

Vier octrooien: Tijdens mijn baan als Research & Development engineer werden mijn ideeën niet of nauwelijks gehonoreerd. Nu heb ik inmiddels 4 octrooien op mijn naam staan en 2 daarvan worden in de nabije toekomst in concrete producten omgezet. De ontwikkelings-trajecten hiervoor zijn onlangs van start gegaan.

Wat vind je minder leuk aan het zelfstandigenbestaan? Hoe kan dat verbeterd worden?

De onzekerheid van de continuïteit in het verkrijgen van opdrachten is voor mij het minst prettige aan het zelfstandigenbestaan. Door de kwaliteit en betrouwbaarheid van mijn geleverde diensten en producten (zie portfolio op de www.markenstein.info) bouw ik verder aan de goodwill van mijn bedrijf. Hierdoor zal de opdrachten stroom vloeiender worden.

Maatschap: Om voor mijn klanten een grotere betrouwbaarheid, expertise en capaciteit te garanderen heb ik een maatschap (momenteel 6 personen) opgericht om grotere projecten aan te kunnen en "turn key" (totaal) oplossingen te kunnen leveren.

Hoe kan een opdracht/project eruitzien? En wat doe je dan?

Een opdracht of project ontstaat vanuit een probleem of idee dat ter sprake komt tijdens "een ontmoeting". Dit kan een netwerkbijeenkomst zijn maar ook een barbecue bij de buurman. Een weliswaar eenvoudig doch schetsend voorbeeld:

"Bij ons bedrijf hebben we eigenlijk behoefte aan iets van machine bewaking in combinatie met toegangsverlening om apparaten/machines die ook 's nachts draaien te kunnen servicen want stilstand kost enorm veel geld. Wat zouden we hieraan kunnen doen?"

In zo'n gesprek kunnen we wellicht tot een idee voor een eventuele oplossing komen waarna we in eerste instantie een haalbaarheids-onderzoek gaan starten.

Na rapportage hiervan kan worden bekeken of we, en hoe we, de opdracht formuleren in termen van resultaat, specificatie en offerte. Hierna kan de opdrachtgever een "Go" of een "No Go" geven.

Geef een tip aan andere zelfstandigen of aan anderen met jouw beroep

Tip: Hanteer een gedragscode bij al je werkzaamheden, hiermee bouw je goodwill op. Dit betekent: eerlijkheid, openheid, afspraken nakomen, met je klanten 'samenwerken'.

Bedenk hoe je wilt dat de klant je ziet. Verplaats je in de behoefte van je klant, een technisch hoogstandje hoeft voor je klant niet altijd rendabel te zijn, soms is een eenvoudige oplossing beter, kies daar dan voor. (Be) houd je focus op je gedragscodes en zorg voor een win-win situatie. Uiteindelijk is het je eigen goodwill die de 'flow' realiseert.

Wat maakt deze tip zo waardevol?

Tegenwoordig is men op bijna alle fronten van het ondernemerschap geneigd de korte termijn en snelle binnenhalers te pakken, zie b.v. alle inspanningen gericht op impuls koopjes. Dit werkt niet op lange termijn, tenzij je b.v. een broodjeszaak of "euroshop" hebt. Voor ondernemers in, o.a. de automatisering, is de klantrelatie, direct en indirect op lange termijn van belang. De klant komt bij je voor jouw 'toegevoegde waarde' zodanig bepaald (branche-specifiek) dat hij bij jou beter uit is.

MKB Deventer?

Naast mijn bedrijfsmatige activiteiten speel ik jazzgitaar in de Hanzestad Big Band www.hanzestadband.nl waarin meerdere ondernemers spelen. Zij vertelden mij enthousiaste verhalen over het MKB Deventer waardoor ik de proef op de som nam en recent lid werd. Hier heb ik geen spijt van! Via het MKB Deventer heb ik al meerdere bruikbare leads mogen ontvangen. Zo werk ik nu in een innovatieproject intensief samen met Saxion Hogescholen.

Het MKB Deventer is voor mij niet alleen een netwerk voor samenwerking in ondernemerschap maar ook een informatiebron voor mijn bedrijfsvoering en projecten voor b.v. het verkrijgen van diverse waardevolle innovatie subsidie-tips.

Aanbieding

Vals geld en veiligheid

Ook het Deventer bedrijf CashTester International, gespecialiseerd in vals geld detectie apparatuur, ondersteunt dit project van harte. Voor de ondernemers die meedoen aan dit project geeft CashTester 15% korting op haar gehele assortiment. Hierbij komt de uiteindelijke investering voor de ondernemer voor een gecertificeerde vals geld detector, neer op zo'n 40-50 euro. Voor meer informatie www.cashtester.com of neem contact op met Erwin Rouwendal 0570-612621.

Vals geld is vaak een onderschat probleem welke de ondernemer al snel enkele honderden euro's kan kosten. Het grote voordeel naast de preventieve werking van gecertificeerde apparatuur is dat de vals geld detector binnen een fractie van een seconde aangeeft of het biljet echt of vals is. Hierdoor ben je niet meer afhankelijk van de subjectieve waarneming van de caissiere.

