere keuringsarts betrokken was, werd hij voor 65-80% goedgekeurd. Kort daarna keurde een derde keuringsarts Karel weer volledig af.

### **Het bedrijf**

Karel wilde persé weer aan het werk en het starten van een eigen klusbedrijf lag voor de hand. "Het werd als snel duidelijk dat geen enkele werkgever zat te wachten op een werknemer met OPS. Zij kunnen of willen geen werk aanbieden waarin rekening wordt gehouden met de beperkingen die OPS met zich meebrengt. Ik moet namelijk 's middags een half uur rusten, het liefst liggend op een bed. Bij welke werkgever kun je dat nou doen?"

Karel doet naast schilderwerk ook andere klussen in en om het huis. Hij werkt alleen met oplosvrije, milieuvriendelijke middelen. Karel heeft een eenmanszaak en werkt vanuit huis.

### **De start**

De eerste arbeidsdeskundige waar Karel kwam, raadde hem aan om zich om te scholen tot administratief medewerker. "Ik heb die man uitgelegd dat het onmogelijk is voor iemand die zijn leven lang langs de weg gezworven heeft, om ineens achter een bureau te gaan zitten. En dat acht uur per dag, dan word ik hartstikke gek."

In mei 1998 ontstond het idee om een eigen klussenbedrijf te beginnen. Hij heeft 1000 gulden privé-geld op een zakelijke rekening gezet en is toen klusje voor klusje begonnen. Gereedschappen had hij al redelijk veel. De winsten die hij maakte, investeerde hij direct weer in het bedrijf, voornamelijk in gereedschappen en materialen.

"In oktober 1998 had ik een gesprek met de arbeidsdeskundige. Deze vond dat ik volledig in de WAO moest blijven, zodat ik al mijn tijd kon steken in de opbouw van mijn eigen bedrijf. De arbeidsdeskundige van de UVI bracht me in contact met Avo Startkans, een bedrijf dat ondersteuning biedt bij reïntegratie. Met de bemiddelaar van Avo Startkans heb ik de ondernemingsplannen doorgesproken en budget aangevraagd voor de cursus AOV (algemene ondernemingsvaardigheden). Hij heeft er ook voor gezorgd dat alle benodigde boeken inclusief lesgeld vergoed werden."

Door zijn ziekte is Karel niet in staat om tegelijkertijd te luisteren en te schrijven. Aangezien het behalen van dat ondernemersdiploma van vitaal belang was voor de start van zijn bedrijf, besloten Karel en Anneke de cursus samen te volgen. Zij schreef en hij luisterde.

"Tegelijkertijd was ik bezig met het opstarten van het klussenbedrijf. Op maandagavond had ik les. Dan bleef ik overdag thuis en deed wat administratie. De rest van de week maakten mijn vrouw en ik in de avonden samen het huiswerk. Uiteindelijk heb ik het examen in twee etappes gedaan en het diploma gehaald. Het was een lang en zwaar jaar voor ons. Ik heb toen ook heel weinig gewerkt, want ik kon dat allemaal niet tegelijk opbrengen."

Tegenwoordig werkt Karel ongeveer 30 uur in de week. De maandag is bestemd voor de administratie en dan regelt hij de spullen voor de lopende klussen. In het weekend werkt hij niet.

### **Sociale zekerheid**

Karel heeft een WAO-uitkering. Dat betekent dat hij ondanks zijn winsten altijd 10% onder zijn oude salaris moet blijven volgens de UVI. “Meer mag hij niet verdienen, want dan wordt hij gekort op zijn WAO-uitkering”, zegt zijn vrouw. “Hij mag wel alles investeren in zijn bedrijf, maar niet in ons huis of kleding en dat hebben wij toch ook heel hard nodig.”

Gezien het aantal klanten en inkomsten zou Karel voor een deel goedgekeurd kunnen worden en meer van zijn opbrengsten kunnen behouden. Maar hij vindt het risico nu nog te groot om uit de WAO te gaan. “Het is niet duidelijk hoe mijn gezondheid zich zal ontwikkelen als ik weer helemaal aan het werk ga. Ik wil dan ook niet het risico nemen uit de WAO te gaan, omdat ik verantwoordelijk ben voor het inkomen van mijn gezin.”

De bemiddelaar van Avo Startkans heeft geadviseerd om de winsten voorlopig zoveel mogelijk te investeren in het bedrijf.

Voor de beroepsaansprakelijkheid heeft Karel niets geregeld. Hij heeft een aansprakelijkheidsverzekering voor als hij iets beschadigt bij een opdrachtgever waar hij op dat moment werkzaam is. Karel en Anneke denken nog over koopsompolissen om zo iets voor een pensioen te regelen.

### **Lidmaatschap**

Karel is aangesloten bij de Vlok, de vereniging voor landelijke klusbedrijven. Mocht hij een probleem met een klant krijgen, dan verleent deze vereniging juridische bijstand. Ook is hij lid van de vakbond FNV en de OPS-vereniging. De OPS-vereniging is erg behulpzaam geweest bij het vergoed krijgen van de onderzoeken in het AMC, omdat OPS toen nog geen erkende beroepsziekte was. De FNV was nuttig bij het ontslag bij zijn laatste werkgever.

