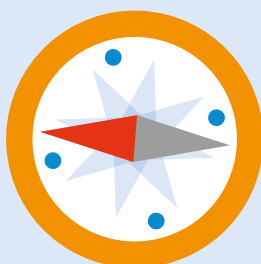


# ➔ Heroriëntatie van zelfstandig ondernemers

LEIDRAAD VOOR GEMEENTEN EN ARBEIDSMARKTREGIO'S



Veel ondernemers zijn hard getroffen door de coronacrisis, ook ondernemers die daarvoor succesvol bezig waren. Voor een deel van hen biedt de Tijdelijke overbruggingsregeling zelfstandig ondernemers (Tozo) of een andere ondersteuningsmaatregel voldoende uitkomst. Maar er zijn ook heel wat ondernemers die zich heroriënteren op wat zij aan het doen zijn. De meerderheid wil door en kan daarbij ondersteuning gebruiken. Bijvoorbeeld om hun ondernemersperspectief te versterken of zich te laten bij- of omscholen.

Gemeenten hebben sinds 1 januari 2021 de taak om zelfstandigen te helpen bij hun herbezinning op de toekomst. Zij kunnen gebruikmaken van de middelen voor crisisdienstverlening, die ze gedeeltelijk direct en gedeeltelijk via de arbeidsmarktregio/ centrumgemeente ontvangen. De ondersteuning roept vragen op als: hoe kunt u de dienstverlening bij heroriëntatie goed inrichten? Wat is het aanbod voor ondernemers, zowel op lokaal als op regionaal niveau? Hoe vult u de samenwerking tussen partijen in? Wij willen u met deze leidraad op weg helpen. U vindt hierin informatie, aandachtspunten, tips en een stappenplan. Ook is er een bibliotheek met handige landelijke en bovenregionale instrumenten opgenomen.

### **Meer weten?**

Kijk op de pagina Heroriëntatie zelfstandig ondernemers van de site Samen voor de Klant.

### **Contactpersoon Programmaraad**

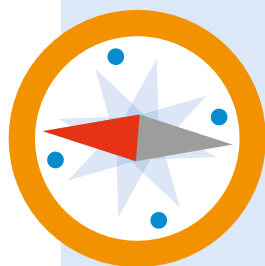
Tanja Willemsen

E-mail: [twillemsen@samenvoordeklant.nl](mailto:twillemsen@samenvoordeklant.nl)

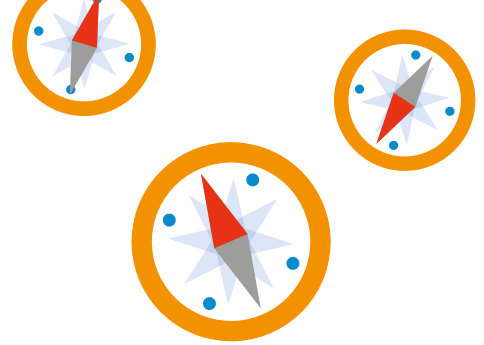
Mobiel: 06 - 22 41 81 14

# → Inhoud

<b>1. Algemeen</b>	<b>4</b>
Belang van heroriëntatie	4
Minimaal een aanbod door arbeidsmarktregio	4
Drie routes	5
Veel hulpvragen van ondernemers	5
Voor alle zelfstandigen	6
Diverse financieringsmogelijkheden	6
<b>2. Samenwerking</b>	<b>7</b>
Drie aandachtspunten	7
Basisprincipe bij samenwerking	7
Overleg in regio	7
Regie bij ondersteuning	7
Verschillende partijen betrokken	8
<b>3. Aanbod</b>	<b>9</b>
Breed en gevarieerd palet aan instrumenten	9
Behoeftte van ondernemer voorop	10
Groot landelijk en bovenregionaal aanbod	10
<b>4. Stappenplan organiseren van hulp bij heroriëntatie</b>	<b>11</b>
<b>5. Bibliotheek met landelijk en bovenregionaal aanbod</b>	<b>14</b>
1. Landelijk aanbod van publieke partijen	14
2. Landelijk en bovenregionaal aanbod van andere partijen	15



# ➔ 1. Algemeen



## Belang van heroriëntatie

De coronacrisis hakt er stevig in bij zelfstandigen. Velen zijn opeens onverwacht geconfronteerd met de vraag: redt mijn bedrijf het wel? Zij moeten zich bezinnen op hun toekomst. Deze heroriëntatie houdt in dat de ondernemer kijkt hoe hij straks weer een bedrijf kan runnen dat voldoende inkomsten oplevert. En als dit met zijn huidige activiteiten niet realistisch is, wat voor werk hij dan kan doen.

Veel ondernemers gaan zelf actief op zoek naar een nieuw toekomstperspectief, maar er zijn er ook genoeg die een helpende hand van gemeente en arbeidsmarktregio goed kunnen gebruiken. Het loont om **flink in te zetten op ondersteuning bij heroriëntatie**. Door de 'tweede golf' in de coronapandemie en de bijbehorende lockdown is de bedrijfsvoering van ondernemers nog sterker onder druk komen te staan, waardoor zij de overlevingskansen van hun bedrijf steeds somberder inzien. Het is zeer gewenst om vlug duidelijkheid te bieden over een verstandige en haalbare route uit de problemen. De **gemeente** kan hierbij een **belangrijke rol** spelen vanuit de ondersteuning bij heroriëntatie.

Ook voor de gemeente is het van belang om snel in actie te komen. Het voornemen is om per 1 juli 2021 geen nieuwe Tozo in te voeren, maar terug te vallen op het Besluit bijstandverlening zelfstandigen 2004 (Bbz). De toetsing die daarbij hoort, is veel arbeidsintensiever dan bij de Tozo. Door **nu meteen te helpen** bij heroriëntatie krijgen ondernemers weer **sneller perspectief**. Zo kan hopelijk later een grote druk op de uitvoering worden voorkomen.

