

ILSE VAN EETVELDE
"Ik werk niet minder,
ik werk anders."



UW **ONLINEZAAK** AANPASSEN AAN UW TALENTEN EN PRIVÉLEVEN

Als solo-ondernemer de zakenwereld rond

Via hun website en sociale media boetsen solo-ondernemers hun business op maat van hun aanbod, hun gezin en zichzelf. "Je kunt in je eentje perfect een succesvolle zaak uitbouwen met behoud van al je vrijheid." *Annelies De Waele, fotografie Kris Van Exel*

Ilse van Eetvelde biedt online marketingcursussen aan voor solo-ondernemers en bedrijven. Vijftien jaar geleden begon ze als kleurenconsulente voor bedrijven en organisaties. "Gaandeweg ging ik in die niche ook onlinecursussen aanbieden. Ik doorliep toen nogal wat trajecten rond marketing. Nu bied ik zelf online marketingtrainingen aan", zegt Ilse Van Eetvelde. "Belangrijk is dat ik in de beginfase marketingproblemen én -oplossingen zelf heb ondervonden. Veel marketingopleidingen komen uit de Verenigde Staten en die kan je niet zomaar gebruiken in Europa. Sowieso test ik eerst alle marketingtools zelf uit. Mijn klanten help ik nu online via trajecten, mails, videogesprekken enzovoort."

De klanten van Van Eetvelde zijn zelf ook bijna allemaal solo-ondernemers. "90 procent wil ook onlinecursussen aanbieden", zegt Van Eetvelde. "Ik maak hun wel duidelijk dat een zogenoemd passief inkomen een mythe is. Als je een onlinetraining opzet, moet je daar heel veel tijd en energie in stoppen. Het beeld van de solo-ondernemer die op het strand ligt terwijl het geld binnenrolt, vergeet het maar."

Solo-ondernemers heb je in alle ma-

ten en kleuren, maar sinds het internet en sociale media kunnen ze nog beter, anders en breder hun vleugels uitslaan. Ze verkopen producten en diensten via eigen websites, accounts en toegespitste onlinekanalen. Ze boetsen hun business op maat van hun aanbod, hun gezinssituatie en zichzelf.

Flexibiliteit

Als serie-ondernemer met heel wat jaren ervaring op de teller ziet Lien De Pau ook de valkuilen van de hype rond solo-ondernemerschap. De Pau werkt als online-ondernemer vanuit het Spaanse Fuerteventura. Ze richtte in 2015 Zeker Van Haar Zaak op, een netwerk voor vrouwelijke ondernemers. Rond die tijd begon ze ook met de Travak Business School, de eerste Belgische onlinebusinessschool voor solo-ondernemers, freelancers en creatievelingen. Daarmee wil ze vrouwen helpen hun

***"Het beeld van de solo-ondernemer die op het strand ligt terwijl het geld binnenrolt, vergeet het maar"* - ILSE VAN EETVELDE**

zaak zo bij te sturen dat ze er niet de slaaf van worden, maar bereiken wat ze beoogden: vrijheid.

Het ondernemerschap zit al een tijd in de lift, berichten ook de zelfstandigenorganisaties Unizo en Voka. Maar ondernemen en freelancen zijn twee verschillende dingen. Dat bijvoorbeeld veel vijftigplussers freelancen, hoeft niet te verwonderen. Vaak hebben ze geen zin om op de bank te gaan zitten, wanneer ze op de reguliere arbeidsmarkt worden uitgerangeerd. "We krijgen allerlei ondernemers over de vloer", zegt Lien De Pau. "Sommigen verkopen nog maar pril, vaak nog in bijberoep, anderen zijn al jaren actief. Het gaat van mensen die puur online producten en diensten aanbieden tot ondernemers die voornamelijk offline actief zijn. De meerderheid van hen is niet vertrokken vanuit een 'gat in de markt', wel vanuit een eigen passie of een vaardigheid. Vaak gaat het om *drop-outs*. Ze willen meer flexibiliteit in hun baan, meer evenwicht tussen werk en privéleven. Wat onze deelnemers vooral bindt, is dat ze de ambitie hebben een succesvolle zaak uit te bouwen, maar er niet de slaaf van willen zijn. Zo nemen ze liever geen werknemers in dienst, maar mik-



➤ ken ze wel hoger dan gewoon de eindjes aan elkaar knopen.”

Vrijheid

Solo-ondernemers zoeken vooral vrijheid. Ze willen bijvoorbeeld zelf bepalen waar ze werken en wanneer. Daarnaast willen ze hun potentieel beter benutten, hun jobinhoud beter afstemmen op hun kwaliteiten. Zo willen ze zelf kiezen met wie ze werken. “Ik waagde de stap naar het solo-ondernemerschap ook vanuit het gevoel dat ik niet meer kon doorgroeien”, zegt Lien De Pau. “Bovendien had ik het gehad met het ongebreidelde seksisme op de werkvloer.”

Flexibiliteit en vrijheid zijn een hoog goed, bevestigt Ilse Van Eetvelde. “Ik werk niet minder, ik werk anders. Als zelfstandige kies je je eigen ‘miserie’. Soms staat je hoofd ook niet naar het werk dat wacht, maar je hebt jezelf wel de opdrachten gegeven en dat maakt het makkelijker. Soms zijn er twijfels en dan heb je het best een mentor. Hét voordeel is de tijdwinst. Uren die ik anders in de file zou verliezen, kan ik nu aan mijn werk of mijn gezin besteden.”