### **Acquisitie en netwerken**

De klanten vinden hem vooral via eerdere klanten. Na de start is Karel voor een krant geïnterviewd. Dit artikel heeft hem een enkele klant opgeleverd maar vooral ook veel begrip voor zijn situatie. “Veel mensen denken dus dat je zwart klust en snappen niet hoe je in de WAO kan zitten en toch dit werk doet. Dat vooroordeel is met het artikel de wereld uit geholpen. Je bent niet blij als er zo over je gesproken wordt”. Karel heeft inmiddels een eigen billboard en een bedrijfsauto met zijn naam erop, waardoor mensen hem ook onderweg herkennen.

### **De toekomst**

Zolang het met de economie goed blijft gaan, blijft hij ook wel aan het werk, denkt Karel. Zijn doelgroep bestaat voornamelijk uit tweeverdieners. Ten tijde van het interview was hij al voor een half jaar volgeboekt. “Er is werk zat! Ik neem niet meer klanten want dan wordt het te druk. Dit betekent wel dat ik niet zal uitbreiden.”

### **Rol van de arbeidshandicap**

De handicap van Karel heeft invloed op zijn werkwijze. Omdat hij een beschadiging aan zijn korte termijn geheugen heeft opgelopen, schrijft hij alles op. Zijn uren, wat hij moet bestellen voor die klant, welke afspraken hij heeft gemaakt et cetera. “Ik kan ook niet langdurig achter elkaar dezelfde bewegingen maken. Normaal gesproken gaat een schilder eerst alles schuren, dan schoonmaken en tenslotte schilderen. Ik splitst deze klussen op om meer afwisselende bewegingen te maken.”

Wat ook veranderde, is dat Karel steeds meer onderdelen van zijn werkt met hulpmiddelen verricht. “Vroeger schuurde ik alles met de hand, omdat het resultaat dan mooier is. Nu kan ik niet meer zonder schuurmachine.”

Door de OPS is hij uiteindelijk in het geheel rustiger gaan werken en heeft hij veel aandacht voor zijn eigen arbeidsomstandigheden.

### 3. Conclusies

Er zijn voor dit onderzoek gesprekken gevoerd met in totaal 24 arbeidsgehandicapte zelfstandig ondernemers. Met deze gesprekken wilden we verkennen of het zelfstandig ondernemerschap voor mensen met een arbeidshandicap een nieuw perspectief kan bieden om (al dan niet op termijn) te kunnen voorzien in een eigen inkomen. En, als dat zo is, met welke vraagstukken zij worden geconfronteerd bij het starten van hun eigen bedrijf. De achterliggende overweging van de vraag is, dat het voor een arbeidsgehandicapte veelal moeilijk is een baan in loondienst te vinden.

De verwachting was dat door het zelfstandig ondernemerschap de mogelijkheid ontstaat om een optimale afstemming te krijgen tussen mogelijkheden en beperkingen, zodat dit een extra mogelijkheid is voor reïntegratie. Daarmee ontstaat een nieuw perspectief voor de arbeidsgehandicapte.

Op basis van de interviews kan worden geconcludeerd dat het zelfstandig ondernemerschap een nieuw perspectief op werk biedt voor mensen met een arbeidshandicap. De geïnterviewden zien het zelfstandig ondernemerschap als een goede manier om weer maatschappelijk actief te kunnen zijn.

De volgende factoren bevorderen het succes van arbeidsgehandicapte zelfstandigen.

- Het benutten van de regelmogelijkheden die het zelfstandig ondernemerschap biedt. De arbeidsgehandicapte zelfstandige kan rekening houden met de beperkingen en mogelijkheden van de arbeidshandicap. Dat doen zij op verschillende manieren, zoals het aanhouden van een ruime werkplanning, het nemen van voldoende rustmomenten tijdens de werkdag, en door het beperken van de arbeidstijden.
- Door gebruik te maken van ondersteuning en begeleiding tijdens het opstarten van het eigen bedrijf. Deze ondersteuning en begeleiding is met name succesvol als deze afkomstig is van organisaties die zich speciaal op deze doelgroep richten. Daarmee wordt de ondersteuning optimaal afgestemd op de vraagstukken waarmee arbeidsgehandicapte starters te maken krijgen, zoals de gevolgen die het starten van een eigen bedrijf heeft voor een uitkering.

- Het actief deelnemen aan netwerken van zelfstandigen, die vaak dienen als bron van informatie en inspiratie. Bovendien bieden deze netwerken de gelegenheid om werk uit te zetten als dat nodig is, bijvoorbeeld bij grotere werkzaamheden of bij uitval.