Voor gemeenten is dit nog een **vrij nieuw terrein**. Zij hebben tot nu toe vaak een beperkt contact met zelfstandigen en weinig of geen ervaring met de ondersteuning bij heroriëntatie. Het Bbz is zelfs binnen de gemeente niet altijd breed bekend. Door de Tozo is wel bekender geworden dat de gemeente een rol heeft bij de ondersteuning van de ondernemer.

## Minimaal een aanbod door arbeidsmarktregio

Heroriëntatie is een nieuw element in de Tijdelijke overbruggingsregeling zelfstandig ondernemers en is een onderdeel van de fase van de Tozo die op 1 januari 2021 is gestart. Het kabinet zet erop in dat gemeenten samen met zelfstandig ondernemers **inventariseren of en welke ondersteuning nodig is**. Het kan bijvoorbeeld gaan om coaching, advies, bij- of omscholing en heroriëntatie (Kamerbrief over steun- en herstelpakket van 28 augustus 2020).

Er is geen wettelijke bepaling voor de ondersteuning door de gemeente. De enige verplichting is dat er minimaal een aanbod is op het niveau van de arbeidsmarktregio. Voor alle zelfstandigen met een hulpvraag is er een **aanspreekpunt binnen de eigen arbeidsmarktregio of gemeente**. De betrokken publieke partijen in de regio bepalen zelf het hoe en wat.

### Drie routes

Er zijn in ieder geval drie routes waarlangs ondernemers zich kunnen richten op een nieuwe toekomst. Zorg ervoor dat de ondersteuning na de **intake** hierop aansluit. De routes zijn:



- 1. Versterken van de eigen onderneming**, bijvoorbeeld door een nieuw businessmodel of de keuze voor andere activiteiten. Dit vraagt van publieke partijen expertise wat betreft ondernemerschap.
- 2. Zoeken van een oplossing voor (financiële) problemen**. Dit wordt de-escalatie genoemd. De ondernemer gaat door na het wegwerken van acute problematische schulden of stopt met zijn bedrijf vanwege te weinig inkomsten. Hiervoor is expertise in verband met ondernemerschap nodig. Heb ook aandacht voor dringende psychische en praktische problemen, die ondernemers kunnen hebben. Zij kunnen dan vanuit het bredere sociaal domein van de gemeente worden geholpen.
- 3. Kiezen voor een baan of bijbaan in loondienst**. Dit past bij de kerntaak van de arbeidsmarktregio om mensen te begeleiden richting werk.

Het is geen of-of. Routes kunnen elkaar opvolgen of worden gecombineerd. Denk bijvoorbeeld aan een ondernemer die zijn businessmodel vernieuwt en daarvoor een scholingstraject wil volgen. Het is hiervoor belangrijk dat er binnen de regio goed wordt samengewerkt bij om- of bijscholing.



#### HOE ZIT HET MET TOZO 3 EN 4?

De Tijdelijke overbruggingsregeling zelfstandig ondernemers is een belangrijk onderdeel van het economisch steun- en herstellpakket en vult het inkomen van zelfstandigen aan tot het sociaal minimum.

Ook voorziet de regeling in een lening voor bedrijfskapitaal om liquiditeitsproblemen als gevolg van de coronacrisis op te vangen.

De Tozo is op 1 oktober 2020 verlengd voor negen maanden. Er zijn eigenlijk twee delen: Tozo 3 (1 oktober 2020 tot 1 april 2021) en Tozo 4 (1 april 2021 tot 1 juli 2021). De verlengde regeling is vergelijkbaar met de eerste twee versies. Oorspronkelijk was het de bedoeling om per 1 april een beperkte vermogenstoets in te voeren, maar daarvan heeft het kabinet afgezien bij de uitbreiding van het steun- en herstellpakket in januari ([Kamerbrief over uitbreiding van economisch steun- en herstellpakket van 21 januari 2021](#)).



### Veel hulpvragen van ondernemers

Een aanzienlijke groep zelfstandigen blijkt **behoefte aan hulp** te hebben. Uit eigen peilingen van gemeenten en regio's komt naar voren dat dit geldt voor 20 tot 30 procent van de zelfstandigen. Het gaat landelijk om ongeveer honderdduizend mensen volgens een schatting uit het najaar van 2020. Dat leidt echter nog niet tot veel hulpvragen, zolang de Tozo-regeling er is. De verwachting is dat dit vanaf juli 2021 gaat veranderen.

Dit beeld wordt bevestigd door een landelijke enquête uit september 2020 onder zo'n 6.300 ondernemers, die gehouden is door de landelijke zelfstandigenorganisaties in samenwerking met het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. **Ruim 94 procent van de ondervraagden wil zijn bedrijf voortzetten**, waarbij de meerderheid mogelijkheden ziet voor de onderneming zoals die nu is. **Slechts 6 procent wil stoppen** en eventueel als werknemer ergens aan de slag gaan. De hulpvragen van ondernemers sluiten aan bij de drie routes van heroriëntatie. De meeste gaan over financiële steun vanwege een gebrek aan inkomsten. Daarnaast worden deze mogelijkheden genoemd: coaching en bijscholing van ondernemersvaardigheden (15 procent), bij- of omscholing naar een ander beroep waar meer mogelijkheden als ondernemer liggen (11 procent) en loopbaanoriëntatie en omscholing naar een beroep als werknemer (7 procent).

## Voor alle zelfstandigen

De ondersteuning bij heroriëntatie is bedoeld **voor alle zelfstandigen die hierom vragen en moeite hebben om hun huidige onderneming rendabel te krijgen**. Dit geldt niet alleen voor de ontvangers van een Tozo- of Bbz-uitkering, maar ook voor andere zelfstandigen. De hulp is er tevens voor ondernemers in de buurt van de grens, die zelf in België of Duitsland wonen.

**De gemeente bepaalt welke groepen prioriteit krijgen** en welke vormen van ondersteuning worden ingezet. Het ligt voor de hand om te beginnen met Tozo-ontvangers, omdat deze groep in beeld is.

