

# Zelfstandig ondernemerschap

Geef bij onderstaande eigenschappen aan welk cijfer je op dit moment aan jezelf geeft.  
Schrijf dit cijfer op de lijn bij de vraag onder de eigenschap op een schaal van 1 tot 10.

## Eigen baas zijn

Een belangrijke voorwaarde is de behoefte graag eigen baas te zijn en liever niet onder een ander te willen/kunnen werken. Het lijkt een open deur maar vraag jezelf af of je inderdaad degene bent die graag alle vrijheid heeft om initiatieven en beslissingen te nemen. Iemand die in staat is geheel op de eigen kompas te varen? Tegelijkertijd weet een ondernemer ook dat hij niet alles zelf moet/kan doen. Bepaalde dingen kunnen anderen gewoon beter.

Hoe belangrijk is eigen baas zijn voor jou?



## Gedrevenheid, actiegerichtheid en zelfdiscipline

Een 'heilig en onverwoestbaar geloof' hebben in de waarde van een commercieel idee en alles op alles zetten om dit in de praktijk te realiseren. Kun jij het daarnaast opbrengen om veel tijd in je bedrijf te steken? Avonden en de weekenden doorwerken als het nodig is? Als eigen baas ben jij immers degene die de organisatie gaat sturen!

Hoe gedreven en gedisciplineerd heb je tot nu toe de zaken actief aangepakt?



## Kostenbesef en risicobeheersing

In staat zijn zuinig om te gaan met geld en andere bedrijfsmiddelen. Zorgvuldig nadenken over investeringen. Aandacht geven aan een goed financieel beheer. Zorgen voor een goed plaatje van kosten en opbrengsten. Neem je beslissingen na goed overwegen en hou je rekening met wat er in het slechtste geval kan gebeuren? Of begin je zonder na te denken ergens aan?

Hoe goed ben jij op de hoogte van je zakelijke financiële situatie en middelen?



## Verlies pakken

Kun jij goed met tegenslagen omgaan en je verlies onder ogen zien? Onderneem je actie om verder verlies te voorkomen of in te dammen of ga je bij de pakken neer zitten? Ondernemerschap is hoe dan ook soms je verlies nemen en vol goede moed doorgaan met ondernemen.

Hoe goed ga je om met tegenslagen?



### Netwerken

Een bedrijf heeft klanten nodig en deze klanten moeten natuurlijk ook bereikt en gewonnen worden. Ben je in staat een netwerk van relaties op te bouwen en in stand te houden dat nuttig kan zijn voor het succes van je eigen onderneming?

Welke waarde geef je je inspanningen om je netwerk (uit) te bouwen?



Hoe actief ben je om je netwerk te onderhouden?



### Visie en missie, gecombineerd met doorzettingsvermogen

Weet je wat je wilt bereiken en hoe jij je met jouw producten of diensten wilt onderscheiden in de markt? Een duidelijke koers en visie zorgen ervoor dat je kunt bereiken wat je graag wilt bereiken. Ben jij degene die die koers en visie bepaalt, uitzet en zich eraan vasthoudt?

In hoeverre heb je een toekomst visie en heb je het idee dat je het roer vast hebt?



Ben je een doorzetter?



### Verkoopkracht

Producten, ideeën of diensten aan de man kunnen brengen. Anderen kunnen overtuigen, enthousiasmeren en over de streep trekken. Geloof in eigen product, idee of dienst over het voetlicht kunnen brengen en op anderen kunnen overbrengen.

Lukt het je om de ander, je klant, te overtuigen en over te halen tot aankoop van je product of dienst?



### Initiatief en durf

Zelfstartend zijn. Eigen initiatief ontwikkelen. Beredeneerde financiële risico's durven nemen. Bereid zijn eigen geld te investeren in een zakelijke onderneming. Aanpakken en lef hebben om dingen te doen waarbij je niet bang bent voor het onbekende. Heb je voldoende vertrouwen in je dienst/product of lig je er wakker van?

Hoeveel initiatief en durf heb je laten zien de afgelopen periode?



#### Geldmotief

Hoe zit het met je gedrevenheid om veel geld te verdienen en om rijkdom te vergaren? Ben je iemand die 'poengericht' denkt en handelt' en die gevoelig is voor financiële prikkels? Of juist niet?

Welke waarde geef je aan geld, hoe belangrijk is het voor je?



#### Obstakels

Ondernemerschap is niet zaligmakend. Op je pad kunnen zich allerlei weerstanden met betrekking tot het ondernemerschap zoals het ondernemerschap een te eenzaam of solitair avontuur vinden, opzien tegen de administratieve/fiscale/juridische zorgen en rompslomp, beangstigd worden door de financiële onzekerheid of betwijfelen of men wel uit het goed hout is gesneden voor het ondernemerschap. Ben je in staat om met deze obstakels om te gaan?

Hoe flexibel ga jij om met obstakels die zich voordoen?



#### Neus voor zaken en nieuwsgierigheid

Gevoel hebben voor de markt. Kansen zien voor bepaalde producten of diensten. Gevoel voor hoe je dingen moet aanpakken om er een zakelijk succes van te maken. Kansen en oplossingen zien die anderen niet voor mogelijk houden.

Hoe goed denk jij in kansen en mogelijkheden?



Niet de sterkste, maar degene die  
zich aanpast overwint!

*Darwin*