De meeste arbeidsgehandicapte zelfstandigen hebben de verwachting dat zij op termijn in staat zijn om in hun eigen levensonderhoud te voorzien, zodat zij geen gebruik meer hoeven te maken van een uitkering. De zelfstandigen die zich hebben laten bijstaan door startersondersteuningsorganisaties hanteren het perspectief van een levensvatbaar bedrijf, omdat dit het uitgangspunt is voor ondersteuning.

Er blijft echter een aantal factoren in het spel, die het onzeker maken of het zal lukken voldoende inkomen te verdienen met het eigen bedrijf. Welke kans op uitval door de arbeidshandicap loopt de zelfstandige, is de belastbaarheid van de arbeidsgehandicapte voldoende groot om ook op termijn als zelfstandige te blijven werken? En als blijkt dat het op termijn moeilijk is om een eigen inkomen te verdienen, in welke mate is de arbeidsgehandicapte zelfstandige dan afhankelijk van een uitkering?

Het dilemma dat zich aandient is, of het acceptabel wordt gevonden of arbeidsgehandicapte zelfstandigen afhankelijk blijven van een uitkering. Worden daarmee bedrijven 'kunstmatig' in stand gehouden of is er sprake van concurrentievervalsing? Of moeten dergelijke economische overwegingen minder zwaar tellen dan maatschappelijke criteria (zie ook: Feyter e.a., 2000). Bijvoorbeeld dat arbeidsgehandicapte door middel van het zelfstandig ondernemerschap weer participeren in het maatschappelijke leven, en zich kunnen ontwikkelen. Bij het strikt hanteren van economische criteria bestaat het gevaar van dubbele uitsluiting van deze groep arbeidsgehandicapten, eerst uit loondienst en daarna uit het zelfstandig ondernemerschap. Het dilemma zal vooral onderwerp van discussie zijn tussen beleidsmakers.

Voor de geïnterviewde arbeidsgehandicapten zelf geldt dat het hebben van werk een belangrijke functie vervult in hun leven. De arbeidsparticipatie die zij hebben weten te realiseren met hun eigen bedrijf heeft veel betekenis, aangezien een aantal van hen tijdens het werken in loondienst arbeidsongeschikt is geraakt. Voor hen is het geschetste dilemma niet zo lastig, zij willen weer deelnemen aan maatschappelijk leven.

Hoe het de arbeidsgehandicapte zelfstandigen na verloop van tijd zal vergaan kan pas worden beantwoord door een voldoende grote groep arbeidsgehandicapte zelfstandigen gedurende langere tijd te volgen.

### **3.1 Aandachtspunten bij het starten**

Naast alle activiteiten die elke starter moet ondernemen om een bedrijf te beginnen (zie Romme, 2000) heeft de arbeidsgehandicapte zelfstandige een aantal specifieke belemmeringen te overwinnen voordat hij of zij kan starten. Daarmee onderscheidt het starten van een eigen bedrijf door arbeidsgehandicapte zelfstandige zich van het starten van een eigen bedrijf door iemand zonder arbeidshandicap. De geïnterviewden hebben laten zien dat zij doorzetters moeten zijn, willen zij deze barrières overwinnen. De belemmeringen die zij tegenkomen zijn de volgende.

#### **3.1.1 Beeldvorming over de arbeidsgehandicapte zelfstandige**

Vaak wordt gedacht, en soms niet in de laatste plaats door arbeidsgehandicapten zelf, dat men door de arbeidshandicap niet meer kan werken of zij worden bij het maken van hun plannen niet serieus genomen. Bovendien is het beeld dat een zelfstandig ondernemer dit alleen maar kan zijn door (extreem) lange werkweken te maken, iets dat niet past bij iemand met een arbeidshandicap. Deze vooroordelen komen de arbeidsgehandicapte zelfstandigen tegen bij de UVI, de bank, de belastingdienst, verzekeringsmaatschappijen, en bij klanten. De geïnterviewde arbeidsgehandicapte zelfstandigen laten zien dat dit vooroordeel niet terecht is, dat zij tot veel in staat zijn, en dat zij hun werk in een redelijk tijdsbestek kunnen uitvoeren. Daarbij houden zij goed rekening met hun mogelijkheden en beperkingen.

#### **3.1.2 De rol van uitvoeringsinstellingen**

De mate van ondersteuning van de kant van de UVI is over het algemeen erg afhankelijk van de contactpersoon met wie men te maken heeft. De UVI is doorgaans gericht op reïntegratie naar een loondienstverhouding, waardoor de bekendheid met specifieke vragen van arbeidsgehandicapte starters klein is.



In een aantal gevallen heeft de UVI een stimulerende rol gespeeld bij de stap naar het zelfstandig ondernemerschap. Maar een aantal arbeidsgehandicapte zelfstandigen heeft aangegeven dat de UVI weinig tot geen steun gaf bij het plan een eigen bedrijf te beginnen. Er is een aantal knelpunten genoemd met betrekking tot de UVI.