Kan de gemeente heroriëntatie verplichten voor zelfstandigen die een beroep doen op de Tozo of het Bbz? Dit is wettelijk niet expliciet geregeld. Maar in de praktijk is wel sprake van een zachte dwang. De ondernemer zal actie moeten ondernemen om weer in eigen levensonderhoud te kunnen voorzien. De gemeente kan daarbij hulp aanbieden.

## Diverse financieringsmogelijkheden

Gemeenten kunnen uit een aantal potjes putten voor de hulp bij heroriëntatie. Zij krijgen voor de crisisdienstverlening gedeeltelijk rechtstreeks budget en gedeeltelijk via de arbeidsmarktregio/centrumgemeente. De middelen zijn bedoeld voor alle doelgroepen, dus ook zelfstandig ondernemers. Hieruit kan de ondersteuning bij heroriëntatie worden gefinancierd.

### Extra budget voor gemeenten

- **Intensivering van het re-integratiebudget:** 40 miljoen euro in 2020 en 90 miljoen euro in 2021.
- **Impuls voor de nieuwe instroom in de bijstand:** 50 miljoen euro in 2021.
- **Aanvullend maatwerk voor zelfstandigen:** 6,5 miljoen euro (2021). Dit bedrag wordt onder de gemeenten verdeeld op basis van het aantal gebruikers van de Tozo 2.

### Extra budget voor arbeidsmarktregio's

Met dit budget wordt zowel de dienstverlening vanuit de verschillende partijen in de arbeidsmarktregio beschikbaar gemaakt voor zelfstandigen als de samenwerking tussen gemeenten bij de uitvoering vergemakkelijkt. Er zijn middelen voor:

- **Versterking van de samenwerking tussen zelfstandigenloketten en arbeidsmarktregio's:** 1 miljoen euro (2020). Het bedrag van ongeveer 27.000 euro per arbeidsmarktregio wordt via de centrumgemeente verdeeld.
- Begeleiding van werk naar werk door **inzet van regionale mobiliteitsteams** en aanbieden van instrumenten: in totaal 195 miljoen euro in een periode van drie jaar. Het betreft 11 miljoen euro (2020), 109 miljoen euro (2021) en 75 miljoen euro (2022).
- Stimulering van **praktijkleren:** 63 miljoen euro.

Meer informatie over de beschikbare financiële middelen vindt u in de [Decembercirculaire Gemeentefonds 2020](#) en [Gemeentenieuws van SZW 2020-9](#). De decentralisatie-uitkering voor aanvullend maatwerk voor zelfstandigen zal worden toegelicht in de Meicirculaire Gemeentefonds 2021.



## → 2. Samenwerking

### Drie aandachtspunten

Een adequate hulp bij heroriëntatie vraagt om een **regionale samenwerking**, waaraan alle relevante publieke en private partijen meedoen. Het is belangrijk dat er een **goede verbinding** bestaat tussen de dienstverlening van het **zelfstandigenloket** – vaak een taak van de centrumgemeente – en de dienstverlening van het **werkgeversservicepunt** en andere loketten van de arbeidsmarktregio. Drie belangrijke aandachtspunten zijn:



#### 1. Wat is het basisprincipe bij samenwerking?



#### 2. Hoe is het regionaal overleg vormgegeven?



#### 3. Welke partij heeft de regie bij heroriëntatie?

Een complicerende factor kan zijn dat de regionale zelfstandigendienstverlening is verdeeld over meerdere regio's. Ook vallen sommige arbeidsmarktregio's onder meerdere provincies.



### Basisprincipe bij samenwerking

De organisaties in de regio kunnen naar eigen inzicht de samenwerking rondom heroriëntatie invullen; daarvoor zijn geen regels. Een sleutel tot succes is dat zij **vooraf duidelijk kiezen** voor een bepaald **ordenend principe**. In de praktijk komen vier varianten voor:

- Regionaal wat regionaal moet, lokaal wat lokaal kan.
- Wat regionaal gebeurt, is een aanvulling op lokaal.
- Er is een nauwe verbinding tussen zelfstandigendienstverlening en arbeidsmarktregio, vaak met deelname van een sterke regionale organisatie voor zelfstandigen.
- Het hulpaanbod is in één uitvoeringsorganisatie samengebracht.



### Overleg in regio

Omdat de ondersteuning van zelfstandigen het lokale niveau overstijgt, hoort dit een **vast thema** te zijn **bij zowel het bestuurlijk als beleidsmatig overleg** in de regio. In grote regio's kan er ook overleg op het niveau van subregio's zijn. Het is tevens zaak dat gemeenten kennis en ervaringen met elkaar uitwisselen.



### Regie bij ondersteuning

Welke partij heeft de regie bij de hulp bij heroriëntatie? Dat moet helder zijn voor een goede dienstverlening. Het antwoord zal afhangen van de regionale situatie. **In de meeste regio's ligt het initiatief bij het zelfstandigenloket van de centrumgemeente**, omdat die beleidsmatig verantwoordelijk is voor de dienstverlening aan zelfstandigen. Vraag uzelf wel af of dit de beste keuze is. Is er dan voldoende verbinding met de arbeidsmarktregio? Als de centrumgemeente ook hierbij de trekkersrol heeft, is het een logische oplossing.

Het **alternatief is dat de arbeidsmarktregio de regierol heeft**. In de regio's waar dit gebeurt, is de ondersteuning van zelfstandigen een speerpunt binnen het arbeidsmarktbeleid.