Reizen

Of je kunt als een digitale nomade vanop afstand werken, zoals de onlinepsychologe Sofie Leemans. Ze werkte al vanuit een boomhut in Columbia, een chalet op de skipiste in Liechtenstein, vanuit Duitsland en Mexico, en af en toe vanuit België. “Tot voor twee jaar werkte ik in een Centrum voor Geestelijke Gezondheidszorg”, zegt Sofie Leemans. “Eerst nam ik loopbaanonderbreking, om een burn-out te vermijden. Dat jaar ben ik gaan reizen. Zo werd het me duidelijk dat ik iets anders nodig had dan een vaste baan.”

Leemans doet geen losse gesprekken meer met mensen, maar maakte programma's met ondersteuning. Daarnaast zijn er werkboeken. Haar doel is mensen niet afhankelijk te maken van een psycholoog of therapeut, maar hun alle tools geven om zelf verder te kunnen. “Eerst verloopt dat samen met mij, individueel en in groep - alles online.”

Met haar onlinebusinessschool Travak leert Lien De Pau hoe ondernemers het klassieke uurtje-factuurtje kunnen

DRIE PLATFORMEN VOOR SOLO-ONDERNEMERS



SHOPIFY.COM. Zowat het grootste webwinkelplatform ter wereld, met zo'n 600 000 klanten in 150 landen, vooral in de VS. Nederland loopt voor op België. Shopify werkt met templates. Betaal je een hoger lidgeld per maand, dan betaal je minder op transacties van je eigen aanbod. Voor België is er ook mijnwebwinkel.be.

PATREON.COM. Het platform voor creatievelingen die iets willen verdienen aan wat ze creëren, van foto en video tot andere kunst. Het principe is dat persoonlijke fans (*patrons*)

elke maand betalen voor het werk van hun artiest. Cijfers: 50.000 creators en een miljoen patrons. Maar de ene creator redt het al beter dan de andere. Alleen wie écht goed is, kan ervan leven.



TEACHABLE.COM. Beschouwd als het beste platform voor het online aanbieden van lessen, cursussen, trainingen. Diverse pakketten, van gratis tot pure business van 500 euro per maand. Je hoeft geen technicus te zijn of kaas gegeten te hebben van software om het platform in te zetten. Gebruiksvriendelijkheid is een troef.



“Je moet kunnen omgaan met onzekerheid in een wereld waar zekerheid het grootste goed is”

SOFIE LEEMANS, ONLINEPSYCHOLOGE

vervangen door een alternatief verdienmodel. “Zo kan je leren hoe je geld verdient met een aanbod, terwijl je onderhouden met iets anders bezig bent”, zegt De Pau. “Je kan ook uitdokteren hoe je je kennis omzet in een product. Mijn eigen school is daar een voorbeeld van. De ervaring als businesscoach kan ik online veel breder uitvouwen en zo meer mensen helpen. Ook leren we ondernemers hoe je alle werk in de periferie – van facturen tot sociale media – kan automatiseren en digitaliseren.”

Niet voor watjes

Het leven als freelancer en de bijbehorende concurrentie is wel een pijnpunt, zegt Lien De Pau: “Bedrijven doen almaar vaker een beroep op hen, omdat het administratief eenvoudiger en goedkoper is. Maar zo verwordt freelancen tot een soort slavenarbeid, waarin de wet van de goedkoopste geldt. Op lange termijn haalt noch de opdrachtgever noch de freelancer daar winst uit. In Nederland bestaat al een Broodfonds (een bijkomend vangnet voor ondernemers in geval van ziekte, *nvdv*). Ik hoop dat hier ook iemand opstaat die zich bekommert om de noden en zorgen van kleine freelancers.”

Het ondernemerschap is niet voor watjes, beaamt Sofie Leemans: “Het vraagt heel wat en je moet kunnen omgaan met onzekerheid in een wereld waar zekerheid het grootste goed is. Nu is er vrijheid en kan ik groeien. Dit voelt zoveel beter.”

Lien De Pau somt de voordelen nog eens op. “Ten eerste is er de schaal. Voor het internet een bondgenoot werd, moest je elke dag naar netwerkevents of recepties om je klantenbestand uit te bouwen. Een tweede groot voordeel van online ondernemen is dat introverte ondernemers veel meer kansen krijgen. Ik ben praatgraag, maar van nature ben ik introvert. Jezelf verkopen vergt dan enorm veel energie. Via het internet kan je die prospectie beter controleren.”

Hoewel ze zo veel mogelijk vanachter hun scherm doen, spelen solo-ondernemers in op de vraag naar ervaringen en minder spullen. “Je ziet dat mensen liever van mensen kopen dan van anonieme bedrijven. Zeker wie als solo-ondernemer vanuit zijn of haar passie vertrekt, heeft een voetje voor. Je bent je eigen merk, je zet meer in op service, op persoonlijk contact, je voelt beter de behoeften van klanten aan en kunt daar snel en flexibel op inspelen.” ©

Laat de consument bewegen en bouw gelijk ook aan uw merk

Als marketeer wilt u het rendement van uw campagnes bewezen zien. Hoe laat u de consument bewegen? Hoe genereert u verkoop? En hoe wordt het merk daar beter van?

Door een aantrekkelijk aanbod van uw merk breed te communiceren, creëert u niet alleen trafiek naar het winkelpunt. U bouwt meteen ook gestaag aan uw merk. En met "breed" bedoelen we echt wel héél breed: Roularta Local Media bereikt elke week **2.579.097 consumenten in Vlaanderen*** met De Zondag, Deze Week, Steps en KW.

Bekijk het groots, zet uw doelgroep in beweging en boek resultaat.



*Bron: CIM NRS 2017-2018



Klaar om uw doelgroep te doen bewegen? Contacteer dan

INGE CLAERHOUT

Director National Sales

inge.claerhout@roularta.be

02 467 56 26

0495 59 52 51

**Roularta
Local Media** 

wide is wonderful

www.roulartalocalmedia.be