De bekendheid bij de UVI met de mogelijkheid van het starten van een eigen bedrijf is over het algemeen beperkt en de kennis met betrekking tot wet- en regelgeving is gering (bijvoorbeeld het Starterskrediet Arbeidsgehandicapten). Met name de gevolgen die het starten van een eigen bedrijf heeft voor de sociale zekerheid is een complex vraagstuk. Voor de arbeidsgehandicapte is dit belangrijk, omdat een uitkering de nodige bestaanszekerheid geeft, die men vooralsnog niet graag kwijtraakt.

Vragen die beantwoord moeten worden zijn: welke gevolgen heeft het starten van een eigen bedrijf voor de WAO-uitkering, de WW-uitkering (of een combinatie van beiden), hoe vindt de verrekening plaats en op welke termijn, hoe verhouden WW en WAO zich tot elkaar gezien de verschillende verplichtingen (resp. sollicitatieplicht, beschikbaarheid voor de arbeidsmarkt, en theoretische verdien capaciteit) en op welke termijnen kunnen uitkeringen herleven als mocht blijken dat de arbeidshandicap toch te veel belemmeringen oplevert voor de continuïteit van het eigen bedrijf (zie ook: Stichting Dienstverleners Gehandicapten, 2000)? Een mogelijke oplossingsrichting indien een arbeidsgehandicapte te maken heeft met de WAO en de WW (en dit komt vaak voor) is de reïntegratie-uitkering, die nog weinig bekend is. Hierbij krijgt de WAO de regie en kan tijd worden gestopt in omscholing en coaching op basis van de mogelijkheden in de WAO. De verplichtingen die voortkomen uit de WW worden (al dan niet tijdelijk) stopgezet.

Het initiatief om een eigen bedrijf te beginnen komt in de regel van de arbeidsgehandicapte zelf. Zij brengen deze mogelijkheid ter sprake in het overleg met de arbeidsdeskundige van de UVI. Hierbij doen zich de volgende knelpunten voor. Door de vele personele wisselingen bij de UVI zijn arbeidsgehandicapten gedwongen hun wens steeds opnieuw aan de orde te stellen. Daarmee gaat kostbare tijd verloren. Daarnaast blijken veel arbeidsdeskundigen over te weinig informatie te beschikken om op een goede manier de arbeidsgehandicapte verder te helpen. Op zich is dit niet verwonderlijk, want het gaat verhoudingsgewijs om een beperkt aantal arbeidsgehandicapten, die de stap naar het zelfstandig ondernemerschap wil zetten. Het is om die reden moeilijk om alle

arbeidsdeskundigen even goed te informeren over de mogelijkheden van het starten van een eigen bedrijf door een arbeidsgehandicapte. Een mogelijkheid om dit op te lossen is door arbeidsdeskundigen zo op te leiden dat zij voldoende informatie hebben om de mogelijkheid van het starten van een eigen bedrijf met hun klant te bespreken. Hiervoor zou een hulpmiddel in de vorm van een checklist ontwikkeld kunnen worden. Hiermee krijgt de arbeidsdeskundige een indicatie of het zelfstandig ondernemerschap een realistische optie is voor de arbeidsgehandicapte. Mocht dat tot de conclusie leiden dat het zelfstandig ondernemerschap serieus in overweging genomen kan worden dan ligt het het meest voor de hand om door te verwijzen naar gespecialiseerde bureaus, zoals startersadviesorganisaties of reïntegratiebedrijven (voor zover deze zich richten op het starten van een eigen bedrijf).

Een arbeidsongeschikte zelfstandige is verzekerd tegen ziekte en arbeidsongeschiktheid zolang deze naast zijn eigen bedrijf een uitkering heeft. Op het moment dat de uitkering stopt of gedeeltelijk wordt afgebouwd, zal de zelfstandige dat zelf moeten regelen bij de UVI (op vrijwillige basis) of bij een particuliere verzekeraar. De mogelijkheid van de vrijwillige verzekering is tamelijk onbekend. Bovendien moet dit binnen vier weken na stopzetting of verlaging van het arbeidsongeschiktheidspercentage worden geregeld. Het verzekeren bij een particuliere verzekeraar heeft als probleem dat men zich in de regel niet kan verzekeren voor de aandoening die men heeft.

Daarmee lijkt de vrijwillige verzekering bij de UVI de meest reële optie te zijn, die echter beter onder de aandacht moet worden gebracht.

### **3.1.3 Verbrokkelde informatievoorziening**

De informatie voor arbeidsgehandicapte zelfstandigen is verbrokkeld. De informatie zit deels bij de reguliere instanties, zoals de Kamer van Koophandel, de vakbonden, de uitvoeringsinstellingen, maar ook bij gespecialiseerde startersondersteuningsorganisaties of de Helpdesk van het Breed Platform Verzekeren en Werk. De toegang tot de informatie kan beter en eenvoudiger worden gemaakt door deze centraler te organiseren, bijvoorbeeld door middel van een portaal op internet.

