

Bijlage 1: Kerncompetentielijst

Met een interview kan een professional toetsen of een iemand potentie heeft om als ondernemer aan de slag te gaan. Hierbij wordt gevraagd naar gedrag in soortgelijke situaties in het verleden, in het werk en in de privésfeer. Dat gedrag voorspelt hoe de uitkeringsgerechtigde zich in de toekomst in soortgelijke situaties zal gedragen.

Kandidaat	
Registratienummer	

	uitstekend	goed	matig	slecht
Ondernemerschap				
ondernemerschap algemeen				
klantgericht				
sociaal vaardig				
ondernemend				
representatief				
assertief				
commerciële instelling				
dienstverlenend				
verantwoordelijkheidsgevoel				
risicobereidheid				
flexibiliteit				
doorzettingsvermogen				
ontwikkelvermogen				
vakbekwaamheid				

Buiten het werk				
woon- en leefsituatie				
financiële situatie				
juridische situatie				
sociale situatie				
gezondheidssituatie	fysiek			
	psychisch			

Motivatie	<input type="checkbox"/> droom realiseren	<input type="checkbox"/> inzet restcapaciteit gedeeltelijk arbeidsgehandicapten
	<input type="checkbox"/> privé en werk combineren	<input type="checkbox"/> eigen baas (gezagrelatie)
	<input type="checkbox"/> onafhankelijkheid	<input type="checkbox"/> status
	<input type="checkbox"/> geen werk kan vinden	<input type="checkbox"/> geen werk kunnen vinden

In de bovenstaande tabel zijn de kerncompetenties voor ondernemers benoemd. Op de volgende pagina worden die toegelicht.