## Verschillende partijen betrokken

In elke regio is de samenwerking bij de dienstverlening aan zelfstandig ondernemers op een eigen manier ingevuld. Hierbij zijn diverse partijen betrokken:

- **Zelfstandigenloket.** Dit is een algemene naam voor de dienstverlening voor de Tozo en het Bbz. Hoe de dienstverlening georganiseerd is, kan sterk verschillen. De gemeente is vaak de uitvoerder. Een mogelijke constructie is dat een centrumgemeente dit ook doet voor een aantal andere gemeenten. Het kan ook zijn dat de dienstverlening op het gebied van de Tozo en het Bbz is ondergebracht bij een organisatie die regionaal werkt. De regio hoeft dan geografisch niet overeen te komen met de arbeidsmarktregio.
- **Werkgeversservicepunt (WSP).** Alle arbeidsmarktregio's hebben een werkgeversservicepunt, waarin de gemeenten en UWV werkgeversdienstverlening aanbieden. Deze dienstverlening is gedeeltelijk ook relevant voor zelfstandig ondernemers.
- **Leerwerkloket.** In elke arbeidsmarktregio is dit onafhankelijke samenwerkingsverband tussen gemeenten, roc's en UWV te vinden. Het Leerwerkloket kan iedereen – dus ook ondernemers – helpen bij onder andere omscholing, bijscholing of een leerwerktraject. De visie Leven Lang Ontwikkelen staat hierbij centraal.
- **Regionaal mobiliteitsteam.** Dit is een nieuw fenomeen in verband met de crisisaanpak. Iedere arbeidsmarktregio richt zo'n team in of heeft dat inmiddels gedaan. Hierin werken gemeenten, UWV, werkgeversorganisaties en vakbonden samen. Het regionaal mobiliteitsteam biedt op maat begeleiding van werk naar werk. Er is speciaal aandacht voor zelfstandigen die kiezen voor een baan of bijbaan in loondienst.
- **Verenigingen van ondernemers en zelfstandigen.** In veel regio's spelen deze organisaties een belangrijke rol bij de hulp aan zelfstandig ondernemers.

Het is belangrijk dat **duidelijk is welke partij aan het roer staat** bij een van de drie routes voor heroriëntatie. Het is meestal logisch om de dienstverlening voor de-escalatie onder te brengen bij het zelfstandigenloket. Bij de route naar ander werk zal het werkgeversservicepunt – en in het kielzog daarvan het Leerwerkloket en het regionale mobiliteitsteam – doorgaans aan zet zijn.

Bij de route voor het versterken van de eigen onderneming is de keuze lastiger. Op het niveau van de arbeidsmarktregio ontbreekt meestal de expertise over ondernemerschap. Deze expertise is er wel bij gemeenten, maar dan vaak als het gaat om regelingen en niet om bijvoorbeeld coaching. Dit kan voor een deel worden opgelost met inkoop van diensten bij marktpartijen.

### ! HOE VOORTVAREND WORDT HERORIËNTATIE OPGEPAKT?

Er is een groot verschil tussen hoe voortvarend regio's momenteel de hulp bij heroriëntatie oppakken. Sommige staan nog aan het begin, andere zijn bezig met de ontwikkeling of al aan de slag gegaan. Regio's waar heroriëntatie op gang is gekomen, hebben vaak deze kenmerken:

- Partijen hebben een doe-mentaliteit en voelen de urgentie.
- Er is een verbinding tussen dienstverlening aan zelfstandigen en de arbeidsmarktregio.
- Afstemming en actie worden vergemakkelijkt door een overzichtelijk aantal gemeenten en/of één uitvoeringsorganisatie.
- Strategie en uitvoering sluiten goed op elkaar aan.
- Partijen doen actief mee aan netwerken en zitten bovenop informatie.
- De provincie vervult een aanjagende rol, vaak via financiering.





## ➔ 3. Aanbod

### Breed en gevarieerd palet aan instrumenten

Gezien de drie verschillende routes bij heroriëntatie zal er **een breed en gevarieerd aanbod aan instrumenten** nodig zijn om zelfstandigen te helpen. Dat vraagt om een inventarisatie van wat al aanwezig is en wat nog voor nieuws nodig is. Kijk hierbij naar:

- Het **aanbod dat partijen (inclusief regionale zelfstandigenorganisaties) al in huis hebben** voor zelfstandig ondernemers. Hoe kan dit voor de hele regio beschikbaar worden gemaakt, als dat nog niet het geval is? Het gaat bijvoorbeeld om het afnemen van diensten van het grootste zelfstandigenloket in de regio.
- Het **aanbod aan werkzoekendienstverlening** in de regio, zowel regulier als in verband met de coronacrisis. Hoe kan dit aanbod worden gebruikt voor zelfstandigen die zich oriënteren op ander of aanvullend werk, eventueel in loondienst? Denk hierbij aan diensten van het werkgeversservicepunt, het Leerwerkloket en het mobiliteitsteam en de mogelijkheden die Perspectief op Werk biedt.
- Het **aanbod dat nog ontbreekt**. Kan een nieuw instrument zelf worden ontwikkeld of wordt dit (al dan niet gezamenlijk) ingekocht?

### ! WAT ZIJN GOEDE VOORBEELDEN VAN AANBOD IN REGIO'S?

Regio's hebben vaak eigen instrumenten ontwikkeld voor de ondersteuning bij heroriëntatie. Een aantal interessante voorbeelden:

- Scholingsvouchers.
- Uitbreiding van een ontwikkelfonds, waardoor zelfstandig ondernemers een aantal loopbaangesprekken en een voucher voor scholing kunnen krijgen.
- Digitaal scholingsaanbod dat ook beschikbaar is gesteld voor ondernemers.
- Loopbaancoaching.
- Toegankelijke website voor loopbaanondersteuning.
- Business coaching: ondernemers helpen ondernemers door te coachen en te sparren.
- Dienstverlening voor re-integratie via partners uit zwaar getroffen sectoren als horeca, vervoer en kunst en cultuur.
- Schuldienstverlening.
- Inzet van een expertteam van accountants.
- Webinars voor zelfstandig ondernemers, gericht op het idee van verandering.
- Online platform voor informatie-uitwisseling tussen ondernemers.