### **3.1.4 Regelgeving belastingdienst gericht op 'norm'-zelfstandige**

De ervaring leert dat met de belastingdienst afspraken moeten worden gemaakt over de inschatting van het inkomen dat zal worden verdiend met de eigen onderneming. De belastingdienst hanteert norminkomens voor zelfstandig ondernemers en gebruikt dit als basis voor de voorheffing. Aangezien arbeidsgehandicapte zelfstandigen minder uren zullen werken in hun onderneming dan andere zelfstandigen, is de kans groot dat de voorheffing gebaseerd is op een te hoog geschat inkomen. De arbeidsgehandicapte zelfstandige zal dit moeten aankaarten bij de belastingdienst.

Welke werkzaamheden tellen mee voor het uren criterium en welke niet? Een zelfstandig ondernemer die meer dan 1225 uren per jaar in het eigen bedrijf werkt krijgt een zogenaamde zelfstandigenaftrek en een startersaftrek. Van belang is welke werkzaamheden mogen worden meegeteld. Het blijkt dat arbeidsgehandicapte zelfstandigen vanwege hun handicap soms meer tijd nodig hebben om bepaalde werkzaamheden uit te voeren dan de andere zelfstandigen. Bijvoorbeeld een arbeidsgehandicapte zelfstandige heeft meer tijd nodig om een opdracht uit te voeren, er is meer reistijd nodig (bijvoorbeeld als men in een rolstoel zit). De belastingdienst hanteert bepaalde verhoudingsgetallen en zal hierover met arbeidsgehandicapte starters afspraken moeten maken. Het hebben van een goede administratie is hierbij een vereiste. Overigens zal het voldoen aan het uren criterium, waardoor de arbeidsgehandicapte zelfstandige in aanmerking komt voor de starters- en de zelfstandigenaftrek, gevolgen hebben voor een uitkering (met name de WW-uitkering).

### **3.1.5 Verkrijgen van kredieten**

Een aantal arbeidsgehandicapte zelfstandigen heeft een krediet nodig om het eigen bedrijf te kunnen starten. In de meeste gevallen overigens is geen krediet nodig omdat men de middelen zelf ter beschikking heeft. Degenen die wel een krediet nodig hadden gaven aan dat het verkrijgen van krediet bij een bank niet eenvoudig was, terwijl de aangevraagde kredieten vaak gering zijn. De reden hiervan valt niet duidelijk aan te geven. Het lijkt zinvol dat vertegenwoordigers van arbeidsgehandicapte zelfstandigen het gesprek aangaan met vertegenwoordigers van de banken. Dit biedt de gelegenheid om na te gaan of de ervaren terughoudendheid bij het verstrekken van kredieten klopt en wat er gedaan kan worden om deze houding te veranderen.

Een andere mogelijkheid voor het verkrijgen van een krediet is op basis van het in 1998 in het leven geroepen Starterskrediet Arbeidsgehandicapten (Staatsblad 489, 1998). Om in aanmerking te komen voor dit starterskrediet moet de aanvragen in bezit zijn van twee afwijzingen van banken, hetgeen niet alleen leidt tot vertraging, maar ook niet stimulerend werkt voor de aanvrager.

Het aantal toegekende aanvragen op basis van regeling Starterskrediet blijkt achter te blijven bij het aantal dat bij de inwerkingtreding van de regeling was voorzien. Vermoedelijk hangt dit samen met de geringe aandacht die UVI's hebben voor de mogelijkheid om als arbeidsgehandicapte een eigen bedrijf te starten. Er mag worden aangenomen dat als de UVI's het zelfstandig ondernemerschap gaan zien als een mogelijkheid voor het vergroten van de arbeidsparticipatie van arbeidsgehandicapten, zij ook het aanvragen van kredieten via de regeling Starterskrediet zullen bevorderen.



## Literatuur

BRANDER MH, GROTENHUIS H te, HOFFIUS R. Bijstand en zelfstandig ondernemerschap. Evaluatie van bijstandsverlening aan zelfstandigen. Den Haag: VUGA, 1998.

BRANDER MH, GEERLOF J. Naar een optimale ondersteuning. Verslag van een begeleidend onderzoek van de pilotprojecten ondernemende werkzoekenden. Den Haag: Elsevier, 2000.

BREED PLATFORM VERZEKERDEN EN WERK (BPV&W). Helpdesk gezondheid, werk en verzekeringen. Rapportage 1999. Amsterdam: BPV&W, 2000.

EIM. Ondernemende chronisch zieken. Zoetermeer: EIM, 1997.

EVERS G. Eigen baas zijn. Zelfstandig ondernemers zonder personeel. Hoofddorp: TNO Arbeid, 2000.

FEYTER MG de, EVERS GE, MEIJERS JM. Een halve eeuw jong. Verhalen van vijftigers die een bedrijf startten. Hoofddorp: TNO Arbeid, 2000.

