

Dinobusters!

Magazine

Zomer
2016

Hoera! Zelfstandig!

Over de start van
Dinobusters

Gratis tool!

Overleef je
business plan

Groeien door coaching

In de spiegel kijken en
jezelf sterker maken voor je bedrijf





KEEP
CALM
AND
LOVE THE
DINOBUSTERS

Inhoud

BEGIN

- 3 Een nieuw Dinobuster magazine boordevol inspiratie.

EEN DUIK IN EEN SPANNEND AVONTUUR

- 4 Een nieuw bedrijf, een nieuw leven.

EEN ZAAK OPSTARTEN

- 9 Zoeken naar evenwicht als ondernemer.

ONZE EERSTE KLANTEN

- 11 Communicatie is het toverwoord.

AMBTENAAR IN JE EIGEN BEDRIJF

- 16 De deugd van de orde om alles geregeld te krijgen.

WEGGEVER

- 21 Een coole tool om je business plan fris te houden.

GROEIEN DOOR COACHING

- 25 Jezelf als ondernemer blijven heruitvinden.



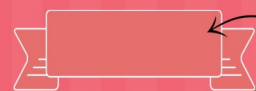
IT'S KIND OF
FUN TO DO THE
IMPOSSIBLE
-WALT DISNEY



Overleef je
Business Plan



www.dinobusters.org



Schrijf hier de naam van je onderneming



TWEET TWEET

29 Leuke tweets over Dinobusters

OPLEIDING LEIDERSCHAP

30 Boeiende driedaagse met Bruno Rouffaer en Dinobusters

WEDSTRIJD

34 Win toffe prijzen.



Begin

Deze uitgave

Dinobusters brengen af en toe een magazine uit met leuke verhalen en interessante info. Deze keer vertellen we je ons eigen verhaal als ondernemer.

Wil je meer ontdekken? Ga dan naar onze site www.dinobusters.be en ontdek onze blog.

Dit magazine is gratis en mag vrij gedeeld worden mits eerlijke vermelding van de bron.



Een bedrijf starten is een zot avontuur.

Het is intussen al meer dan een jaar geleden dat de Dinobusters nog eens een magazine hebben uitgebracht. Dat betekent echter niet dat we stilgezeten hebben! De opstart van onze eigen zaak vergde de afgelopen tijd onze focus! Laat ons eerlijk zijn, we zijn in een zot avontuur gesprongen waarbij we al doende ontdekten wat dat ondernemerschap nu eigenlijk in de praktijk inhoudt. Tegenwoordig lijkt het nogal hip en trendy om te kunnen stoefen met een eigen bedrijf. En toch geeft het bij velen toch een aantal angsten en drempels om te overwinnen - ook bij ons!

En laat dat nu net zijn waar ons nieuw magazine over gaat. Hoe is dat nu eigenlijk om zelfstandige te worden? Hoe kan je ervoor zorgen dat je goed en wel uit de startblokken schiet?

We vertellen ons verhaal over de opstart van “Dinobusters bvba” en wat we allemaal gedaan hebben om aan die eerste klanten te geraken en een business model uit te werken. Zelfstandig zijn is je eigen boontjes doppen en je veilige vangnet als medewerker in loondienst verlaten. In dit magazine geven we niet alleen een paar geheimen weg om succesvol te ondernemen, maar schenken we je ook een handige tool om je businessplan fris en monter te houden.

Veel leesplezier!

Elke & Nancy



Een duik in een spannend avontuur

Het Dinobusters-concept ontstond in 2012-2013 vanuit de zotte idee om de overheid innovatief en klantvriendelijk te maken. Nancy, Joke, Sara-Jane en Elke waren in die periode samen bezig met een aantal boeiende projecten binnen verschillende overheden.

“De dromers in ons waren overtuigd dat dat de juiste weg was.”