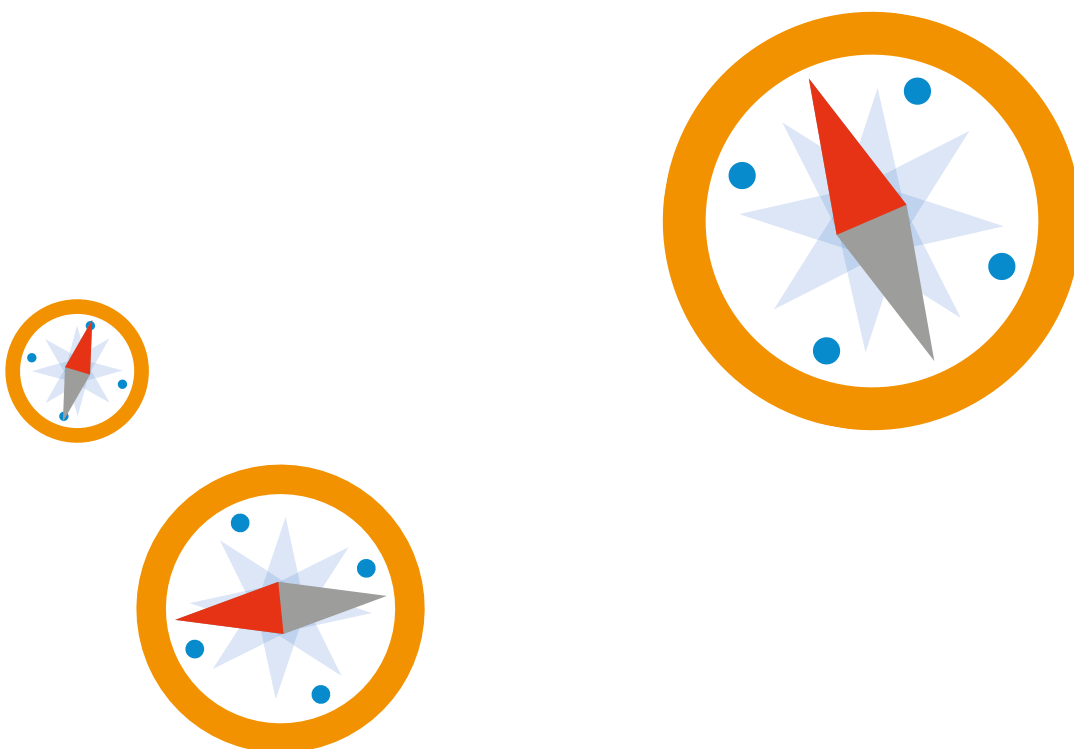


### Behoeftte van ondernemer voorop

Voorop staat aan wat voor soorten hulp zelfstandigen behoefte hebben. De resultaten van de enquête van de landelijke zelfstandigenorganisaties geven daarvan een goede indruk. U kunt ook overwegen om een **eigen peiling in uw regio** uit te voeren. Hierbij kunt u de vragen van de landelijke enquête gebruiken. Stuur daarvoor een mail naar Frank Alferink van ZZZP Nederland.

### Groot landelijk en bovenregionaal aanbod

Bij het bepalen van het regionale aanbod is het **handig om eerst te kijken naar de beschikbare landelijke en bovenregionale instrumenten**. Dat zijn er heel wat. Op landelijk en bovenregionaal niveau zijn tal van producten ontwikkeld, die voor heroriëntatie kunnen worden ingezet. Een kleine greep: de KVK Zwaar weer routewijzer, een klankbordtraject van het Ondernemersklankbord (gericht op onder meer preventie van een faillissement) en gratis ontwikkeladvies en scholing in het kader van NL leert door. U vindt meer informatie in de bibliotheek met het landelijke en bovenregionale aanbod.





## ➔ 4. Stappenplan organiseren van hulp bij heroriëntatie

Hoe kunt u op een goede manier de ondersteuning bij heroriëntatie van zelfstandig ondernemers organiseren? Het hier gepresenteerde stappenplan met zes stappen helpt u daarbij.



### STAP 1. Peil aan welk aanbod zelfstandigen behoefte hebben

Het is belangrijk om niet alleen de ondernemers met een Tozo-uitkering naar hun mening te vragen, maar ook de ondernemers die hiervoor niet in aanmerking komen. U kunt de vragen van de landelijke enquête gebruiken voor **een peiling in uw eigen regio**. Is er een gesprek met een ondernemer om hem direct te helpen? Vraag dan meteen ook aan welk aanbod hij behoefte heeft. Kortom, **ga vraaggestuurd te werk** en niet aanbodgestuurd. Uw eigen organisatie kan de enquête uitvoeren of de partijen in de arbeidsmarktregio kunnen dit gezamenlijk oppakken.






#### TIPS

- Accepteer dat bij de huidige economische onzekerheden slechts grof kan worden voorspeld hoeveel ondernemers daadwerkelijk een beroep willen doen op heroriëntatie.
- Help ook ondernemers die niet onder de Tozo of het Bbz vallen.






### STAP 2. Richt de ondersteuning in op basis van de drie routes van heroriëntatie

De drie routes bij heroriëntatie zijn:

-  1. Versterken van de eigen onderneming.
-  2. Zoeken naar oplossingen van problemen, zowel financieel (aanpakken van schulden of stoppen met de onderneming) als sociaal (verwijzing naar psychische ondersteuning).
-  3. Kiezen voor een baan of bijbaan in loondienst.

Maak hiertussen een duidelijk onderscheid en **bepaal per route het aanbod**. Dit kunt u opnemen in een **routekaart**. Elke route kan op verschillende schaal georganiseerd zijn:

-  1. De hulp bij de eerste route van heroriëntatie kan lokaal of regionaal worden ingericht. Denk hierbij ook aan de inkoop van nieuw aanbod bij bestaande en nieuwe partners.
-  2. De tweede route van ondersteuning bij problemen zal vaak bij logische lokale of subregionale organisaties zijn ondergebracht.
-  3. Het zoeken naar ander werk is altijd regionaal georganiseerd. Dit is in ontwikkeling door de komst van het regionaal mobiliteitsteam.