HARTOG F, JURRIJ E, WILDENBURG JJM. Aan het werk. Ervaringen van arbeidsgehandicapten die zelfstandig ondernemer zijn en arbeidsgehandicapten die zelfstandig ondernemer willen worden. Onderzoeksrapportage leeronderzoek. Amsterdam, Universiteit van Amsterdam, 2000.

ING. Ondernemers op herhaling. Herstarten in Nederland. Amsterdam: ING-bank, 1998.

MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN. Klaar voor de start? Een discussie over nieuwe ondernemerschap. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken, 1998.

ROMME K. Van WAO naar eigen bedrijf. Tilburg: Roma publishers, 2000.

STICHTING DIENSTVERLENERS GEHANDICAPTEN EN HET  
BREED PLATFORM VERZEKERDEN EN WERK. Starten als on-  
dernemer of freelancer. Utrecht: sDG, 2000.

### **Andere publicaties in deze reeks**

G.E. Evers, H.F. de Haan, P.G.W. Smulders, Zelfstandigen in de Europese Unie en de Verenigde Staten. Groei, kwetsbaarheid en overheidsbeleid. NIA TNO, Hoofddorp 1998

G.E. Evers, M.J. Bouman. Een zelfstandig portret. Zelfstandigen aan het woord over hun onderneming. Hoofddorp: TNO Arbeid, juni 1999.

G. Evers. Eigen baas zijn. Zelfstandig ondernemers zonder personeel. Hoofddorp: TNO Arbeid, 2000.\*

F.C. Verboon, G.E. Evers. Zelfstandig ondernemers met zorgtaken. Hoofddorp: TNO Arbeid, februari 2000.\*

M.G. de Feyter, G.E. Evers, J.M. Meijers. Een halve eeuw jong. Verhalen van vijftigers die een bedrijf startten. Hoofddorp: TNO Arbeid, 2001.

\* Deze publicaties zijn te vinden op:

[http://www.arbeid.tno.nl/kennisgebieden/arbeidsmarkt\\_arbeidsverhoudingen/publicaties.html](http://www.arbeid.tno.nl/kennisgebieden/arbeidsmarkt_arbeidsverhoudingen/publicaties.html)





## **Summary An unreliable body. Disabled workers starting their own business.**

It is not always easy for disabled workers to find salaried employment where their limits and possibilities are sufficiently taken into account. These persons have an unreliable body, which means that they will be unable to carry out their work on a regular basis. Employers find this inconvenient as it poses a threat to continuity.

Does not being able to find salaried employment mean that disabled workers are no longer able to find work? Or are their other possibilities? Does self-employment offer a new perspective for disabled workers to take an active part in society and (in the long-term or otherwise) to earn a living? And, that being the case, what are the problems they face with when setting up their own business?

In order to gain an impression of the opportunities of self-employment, 22 interviews were held with 24 self-employed disabled workers. Two interviews involved the self-employed person and the partner. Some self-employed persons have already begun working, others are in the starting phase. The issues discussed included their starting motivation, their business, social security, how they view their future, and the consequences of their disability for the business.

### **The self-employed**

The group of 24 self-employed persons was made up as follows:

- Half the group were women.
- Fourteen self-employed persons were married (in two cases the interview took place in the presence of partners, who are also disabled), six self-employed persons were single and four were living together.
- There was a substantial age difference: the youngest was 26, the oldest was 60 (the average age was 43, which corresponds to the average age of self-employed persons in general, see: Evers, 2000).

The extent of disability among the 24 self-employed persons was very varied. The disability was sometimes visible (paraplegia resulting in the person being confined to a wheelchair, a visual disability, or a physical disability due to the loss of the use of an arm), and sometimes invisible

(concentration problems and fatigue as a result of a whiplash, sarcoidosis, back complaints, multiple sclerosis, RSI, burnout, manic depression, epilepsy, loss of memory due to the organo-psycho syndrome). In a great many cases, the disability was the result of work or a traffic accident. These persons had been free of disability for a substantial part of their lives, but were suddenly confronted by a handicap which, needless to say, had drastic consequences. Most of the those interviewed (18) had been working in salaried employment for a considerable time. The others had already had their own company in the Netherlands or abroad.

The question is whether the disabled workers became self-employed out of necessity or otherwise. The answer to this question is finely balanced. From the interviews, it emerged that most disabled workers would have preferred to remain in salaried employment. But this appeared to be extremely difficult as employees were reluctant to take on or keep disabled workers in employment. Employers have the idea that disabled workers cannot offer sufficient continuity due to the risk of incapacitation, and employers therefore regard them as unreliable. On the other hand, the disabled workers indicated that when they tried to work in salaried employment, too little notice was taken of their limitations. There were insufficient possibilities to adjust working conditions and working times to the work demand of disabled workers. Some indicated that they had to rest several times during a working day in order to be able to keep up with their work. Or it was difficult for them to get going in the morning, which meant that they had to start work at different times. Adapting working conditions to their situation posed too many problems, so working in salaried employment was no longer a realistic option.

