

Het Bbz: van laatste strohalm tot superkans

Per jaar krijgen vierduizend ondernemers een boei toegeworpen in de vorm van het Besluit bijstandsverlening zelfstandigen (Bbz). Deze regeling helpt hen een eigen bedrijf te starten vanuit een uitkering of behoedt hun bestaande onderneming voor omvallen. De bekendheid van het Bbz laat echter te wensen over. En voor wie het wel kent, is de drempel hoog. Tijd voor innovatie.

■ TEKST SIGRID VAN IERSEL BEELD DUNCAN DE FEY

Mannenharten. Meryem Akbas en Sevim Aydemir beginnen te stralen als ze de naam noemen van de speelfilm die hen op het idee bracht om een eigen koffiezaak/lunchroom te beginnen. Als alleenstaande moeders met een bijstandsuitkering zochten ze naar een nieuw perspectief. Een eigen zaak. Sevim is keukenprinses, Meryem is van het papierwerk. Een gouden combinatie, vonden ze.

Ze legden hun plan voor aan de gemeente Tilburg, die hen in contact bracht met een coach om hen te begeleiden bij hun ondernemersplan. Uitstekende hulp, zegt Meryem, want hun plan werd flink verbeterd en aangepast. Het Turkse brood dat ze graag wilden serveren, was misschien niet zo geschikt voor de senioren die zij als doelgroep zagen voor hun lunchroom.

Samen zetten ze alles op alles om hun plan uitgevoerd te krijgen. Als er meer papierwerk nodig was, zorgden ze dat de gemeente het de volgende dag al in de mailbox vond. Dat schiep vertrouwen. Zo kregen zij als starters de maximale lening vanuit het Bbz.

Het lastigste onderdeel was het vinden van een geschikt pand, waarbij geld en tijd flinke obstakels waren. Ondernemers die een overnamekandidaat zochten, gaven hun weinig beslissingstijd, terwijl Meryem en Sevim de overname eerst nog moesten voorleggen aan de gemeente. Ook hun achtergrond – twee vrouwen zonder horecaervaring en eigen financiële middelen – gaf eigenaren van onroerend goed enkele keren niet genoeg vertrouwen.

Na anderhalf jaar lukte het eindelijk in Raamsdonkveer, een Brabants dorp dat ze alleen kenden van horen zeggen. Hier konden ze de bestaande koffie- en theezaak 'T & Espresso' overnemen, inclusief inventaris, menukaarten en website. En inclusief klantenkring: iedere ochtend staan er een stuk of tien vaste klanten voor de deur, die samen met hen naar binnen willen. Sevim: "We zijn vanaf de eerste dag omarmd door dit dorp. Het gaat met de dag beter en we zullen het straks veel en veel beter hebben dan nu."

Van betekenis Jaarlijks maken zo'n vierduizend mensen gebruik van het Bbz. Daarmee is het een relatief kleine regeling in het sociaal domein, die ook niet zo bekend is bij ondernemers. Uit een recente achterbanraadpleging van ZZP Nederland blijkt dat 80 procent van de zzp'ers het Bbz niet kent. Ondernemers in nood schromen bovendien nogal eens om er een beroep op te doen. Uit schaamte, maar ook omdat ze behoorlijk veel financiële gegevens op tafel moeten leggen. Voor degenen die wél aankloppen, is de regeling van grote betekenis. Het is vaak de laatste strohalm. En ook starters vanuit de bijstand kunnen enorm veel baat hebben bij een gemeentelijke lening vanuit het Bbz, zoals Meryem en Sevim.

Ondernemerschap wordt steeds belangrijker op de arbeidsmarkt. Vooralsnog houdt het sociaal domein zich echter voornamelijk bezig met mensen in loondienst en ook de Participatiewet gaat daar helemaal van uit. Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid plaatste daarom de Bbz-regeling, die alweer sinds 2004 bestaat, op de innovatieagenda om te onderzoeken wat er beter kan en moet. Een werkgroep van gemeenten, VNG, het ministerie en Divosa heeft onderzoek gedaan naar verbetering van de dienstverlening en voorstellen uitgewerkt. Na een speciale training van servicedesign-bureau Muzus om 'razende reporter' te worden, vroegen medewerkers van de ROZ Groep in Hengelo, de gemeenten Amsterdam, Lelystad ►►



Meryem Akbas en Sevim Aydemir in hun lunchroom.

» en Leeuwarden en van Muzus zelf zo'n vijftig ondernemers naar hun ervaringen met het Bbz en hun behoeften als zelfstandige. Deze persoonlijke gesprekken leverden een breed overzicht op van de zegeningen en de knelpunten van de regeling.

Moeras Een kenmerk van het Bbz is dat de doelgroepen enorm uiteenlopen: van grote ondernemers die in de problemen komen – een it-bedrijf met veel personeel of een landbouwbedrijf dat omvalt – tot mensen in de bijstand die yogadocent willen worden of dromen van een webwinkel. Voor deze (en meer) typen heeft Muzus in opdracht van Divosa zes ondernemersprofielen ontwikkeld, zodat gemeenten hen gericht kunnen benaderen. Zo is er de talentvolle solist die zijn hart volgt, maar niet genoeg verdient met sieraden maken. Ondernemers in deze doelgroep zijn gebaat met enkele slimme tips over het positioneren van hun diensten en een financiële overbrugging. Een ander profiel is dat van de noodgedwongen zelfstandige die geen idee heeft wat eigenlijk een goed verdienmodel is. Deze zzp'er is geholpen met het bijbrengen van basisondernemersvaardigheden en een aanvulling van het inkomen tot bijstandsniveau. En voor de zelfverzekerde ondernemer die een groot plan heeft ontwikkeld voor noodzakelijke groei maar geen akkoord krijgt van de bank, is investeringskrediet en een solide plan over de inzet en aflossing hiervan een welkome oplossing.