De dromers in ons waren overtuigd dat dat de juiste weg was en we dat wel even een duwtje gingen geven. Dat idealisme mondde uit in de publicatie van een boek ‘Tot uw dienst’ (Lannoo Campus, 2014). Het boek was een verzameling van inzichten die we opgepikt hadden tijdens ons werk in de overheid. We hadden één doel: komaf te maken met dinosaurussen in de overheid. Dinosaurussen zijn in dat opzicht géén grijze mannen in grijze pakken met nieuw gekapt grijs haar... maar dingen, structuren, procedures... die niet meer van deze tijd zijn en verhinderen om een goede dienstverlening aan de burgers en de klanten te leveren.

Het boek was een onverwacht succes, en nog datzelfde jaar kwam een tweede boek op de markt: Ssst Hier Werkt men - over slimmer communiceren op de nieuwe werkvloer. Uiteindelijk kregen Elke en Nancy de smaak goed te pakken om verder te werken aan dit project.

Ze startten een heus bedrijf op en waagden de sprong om samen bedrijven en overheidsorganisaties mee te verlossen van hun dinosaurussen en slimmer te gaan communiceren met elkaar en... met hun klanten. Hoe maakten ze de klik om deze stap te zetten? We interviewen onszelf om één en ander uit de doeken te doen. Ha ja! Onszelf interviewen, dat leerden we van Mr. Bean die ook kerstkaarten naar zichzelf stuurde. Kwestie van onze krankzinnigheid op peil te houden.



Nancy, op 1 januari ben je voltijds begonnen bij de Dinobusters als zelfstandige. Daarvoor werkte je bij de Vlaamse overheid. Vanwaar die beslissing?

De afgelopen jaren zijn vrij intensief geweest. Ik ben iemand die altijd voluit wil gaan voor zaken waar ze enthousiast voor is, zo ook in mijn job. Ik heb mij dan ook jarenlang niet 150% maar 200% ingezet, zowel als afdelingshoofd bij de Vlaamse overheid als voor Dinobusters. Dat gecombineerd met een druk sociaal leven, maakte dat ik op den duur van hot naar her holde - zonder ooit eens stil te staan bij waar dit allemaal toe leidt.

Op bepaald moment ben ik dan ook mijn eigen grenzen fel tegengekomen - uitgedaagd door de werkcontext waar ik mij op dat moment in bevond.

Ik kreeg een burn-out en deed er maanden over om terug recht te krabbelen. En dan moet je keuzes maken. Slimme keuzes. Teruggaan naar de essentie en knopen doorhakken. En dat heb ik gedaan.

“Angst is een slechte raadgever, en dat bleek ook in mijn geval.”

Wat waren de grootste angsten waarmee je te maken kreeg bij het worden van zelfstandige? Hoe ging je daarmee om?

Angst is een slechte raadgever, en dat bleek ook in mijn geval. Het heeft een tijd geduurd voor ik kon toegeven dat het dat was wat mij uiteindelijk nog tijd tegengehouden heeft om te kiezen voor mijn passies en talenten. Ik verliet het veilige overheidsnest, waar ik recht van de schoolbanken toegekomen was en na 10 jaar, op mijn 34ste, al afdelingshoofd was geworden. Mijn familie dacht initieel dat ik gek geworden was - want eens vastbenoemd bij de overheid, geef je dat toch niet meer op - en al zeker niet om zelfstandige te worden. Wel dus... eens ik mijn eigen muizenissen het zwijgen had opgelegd.

Van mijn eigen coach kreeg ik een boek te lezen: “Feel the fear, and do it any way”. Dat heeft me doen inzien dat het vooral mijn angsten waren - voor zaken die hoogstwaarschijnlijk toch niet gaan gebeuren - die mij belemmerden. Door die concreet te krijgen, op te schrijven, kon ik gaan zien wat ik daar tegenover kon stellen. Bv één van mijn grootste angsten was: wat als ik ziek word? Hoe ga ik dan een inkomen hebben. Een kleine rondvraag leerde mij dat ik mij daar eigenlijk heel simpel voor kan laten verzekeren. Nog een angst was dat ik geen pensioen zou opbouwen. Ook dat bleek simpel te verzekeren. Verder was ik bang dat ik geen opdrachten zou krijgen. Na 2,5 maanden bleken we al volgeboekt tot de zomer. Al die zaken gaven me een boost aan zelfvertrouwen en rust - waardoor ik de sprong zonder al teveel kleerscheuren heb kunnen maken