This came as quite a shock for some of the disabled workers, as it meant that working in salaried employment had become more or less impossible. Dealing with this is almost like a process of mourning that people have to be go through before they have the resilience and energy to start something new. But once they have gone through and completed this process, they are very motivated to start work again as self-employed persons. The desire to be socially acceptable again is very great. Moreover, a strong motivation is necessary as a lot of red tape is to be cut through and a great deal of resistance to be overcome. The

final reward is your own business where your own possibilities and limits can be taken into account.

A number of those interviewed had already had their own business and knew from experience the opportunities that this offered. For some self-employed persons, their disability was cause to fulfil a long-desired goal: starting their own business.

### **The company**

The self-employed persons are engaged in a wide range of activities. An overview is given in table 1.

Table 1: Those interviewed are classified according to sector

Sector	Number
Service provision	15
Industry	4
Healthcare & nursing	2
Hotel catering	1
Retail trade	1
Construction	1
Total	24

The activities carried out are very varied: printer, water bed innovator, retail trader, restaurant owner, tin worker, beauty specialist, advisor (financial and organisation), gravestone and memorial designer, therapist, music teacher, trainer/coach, clothing designer, translator, handyman.

Although the activities can be divided into various sectors, there is a great deal of similarity in the type of activities performed. These are primarily activities to do with the provision of services and knowledge-intensive activities with manufacturing coming well behind.

A number of those interviewed started a business associated with their previous activities, but others opted for a different choice. This was geared to a particular hobby that was already being pursued, where the interviewee was well-aware of the opportunities (the tin founder and the hobby shop owner). The choice of business can also be influenced by a certain treatment or product from which the person concerned has

benefited. The motivation to focus on water bed innovation was influenced by the healing effects of water beds on the serious back complaints suffered by the interviewee in the construction industry. The alternative therapist benefited greatly from colour and flower therapy during her own recovery, and the trainer/coach who had suffered a burnout, thought he could pass something on to others based on his own experience. Two visually handicapped interviewees devised a unique method of teaching music, which is closely linked to the way in which children learn.

Some of the self-employed persons have taken on staff in order to carry out activities. The owner of the hobby shop, the restaurant owner, the metal company and the soil remediation company all employ personnel, and the printer is also going to take on staff. The soil remediator occupies a unique position as he has decided to employ disabled personnel only. Not only the company culture, in fact the whole physical set-up of the company has been geared to this choice. And as the entrepreneur indicates, this has no consequences for the service provision, as the business still has to do what it promises.

### **The start**

The majority of the interviewees have a benefit payment. This is a WAO (disability benefit) or WAJONG (young persons' disability benefit), an WW (unemployment benefit), a WAO/WW combination, or a national assistance benefit. For this reason, disabled workers have to deal with the implementation agency (UVI) when starting their own company. The UVI must approve the fact that time is being spent on activities that might lead to a disabled person starting their own business. The starters have mixed experiences with the UVIs. The idea of starting your own company is sometimes discouraged as reintegration into salaried employment is the preferred and more well-known option at the UVI. One of the starters received part approval from the UVI as she had demonstrated that she could work. She had, after all, written her own business plan!

On the other hand, the UVI played an active role for some disabled workers who wanted to familiarise themselves with starting their own business, by introducing them to organisations that support and supervise starters. The costs of this supervision were covered by the UVI. One starter even had the opportunity to get acquainted with both self-

employment and salaried employment. The way the UVI treats self-employment initiatives appears to depend on the employment expert that the disabled worker has to deal with.

A general complaint about the UVI was that the employment experts change on a regular basis, so validity of appointments is often put at risk. Appointments often have to be reconfirmed if a new employment expert is appointed. The excessive decision-making period was also mentioned on a number of occasions as an obstacle to getting started.

The experiment with the Personal Reintegration Budget (PRB) in the Utrecht region provided encouragement to get acquainted with self-employment. The PRB offers various possibilities to get involved in personal reintegration. The PRB enables disabled workers to purchase their own support or coaching and to follow courses. A number of starters have used this facility and spoke about it very positively.

Only one starter indicated having received a loan from the UVI within the framework of the Starters Credit for Disabled Workers Regulation (Bulletin of Acts and Decrees 489, 1998). This regulation came into being in 1998 in order to provide credit to starting disabled workers. It seems that the UVIs apply this regulation with restraint. The reason is unclear, but it is presumably the unfamiliarity with the regulation and the general preference at UVIs for a return to salaried employment.

The role of the banks poses problems for starting disabled workers. This is a pity, as starters view obtaining credit from a bank as a confirmation of entrepreneurship. Interviews with starters have revealed that banks are not really enthusiastic about providing credit to starting disabled workers. The reasons for this are not clear, it could be because: a) there are doubts as to whether the person concerned can actually start a business in view of his/her disability, or b) the level of the credit is not commercially attractive enough for the bank. The majority of starters only need a limited amount of credit and it is questionable whether this is attractive enough for the bank, bearing in mind that the amount of work involved almost corresponds to issuing a large credit amount. On the other hand, incomes are far smaller.