#### TIPS

- Zie de coronacrisis als kans om de dienstverlening voor zelfstandig ondernemers actief en breed in te richten.
- Heb oog voor heroriëntatie in verband met het eigen bedrijf, want juist deze route valt nog weleens bij de dienstverlening buiten de boot.



### STAP 3. Stel vast op welke manier een ondernemer zijn hulpvraag kan doorgeven

**Spreek af wie de intake doet** en hoe deze intake verloopt. De vraag is: organiseert u dit lokaal, subregionaal of regionaal? Zorg er tevens voor dat de drie routes van dienstverlening zijn uitgewerkt, zodat helder is **welke hulp direct kan worden geboden** en **naar welke partners kan worden doorverwezen**. Houd ook rekening met verwijzing vanuit landelijke publieke initiatieven, zoals de [KVK Zwaar weer routewijzer](#) en de [MKB Diagnosetool](#).



#### TIP

- Zorg ervoor dat alle gemeenten in de regio zich aansluiten om te voorkomen dat dienstverlening wordt versnipperd, vooral in een grote regio.



### STAP 4. Maak een goede selectie van professionals

De zelfstandigen die door de coronacrisis in de problemen zijn gekomen, zijn vaak capabele en ondernemende mensen. Ondersteun hen daarbij door **professionals met de juiste kennis en ervaring** in te zetten. Selecteer medewerkers die over voldoende levenservaring beschikken en gericht zijn op ondernemen en niet op zorg.



#### TIPS

- Wissel kennis en ervaringen uit. Deel met elkaar goede praktijkvoorbeelden en andere nuttige informatie. Zoek contact met gemeenten en regio's die al verder zijn, om van hun ervaringen te leren.
- Zorg ervoor dat de leden van het mobiliteitsteam en daarmee verbonden professionals voldoende kennis van zaken hebben.



### STAP 5. Bepaal de organisatievorm en verdeel verantwoordelijkheden

Het is belangrijk dat de procesorganisatie en het eigenaarschap goed worden geregeld en voor iedereen duidelijk zijn. Investeer in het kennen van en **communiceren met alle samenwerkende partijen**, zowel lokaal als regionaal. Bepaal de verantwoordelijkheden en zorg voor **helderheid over de rollen**. Beschrijf de dienstverlening van de verschillende partijen in de regio (onder meer zelfstandigenloket, werkgeversservicepunt, Leerwerkloket en regionaal mobiliteitsteam) en maak deze bekend.



#### TIPS

- Stimuleer dat de zelfstandig ondernemers worden gezien als een logische doelgroep, ook door het mobiliteitsteam.
- Overleg tijdig met de provincie of die een bijdrage wil leveren, want de provincie kan een aanjaagfunctie vervullen.



## STAP 6. Kies de manieren waarop ondernemers worden bereikt

Er zijn allerlei kanalen denkbaar om ondernemers te wijzen op het hulpaanbod, zoals een speciale website, publiciteit in de media en inzet van de zelfstandigenorganisaties in de regio. U doet er verstandig aan om vooraf vast te stellen hoe **actief** u ondernemers wil **benaderen** en welke kanalen daarvoor het meest geschikt zijn.



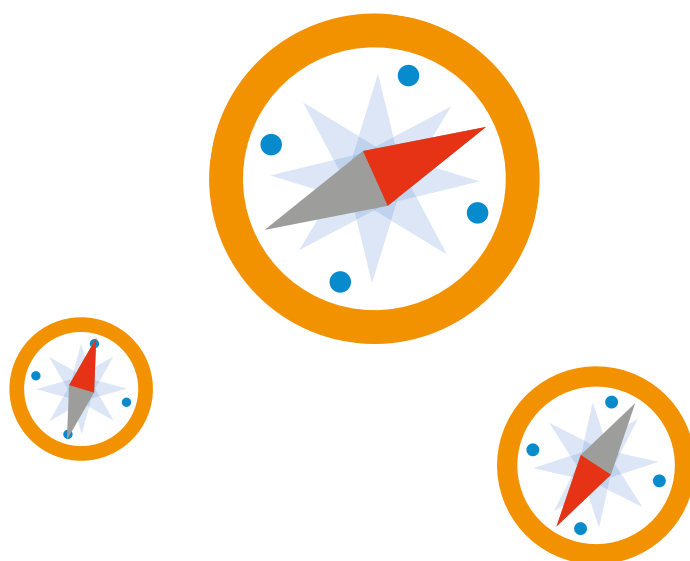
### TIPS

- Investeer in de communicatie met zelfstandigen die mogelijk een hulpvraag hebben. Ga na hoe deze doelgroep het beste kan worden bereikt.

### Doorgaans groeimodel

Het is praktisch gezien het handigst om een groeimodel bij de dienstverlening te hanteren. **Begin gewoon**, want de nood bij ondernemers is hoog. De meeste regio's starten met zelfstandigen die een Tozo-uitkering ontvangen. Dat is ook begrijpelijk. Gemeenten kennen deze ondernemers nu en weten dat zij zich in een lastige positie bevinden. Een andere mogelijkheid is om in het begin eerst alleen hulp te bieden aan ondernemers die acute problemen hebben.

Soms wordt er binnen de doelgroep van de Tozo nog nadere prioriteiten aangebracht. De inspanningen worden bijvoorbeeld in eerste instantie geconcentreerd op ondernemers die geen inkomsten meer hebben, gebruikmaken van de Tozo-regelingen 1, 2 en 3 en niet de last van een bedrijfspand hebben waardoor er een **snelle switch naar ander werk** mogelijk is. Daarna kunt u de doelgroep uitbreiden naar ondernemers die nog niet in beeld zijn (zie stap 6).



## → 5. Bibliotheek met landelijk en bovenregionaal aanbod

Er is een groot aanbod aan landelijke instrumenten waarvan ondernemers kunnen gebruikmaken bij heroriëntatie. Ook zijn er nuttige bovenregionale instrumenten die u kunt gebruiken bij het bepalen van het eigen regionale aanbod. U vindt in deze bibliotheek een overzicht van interessante instrumenten. Wanneer u de naam van een instrument aanklikt, wordt u doorgeleid naar de website. Bij elk instrument is met een of meer icoontjes aangegeven bij welke dienstverlening dit goed aansluit.