IT'S KIND OF FUN TO DO THE IMPOSSIBLE -WALT DISNEY

*Je hebt ook twee kindjes en een lieve man.
Valt het mee om dit te combineren met je
gezin?*

Mijn man en dochtertjes zijn zonder enige twijfel degene die mij tijdens de burn-out de redenen gegeven hebben om door te zetten en terug mijn adem terug te vinden. En ik moet toegeven: zelfstandige zijn heeft ons leven in véél opzichten gemakkelijker gemaakt dan toen ik nog elke dag minstens 2u onderweg was van en naar Brussel. En ja, er zijn nu dagen dat ik van 's morgens tot 's avonds trainingen aan het geven ben. En ik heb zowat alle feestdagen tot nu toe gewerkt, en ben waarschijnlijk ook zo goed als elk weekend met Dinobusters bezig geweest. Maar daar tegenover staat dat ik één of twee of zelfs drie dagen in de week van thuis uit aan het werken ben - waardoor de ochtendrush veel rustiger verloopt.

We zijn sinds januari ook al ontelbare keren met de fiets naar school gegaan - en ook mijn ontbijtgewoontes zijn er opmerkelijk op vooruit gegaan. Regelmatig post ik mijn ontbijtjes op @nancyDVogelaere op Instagram. Het is zo'n beetje een verhaal van een bluts en een buil. Er zijn enkele nadelen - maar die wegen niet op tegen de ontelbare voordelen die ik ervaar naar werkplezier, autonomie, zinvolheid van het werk, ... Neen, het gaat volgens mij niet direct meer lukken, mij terug in een strakke organisatie laten werken ...



Elke, vanaf september dit jaar ga jij dan ook samen met Nancy je helemaal toewijden aan de Dinobusters als zelfstandige. Hoe ben jij tot die keuze gekomen?

Het is net zoals bij Nancy een samenloop van factoren. Het ondernemerschap heeft altijd al in het bloed gezeten en ik speelde wel al een aantal jaren met het idee om iets op zelfstandige basis te doen. Daarnaast was het ook een soort doodlopend spoor binnen onze job in de overheid. We dromen van een innovatieve overheid die komaf maakt met haar bureaucratische rompslomp en dat is heel moeilijk om vanbinnen uit te veranderen.

Je kunt wel hier en daar een aantal kleine initiatieven nemen, maar dat duurt enorm lang en je botst vroeg of laat op weerstand.

Als je van buitenaf ingeschakeld wordt om problemen op te lossen, dan gaat dat per definitie vlotter omdat je geloofwaardigheid groter is als buitenstaander en het vaak ook gekoppeld is aan een concreet project waarbij de opdrachtgever een mandaat geeft om eraan te werken. Ik denk dus meer te kunnen realiseren voor de overheid als externe, dan ik intern in het systeem zit.

“Van zodra je alles duidelijk voor ogen hebt, dan maak je een soort business plan van je leven.”

Wat waren de grootste angsten waarmee je te maken kreeg bij het worden van zelfstandige? Hoe ging je daarmee om?

Het was vooral het loslaten van een bepaalde zekerheid. Als je in loondienst werkt en je doet je werk naar behoren, dan ben je zeker van een maandelijks inkomen. Als zelfstandige is dat onzeker. Deze angst was uiteindelijk kleiner dan ik aanvankelijk dacht omdat we natuurlijk al in bijberoep gestart waren en we al een aantal klanten hadden opgebouwd.

Ik heb me wel vorig jaar laten coachen door Cynthia Ghysels, een Life Planner. Dat is iemand die je helpt om te begrijpen waar je energie van krijgt en wat je echt wil in het leven.

Van zodra je dat duidelijk voor ogen hebt, dan maak je een soort business plan van je leven. Samen met de coach werd dan gekeken hoeveel middelen ik nodig had om die droom waar te maken.