Most starters used support when beginning their own business. The support originated from local starters initiatives, where there is often a

great deal of expertise based on years of experience in supporting starting entrepreneurs. This support was an important incentive for starters to take the first steps towards entrepreneurship. Starters get to learn the ropes and they are supervised for a part of the starting period. This support is not only confined to the self-employment matters such as writing a business plan and learning bookkeeping, but also deals with the social security consequences of starting a business. This is an essential question for many starters, as a large number of them are on benefit when they begin their own business.

The interviewees indicated that they would like to see the supervision continue over a longer period, in other words, the support should not be confined to the period prior to the start. Many new problems crop up in the course of time and they would like to be able to discuss these with an advisor. As the problems often occur following the starting period, the starters have to cover the costs themselves, and this discourages them from actually seeking support.

### **The social security**

Most of the interviewees are on benefit. This means that the consequences of starting a company have to be investigated carefully as this can affect the benefit situation. In any case, it is important to reach agreement with the UVI about this.

Receiving benefit has two consequences: on the one hand, it provides a basic income and a number of matters relating to social security are settled, on the other hand, it requires a great deal of consultation with the UVI in order to start one's own business. Moreover, most disabled starters want to know what will happen if their own company is not a success. The idea of losing a benefit and having to fall back on national assistance is very unappealing to many. Taking out insurance, to the extent that this is possible bearing in mind the disability, is not realistic due to the high costs associated with such a step. One or two have part-time jobs as this offers some social security.

Questions that need to be answered include: how much can a person earn in addition to the WAO benefit before the benefit is reduced or terminated. The question is when is income from the business sufficiently stable in order to absorb any possible changes to the benefit. After all, the disability may always lead to a certain reverse in fortunes.

In the case of a WW benefit, the amount of time that the starter devotes to his/her own company is important as this has a bearing on the time available for the labour market. This, in turn, is reflected in a benefit cutback. Furthermore, those receiving WW benefits are under obligation to seek work, something that is often regarded as pointless by disabled workers. A lot of doubts have been expressed, based on personal experience, as to whether employers are sufficiently prepared to take on disabled workers.

The situation is even more complicated for those with both a WAO and a WW benefit. The disability percentage may be lowered following a re-examination, for instance. In that case, a WW benefit will be requested and two different regimes will have to be taken into account should a disabled person wish to start his/her own business: the so-called remaining earning capacity, and the number of hours that the relevant person is available for the labour market. Moreover, the recovery period for the WAO and WW are different. The recovery of a benefit can take place if it is apparent that the person is unable to start his/her own business and has to fall back on a benefit.

One starter had an insurance benefit in addition to his WAZ (disability benefit for the self-employed) benefit. For some time, the insurer had been pressuring the interviewee to resume work so the benefit could be terminated. According to the interviewee concerned, the insurance offered little support for planning a resumption of work, and the UVI that issued the WAZ was not active in the area of reintegration.

### **The future**

The move towards entrepreneurship is viewed as a positive step by many disabled workers. It has given them a perspective, and they are positive about the success of their businesses. A number of them think that in the long-term they will be no longer dependent on benefit. This is something that they would very much welcome, partly because this would be a recognition of their company activities. Only a few self-employed persons think that they will always be dependent on benefit, as their disability limits their scope for work. As a result, they can only work for a limited number of hours.

Getting assignments through word of mouth is a very important way of getting work for disabled workers. In addition, an informal network of



self-employed colleagues is also important, as work can be outsourced if it proves too much or if the person concerned is unexpectedly taken ill. The chance of this happening is always present given the disability. Moreover, colleagues can be brought in for big assignments if the capacity is beyond that of the relevant self-employed person. Self-employed disabled workers are rarely members of 'official' organisations, such as employer, employee or sector organisations. Those that are, were already members before their disability or are members because it is obligatory in the sector.

### **Role of the disability**

For almost all self-employed disabled workers, the disability imposes restrictions that have to be taken into account. These persons are aware of this, as they have learnt to take care of themselves and they are conscious of their own limits. Various strategies are employed to gear their possibilities to their restrictions.

- There are several periods of rest during the day.
- More staff are employed than are generally necessary, but as a result, the disabled worker can take time off to rest if necessary.
- Ample time is planned for assignments, and working under pressure of time is avoided. The fact that work may require extra time is taken in to account. This may be as a result of the disability or someone dropping out. This should prove no obstacle if things have been explained fully to clients.
- Full-time working is rare, most disabled workers work part-time. This may mean that work is restricted to a certain number of hours per day or per week. Some consciously vary their work. Less exhaustive work, such as accounting, can be used to recover strength. Some disabled workers need part of the day to get going, but this also means that the working day is extended.
- The personal workstation is often adjusted to the disability, personal working conditions are specifically taken into account.

The examples in this book demonstrate that if self-employed disabled workers take sufficient account of their restrictions, there are enough possibilities to carry out work. This seems to prove that encouraging disabled persons to become entrepreneurs has its opportunities and rewards.