Een van de werkgroepleden is Ellen Lansink, manager van de ROZ Groep (Regionale Organisatie Zelfstandigen). Met dertig medewerkers zet haar organisatie zich in voor de bevordering van onderne-

Divosa Vrijdag (op donderdag)

Op donderdag 8 november organiseert Divosa een bijeenkomst over de innovatie van de Bbz-regeling. Die dag worden de zes klantprofielen van ondernemers gepresenteerd, inclusief hun behoeften, drijfveren en de drempels die zij ervaren. Daarna gaan de aanwezigen zelf met de ondernemersprofielen aan de slag. Hoe kan de Bbz-regeling in jouw gemeente worden verbeterd? www.divosa.nl/agenda.

merschap in bijna alle gemeenten in Twente en de Achterhoek. "Je ziet aan de buitenkant niet of een ondernemer in moeilijkheden verkeert. Velen zijn er niet erg open over. Bovendien denkt een ondernemer vaak dat het morgen wel weer beter gaat, omdat dan die nieuwe opdracht binnenkomt. Maar hoe later je aan de bel trekt, hoe moeilijker het is om nog uit het dal te klimmen. Meer bekendheid geven aan het Bbz is voor ons dan ook een belangrijk speerpunt."

Om die bekendheid te vergroten, zoekt de ROZ Groep actief contact met mensen die om de ondernemer heen staan, zoals accountants, boekhouders en de Belastingdienst. Zij zien sneller dat het misgaat en kunnen ondernemers doorverwijzen naar de ROZ Groep.

Een ondernemer kan door plotselinge tegenslag in de problemen komen, maar vaak ligt er een ander probleem ten grondslag aan de financiële zorgen, weet Lansink. "Iemand is bijvoorbeeld wel een ondernemer, maar geen werkgever. En de ander beschikt juist weer over te weinig onderne-

merskwaliteiten." De ROZ Groep werkt met een coachpool van ervaren ondernemers die fungeren als klankbord. "Dat is ook een aanbeveling voor de innovatieagenda. Er is meer begeleiding nodig om de aanvragers echt uit het moeras te halen en te houden."

Aarzelingen Het Bbz moet niet alleen een financieel instrument zijn, maar ook gericht zijn op begeleiding en coaching, benadrukt ook Coert de Vos, ondernemersadviseur van de gemeente Tilburg die onder anderen Meryem en Sevim heeft begeleid. "Dat kan de kans op gezond ondernemerschap flink vergroten."

Persoonlijk contact is de sleutel. Zo ging Lansink (ROZ Groep) een keer mee met de 'razende reporters'. "Een van de ondernemers vertelde ons toen dat alle informatie voor een aanvraag goed op de website stond, maar dat hij pas tijdens het gesprek met onze medewerkers het vertrouwen kreeg om de aanvraag daadwerkelijk te doen. Ondernemers hebben vaak het gevoel dat hun privacy overboord gaat, omdat ze alle financiële gegevens moeten aanleveren. In een gesprek komt het vertrouwen over wat we kunnen betekenen. Daarmee kunnen we aarzelingen wegnemen en uitleggen waarom het belangrijk is."

Mensen die een kans krijgen dankzij het Bbz, zijn vaak enorm dankbaar. Menigeen groeit vervolgens uit tot ambassadeur, zoals ook de ondernemer die Lansink sprak. "Hij zette door en kreeg zijn bedrijf weer op poten. Daarna bracht hij bij collega-zelfstandigen het Bbz onder de aandacht. Ondernemers moeten een drempel over. Daarna levert het ze vaak rust op en eindelijk weer focus op hun bedrijf." ✨

Meer over de innovatie van de Bbz-regeling en de ondernemersprofielen lees je in het volgende nummer van Sprank.



Kenny B: 'Hun hulp is onbetaalbaar'

Kenneth Bron kwam als asielzoeker naar Nederland, woonde met een bijstandsuitkering in Tilburg en droomde van een loopbaan als zanger. Het liefst zong hij in het Nederlands, maar was dat wel een goed idee, met zijn Surinaamse accent?

De klantmanager en de ondernemersadviseur van de gemeente Tilburg stonden positief tegenover zijn droom en regelden begeleiding bij de zakelijke kant van het muzikantenvak plus een uitkering. Dat was in 2010. Kenneth: "Het was mooi dat een paar slimme mensen vertrouwen in mij hadden. Die positieve druk hielp me. Ik wilde bewijzen dat zij het goed gezien hadden. Hun hulp is onbetaalbaar."

Directeur Kees de Koning van muzieklabel Top Notch overtuigde Kenneth ervan dat zingen in het Nederlands een uitstekend idee was. Nog voor het tekenen van zijn platencontract kon zijn uitkering worden beëindigd. "Geweldig. Ik houd niet graag mijn hand op. Maar het is goed om hulp te accepteren, zodat je verder kunt."

Als Kenny B. scoorde Kenneth in 2015 de superhit 'Parijs' met het bekende zinnetje 'Praat Nederlands met me'. Zijn advies aan mensen die vanuit een uitkering willen gaan ondernemen? "Grijp alle kansen, maar ken ook je kwaliteiten. Jij moet jouw ding awesome vinden, jij moet die zestig uur per week maken. Wees zelf je allergrootste fan."