Na alles op een rij gezet te hebben, bleek dat ik eigenlijk niet veel nodig heb om gelukkig te zijn. Ik ging kleiner wonen en organiseerde mijn leven zodanig dat ik klaar was om in te stappen in het Dinobuster avontuur.



Momenteel combineer je 4 verschillende opdrachten: diensthoofd bij het INBO, voorzitter bij het VOV, lector bij HoGent en mede-zaakvoerder bij Dinobusters. Hoe slaag je erin om dit allemaal gedaan te krijgen binnen 24u?

Ik heb vooral het afgelopen jaar geleerd om niet alles perfect te willen doen. Veel heeft te maken met focus en een soort top 3 van dingen die ik echt belangrijk vindt. Daarbij hoort ook loslaten. Mijn job bij de overheid laat ik los en daar ligt mijn focus op een paar dingen die ik nog wil doen. Vanaf september zal mijn leven gelukkig minder volgepropt zijn. Nu zit ik in een overgangsfase en die gedachte helpt om het vol te houden.



Een zaak opstarten is een leerproces

We herinneren onze eerste onzekere stappen naar de opstart van ons bedrijf. We kenden elkaar amper twee jaar, en daar zaten we dan bij de boekhouder om onze handtekening te plaatsen. Amper 2,5 jaar later zitten we daar weer, maar deze keer gaan we ook naar de notaris en regelen we een nieuwe bedrijfsstructuur.

We moesten van de notaris al lachend aan onze partners uitleggen dat we ondertussen ook via het bedrijf met elkaar getrouwd waren. Net zoals alle andere starters bezochten we al vrij snel de startersbeurs en gingen advies inwinnen bij Unizo. Daar was het vooral een ongelooflijk dilemma over welk soort vennootschap we gingen opstarten. Je kunt je niet voorstellen hoeveel soorten er zijn: BVBA, VOF, eenmanszaak, CVBA,..We werden er gek van en uiteindelijk werd het in het begin een VOF. Achteraf bekeken eigenlijk niet de optimale bedrijfsvorm, want nu zijn we overgeschakeld naar een BVBA wat extra kosten met zich meebracht. Maar al doende leer je natuurlijk. Eén van de grootste zoektochten was het vinden van onze kernwaarden.

Waarvoor doen we dit eigenlijk? We maakten verschillende business plannen met een canvas dat we van het internet hadden gedownload (Business Model Canvas) en uiteindelijk was het een moodboard voor het meest recente boek waaraan we nu aan het werken zijn, dat helder toonde wat de rode draad van Dinobusters is. Door verbinding mensen in beweging brengen was telkens een thema dat terugkwam en toevallig ook onze baseline.

Het ontdekken van die kern is super belangrijk om keuzes te kunnen maken in opdrachten die je doet. Zo hebben we bij opstart zelfs een paar opdrachten geweigerd en doorgespeeld naar andere freelancers omdat het gewoon niet tot onze kernopdracht behoort en ons niet voldoende energie geeft. Sommige mensen keken daar wel raar van op om als starter meteen de lef te hebben om een opdracht te weigeren en zo inkomsten te missen. Voor ons is het belangrijk om dicht bij onze identiteit te blijven en dat zorgt ervoor dat wat we doen, dat ook heel goed doen.



Soms krijgen we ook wel eens de vraag hoe het is om met twee in een zaak te staan. Daar hebben we het ongelooflijke geluk dat we enorm complementair zijn en we elkaar ook blindelings vertrouwen. Tijdens ons werk in de overheid hadden we samen al heel veel meegemaakt en dan weet je wat je aan elkaar hebt.

Onze privélevens zijn wel een beetje verschillend en daar moesten we ook over nadenken hoe we ons werklevens zo goed mogelijk konden doen matchen. We maakten een schema met onze ideale werkweek en legden dat naast elkaar.