• Intake



• Route 1: versterken van de eigen onderneming



• Route 2: zoeken naar oplossingen van problemen, zowel financieel (aanpakken van schulden of stoppen met de onderneming) als sociaal (verwijzing naar psychische ondersteuning)



• Route 3: kiezen voor een baan of bijbaan in loondienst



### 1. Landelijk aanbod van publieke partijen



#### MKB Diagnosetool

Het instrument geeft ondernemers inzicht in de prestaties van hun bedrijf en **helpt bij het maken van de juiste keuze**: vernieuwen, groeien, versnellen en uitbreiden, hervormen of stoppen. Ook vindt de ondernemer op de website goede praktijkvoorbeelden, tips en mogelijkheden voor coaching en training. Handig is dat de ondernemer inzicht krijgt in de toepassing van overheidsmaatregelen die voor hem relevant zijn. Deze tool is vanaf half februari 2021 beschikbaar.



#### KvK Zwaar weer routewijzer

Dit instrument van de Kamer van Koophandel is er voor de ondernemer die direct wil ontdekken hoe het ervoor staat met zijn bedrijf. De ondernemer **analyseert vier belangrijke bedrijfsaspecten** en kan hiermee vervolgstappen bepalen. Wie behoefte heeft aan een persoonlijk advies en een stappenplan, kan contact opnemen met het KvK Adviesteam zwaar weer op telefoonnummer. 0800 21 17. Is er verdere hulp nodig, dan verwijst het adviesteam door.



#### Qredits: Toekomstgericht ondernemen

Het online trainingsprogramma helpt zelfstandigen bij het hervormen of vernieuwen van hun onderneming. Zij maken een **nieuw businessmodel** en gaan daarmee ook aan de slag. De training wordt in een kleine groep gevolgd. Daarnaast is er individuele coaching mogelijk. Gemeenten en arbeidsmarktregio's kunnen de training Toekomstgericht ondernemen inkopen tegen kostprijs.



### Ondernemersklankbord

De ondernemer wordt **een half jaar lang begeleid** door een andere ondernemer. Het traject is mogelijk in elke fase van het bedrijf en kan onder meer gericht zijn op het voorkomen van een faillissement. Deze ondersteuning is tijdelijk gratis vanwege de coronacrisis.



### NL leert door

NL leert door is een onderdeel van de steunpakketten van de overheid, waarvan onder meer zelfstandigen kosteloos gebruik kunnen maken. De ondernemer kan **een ontwikkeladvies** krijgen bij een loopbaanadviseur. Ook is het mogelijk om online scholing te volgen.



### Praktijkleren

Het gaat hierbij om het **leren in de praktijk tijdens het werk**, eventueel gecombineerd met een theoretisch deel. Dit praktijkleren wordt aangeboden vanuit het mbo. Deze mogelijkheid voor scholing staat ook open voor ondernemers met een Tozo- of Bbz-uitkering.

## 2. Landelijk en bovenregionaal aanbod van andere partijen



### Dienstverlening door zelfstandigenorganisaties

De organisaties voor zelfstandig ondernemers bieden hun leden een **breed scala aan diensten** aan, zoals een helpdesk, juridische dienstverlening, trainingen en webinars. Daarbij is nu veel aandacht voor de gevolgen van de coronacrisis. Niet aangesloten ondernemers kunnen soms ook gebruikmaken van delen van de dienstverlening. Meer weten? Kijk dan op de websites van **CNV Zelfstandigen**, **FNV Zelfstandigen**, **ONL voor Ondernemers**, **Platform Zelfstandige Ondernemers**, **Vereniging van Zelfstandigen Zonder Personeel**, **ZZP Nederland** en **ZZP Netwerk Nederland**.



### Heroriëntatietraject Weerbaar uit de crisis

Het traject wordt aangeboden door het bedrijf Gripvol en bestaat uit een bedrijfsscan en een online academie. De bedrijfsscan is een automatiseringstool om **vlot een toekomstfoto te maken**. Dit wordt gecombineerd met een adviesgesprek, inclusief gerichte doorverwijzing. De online academie is er voor ondernemers die zich willen heroriënteren op hun eigen bedrijf of op een baan in loondienst. Er zijn tien modules.



### Begeleiding door FCBW en STEW

Deze combinatie van twee bedrijven heeft veel ervaring met de begeleiding en coaching van ondernemers die vanuit een uitkering starten of aan de slag zijn. Zij kunnen ook begeleidende instanties en klantenmanagers ondersteunen. FCBW en STEW starten de begeleiding van de ondernemer met een scangesprek. Dat helpt de ondernemer om de juiste keuze te maken: doorgaan, koerswijziging, parttime ondernemerschap of stoppen. FCBW en STEW geven ook **advies bij schuldensituaties**.



### **Good Company score**

De Good Company score is een online gezondheidstest voor kleine ondernemingen. Tien bouwstenen worden beoordeeld en dat resulteert in een gericht advies. Er zijn drie opties: doorgaan, behoud van onderneming maar wel aan de slag met het aspect dat onvoldoende scoort of bedrijfsbeëindiging en heroriëntatie in de loopbaan. Het instrument wordt aangeboden door Stichting 155, het nationaal hulploket voor ondernemers en een initiatief van het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf.

Andere gratis online hulpmiddelen zijn een geldnoodscan, een financieringswijzer en een overnamewijzer. De ondernemer kan ook webinars volgen en coaching in de vorm van ontwikkeladviezen krijgen. Deze zijn gericht op onder meer marktontwikkeling, de inzet van de competenties van de ondernemer, het **op orde krijgen van het huishoudboekje** en de **aanpak van mentale problemen**. Meer informatie is te vinden op de websites van het [Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf](#) en [Stichting 155](#).