	Toelichting
Ondernemerschap algemeen	De (aspirant-)ondernemer laat klantgericht gedrag zien of kan dit benoemen. Hij is sociaal vaardig, ondernemend, representatief en assertief. Hij heeft een commerciële en professionele instelling, is servicegericht en vindt dienstverlening aan de klant belangrijk. De ondernemer laat een stimulerende en motiverende beroepshouding zien in de omgang met klanten en medewerkers. Hij heeft daarbij een groot verantwoordelijkheidsgevoel.
Klantgericht	Bij klantgerichtheid gaat het vooral om inlevingsvermogen en sociale intelligentie. In hoeverre is de (aspirant-)ondernemer in staat zich te verplaatsen in het perspectief van de ander en daar het eigen handelen op af te stemmen? Het gaat erom dat de ondernemer in staat is problemen op te lossen die zich door de aard van het werk aandienen. Voor alle duidelijkheid, het gaat niet om problemen die de ondernemer zelf veroorzaakt.
Sociaal vaardig	Bij de sociale vaardigheden gaat het om het kunnen communiceren en samenwerken met anderen. De communicatieve vaardigheid heeft verschillende aspecten: <ul style="list-style-type: none"> > verbale boodschappen van anderen kunnen navertellen > schriftelijke boodschappen van anderen kunnen navertellen > eigen boodschappen verbaal aan anderen overbrengen > eigen boodschappen schriftelijk aan anderen overbrengen <p>Er wordt onderscheid gemaakt tussen ontvangen en zenden van boodschappen, want iemand kan heel goed zijn in het begrijpen van boodschappen en slecht in het zelf formuleren en overbrengen van een boodschap. Verder is onderscheid aangebracht tussen mondeling en schriftelijk communiceren. Schriftelijke communicatie wordt steeds belangrijker door het e-mailverkeer, het gebruik van sociale media etc.</p> <p>De (aspirant-)zelfstandige moet kunnen samenwerken met bijvoorbeeld toeleveranciers, onderaannemers, werknemers en opdrachtgevers door:</p> <ul style="list-style-type: none"> > het eigen handelen af te stemmen op anderen > teambelangen voor eigen belangen te laten gaan > gebruik te maken van de eigen competenties en die van anderen > hulp te geven en ontvangen <p>Samenwerken betekent niet samen werken, maar activiteiten onderling nauwgezet afstemmen om een gezamenlijk resultaat te behalen, bijvoorbeeld in teams waar medewerkers van verschillende disciplines samenwerken. Het groepsbelang moet dan voor het individuele belang gaan.</p>
Ondernemend	Bij dit criterium gaat het erom dat de (aspirant-)zelfstandige zelf initiatieven neemt en in staat is zonder toezicht en controle te blijven doorwerken aan het beoogde resultaat. Ondernemendheid doet ook een beroep op inzicht en probleemoplossend vermogen.
Representatief	De (aspirant-)ondernemer moet een goede indruk maken die past het gewenste imago. Wat representatief is hangt ook af van het beroep, voor tuinman is het wat anders dan voor een boekhouder.
Assertief	Assertief zijn houdt in dat iemand zelfbewust is en voor zichzelf opkomt. Dat is belangrijk in de relatie met bijvoorbeeld toeleveranciers en onderaannemers. De (aspirant-)zelfstandige moet een balans weten te vinden tussen zijn eigen mening en klantgerichtheid.
Commerciële instelling	De (aspirant-)zelfstandige moet de drijfveer hebben om winst te maken. Wie zich niet weet te ontworstelen aan hobbyïsme zal niet in zijn levensonderhoud kunnen voorzien.
Dienstverlenend	Een dienstverlenende instelling ligt in het verlengde van klantgerichtheid. De (aspirant-)ondernemer probeert aan de verwachtingen van de klant te voldoen en stelt de klant centraal. Dit vereist professioneel optreden, niet alleen bij zaken als verkoop en service, maar ook bij het communiceren en onderhouden van klantcontacten.
Verantwoordelijkheidsgevoel	Verantwoordelijkheid heeft te maken met complexiteit en zelfstandigheid. De (aspirant-)ondernemer moet het eigen handelen kunnen verklaren, zorgvuldig werken volgens geldende veiligheidsvoorschriften en oog hebben voor de effecten van die handelingen voor zichzelf en anderen. Een verantwoordelijk handelend persoon kijkt verder dan zijn eigen werk, gaat na of hij zelf iets kan bijdragen en doet anders een beroep op iemand anders die dat wel kan.
Risicobereidheid	Risicobereidheid hangt samen met durf. Durft een persoon risico's te nemen om resultaat te bereiken, ook als verkeerd kan uitpakken? Zelfstandigen moeten ook een beslissing nemen als er onvoldoende informatie is voor een 'veilige' keuze, een keuze die vrijwel gegarandeerd tot een goede afloop leidt. Soms is het ook nodig om af te wijken van de geldende richtlijnen en standaardprocedures. Iemand met durf doet eerst alles om meer of betere informatie te vinden, maar neemt dan een beslissing. Dat kan achteraf de verkeerde keuze blijken, maar dat risico gaat hij niet uit de weg. Iemand met durf handelt als hij dat nodig acht en achteraf kan en wil rechtvaardigen.
Flexibiliteit	Flexibiliteit gaat over het functioneren van ondernemers als ze hun manier van werken moeten afstemmen op veranderende situaties. Sommige mensen houden ervan voortdurend op dezelfde manier te blijven werken. Werk dat regelmatig om aanpassingen vraagt zal voor hen niet prettig zijn; misschien zelfs niet vol te houden. Ook het eventueel overnemen van taken van iemand anders kan een probleem zijn voor mensen die houden van een vastomlijnd takenpakket. Ten slotte is het aanpassen van werktijden voor sommigen een bezwaar.
Doorzettingsvermogen	Elke ondernemer krijgt regelmatig te maken met dingen die een groot beroep op doorzettingsvermogen doen, bijvoorbeeld het opsporen van storingen aan apparaten of een fout in de boekhouding of het demonteren van een machine met vastgeroeste bouten. Ook het verwerven van klanten of opdrachten is een kwestie van volhouden. Doorzettingsvermogen kan dus te maken hebben met het werken met apparaten en machines, met andere mensen als met het werken met gegevens.
Ontwikkelvermogen	Niemand heeft bij de start als zelfstandige het ondernemerschap meteen helemaal onder de knie. Daarom is het essentieel dat een ondernemer in staat is zich verder te ontwikkelen, bijvoorbeeld op het gebied van beroepskwalificaties, acquisitie, administratie of kerncompetenties. Iemand met de basishouding 'ik doe het zo al jaren, dus is het goed' zal het niet redden.