### **Quickscan en coaching door Ondernem Consultancy**

Ondernem Consultancy richt zich op situaties waarin het de ondernemer zelf niet meer lukt om tot een gezonde bedrijfsvoering te komen. De quickscan geeft antwoord op de vraag tot welke groep de onderneming behoort: groei ondanks de coronacrisis, in zwaar weer door deze crisis maar eerder levensvatbaar of voor de coronatijd al in de problemen. Ook geeft de scan **inzicht in hoe de ondernemer verder kan**. Ondernem Consultancy biedt daarnaast praktische coaching voor de heroriëntatie op de bedrijfsvoering, de ondersteuning bij schuldenproblematiek en de beëindiging van het bedrijf.



### **Ondersteuning door FBA Adviesgroep**

Dit adviesbureau is gespecialiseerd in ondernemersregelingen zoals de Tozo en het Bbz. Gemeenten, regionale diensten en ondernemers kunnen bij FBA Adviesgroep terecht voor het uitvoeren van **levensvatbaarheidsonderzoeken en begeleidingstrajecten**. Ook kan er expertise worden ingeleend.



### **Ondersteuning door De Meent Advies**

Het bureau omschrijft zichzelf als een **professionele partner voor gemeenten** bij de uitvoering van onder meer de Tozo en het Bbz. De Meent Advies kan haalbaarheidsonderzoeken uitvoeren, ondernemers begeleiden en schuldenregelingen voorbereiden en bewaken.



### **Heroriëntatieanalyse en training door VuurKracht**

VuurKracht ondersteunt en adviseert ondernemers in Noord-Nederland. De ondernemer kan in het kader van heroriëntatie een online entrepreneurscan doen en advies krijgen over de levensvatbaarheid van het bedrijf, zijn **kwaliteiten als ondernemer** en de vervolgroute. Ook is er een online training mogelijk over hoe om te gaan met tegenslag.



### **Performance College**

Dit is een netwerkorganisatie van zelfstandige professionals met veel ervaring met coaching en training. Er is een aanbod voor ondernemers die gebruikmaken van de Tozo-regeling. Deze ondersteuning richt zich op de **ontwikkeling van ondernemerschap en de onderneming**. De ondernemer gaat in een training samen met een aantal andere deelnemers aan de slag met het helder krijgen van zijn profiel, het doorlichten van de eigen onderneming en het uitstippelen van een systematische aanpak.





### **Over Rood**

Over Rood is een organisatie zonder winstoogmerk, waarbij **ondernemers op vrijwillige basis andere ondernemers begeleiden** naar een financieel gezonde toekomst. Zij ondersteunen bij een start, doorstart, schulden, administratieve achterstanden en bedrijfsbeëindiging. Over Rood werkt samen met schulddienstverlening van gemeenten en organisaties voor maatschappelijk werk. De ondernemer betaalt voor deze dienstverlening een kleine bijdrage per maand, terwijl de gemeente een bijdrage per traject geeft. Daarnaast verzorgt Over Rood de eendaagse training Begeleiden van Ondernemers met Schulden, waaraan schulddienstverleners en professionals uit het maatschappelijk werk kunnen meedoen.

De begeleiding is beschikbaar in ongeveer **twee derde van de arbeidsmarktregio's**:

Amersfoort, Food Valley, Gooi- en Vechtstreek, Gorinchem, Groot Amsterdam, Haaglanden, Helmond-De Peel, Holland Rijnland, Midden-Brabant, Midden-Gelderland, Midden-Holland, Midden-Utrecht, Noord-Holland Noord, Noordoost-Brabant, Rijk van Nijmegen, Rivierenland, Stedendriehoek en Noordwest Veluwe, West-Brabant, Zaanstreek/Waterland, Zuid-Holland Centraal, Zuid-Kennemerland en IJmond en Zuidoost-Brabant. Binnenkort sluit waarschijnlijk ook Zuid-Limburg aan.



### **Geldfit Zakelijk**

Geldfit Zakelijk is een onderdeel van de Nederlandse Schuldhulprouwe, waarbij gemeenten, bedrijven en schuldhulporganisaties samenwerken. Ondernemers met geldzorgen kunnen een online test invullen en ontvangen daarna een **persoonlijk advies**. Zij worden gewezen op waar ze terecht kunnen voor hulp. Deze schuldhulprouwe biedt zelfhulptoepassingen, een online vraagbaak, coaching van oud- of mede-ondernemers en doorverwijzing naar gemeenteloketten voor ondernemers met financiële problemen. Er zijn momenteel zo'n **35 gemeenten** aangesloten bij het initiatief.



### **De Nederlandse Zaak voor Ondernemers**

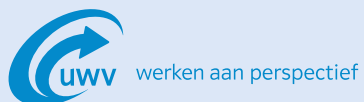
Het gaat om een samenwerking tussen een gemeente, een hogeschool en een regioteam van het Ondernemersklankbord. Deze partijen **ondersteunen** ondernemers die in zwaar weer zitten, **bij hun financiële en commerciële bedrijfsproblemen**. Hbo-studenten en onafhankelijke oud-ondernemers geven deze steun, terwijl de gemeente ondernemers doorverwijst. De hulp wordt aangeboden in een **aantal gemeenten en regio's**: Rotterdam, Eindhoven, Drenthe, Flevoland, Friesland en de regio Arnhem-Nijmegen.



### **MKBDoorgaan.nl**

De landelijke stichting richt zich op ondernemers die een op zich levensvatbaar bedrijf hebben, maar **ondersteuning nodig** hebben om het **bedrijf gezond te houden**. De ondernemer kan hier voor een gratis gesprek terecht. MKBDoorgaan.nl heeft een groot netwerk van gespecialiseerde partijen, waarnaar vervolgens kan worden doorverwezen.

 [www.samenvoordeklant.nl](http://www.samenvoordeklant.nl)  
 [info@samenvoordeklant.nl](mailto:info@samenvoordeklant.nl)  
 @SamenvdKlant  
 De Programmaraad



Samen verbeteren we de dienstverlening aan werkgevers en werkzoekenden