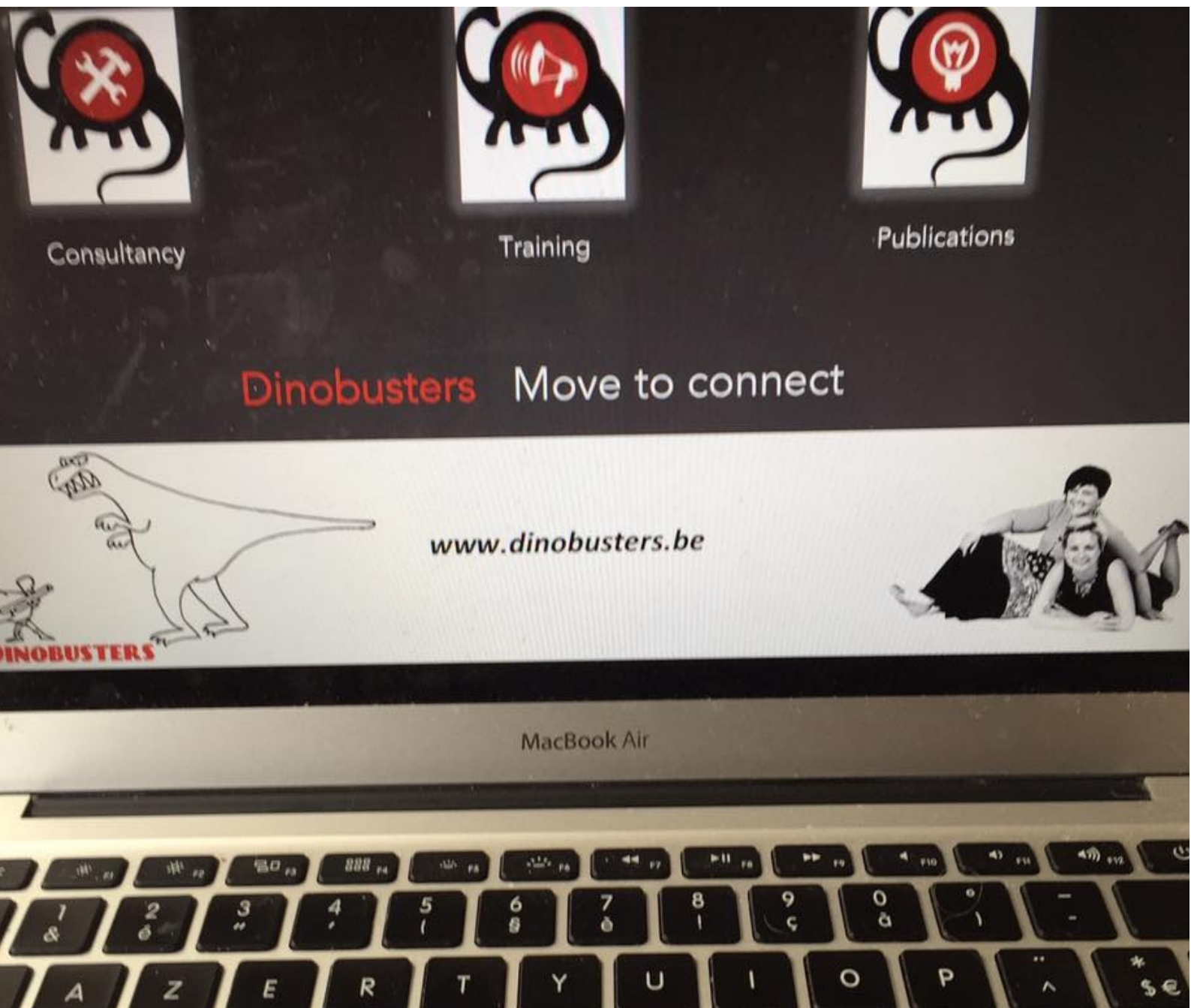
Nancy heeft twee kindjes en Elke heeft nog een aantal nevenactiviteiten en die dingen moesten in elkaar gepuzzeld worden.

Toen we de schema's van elkaar zagen, ontdekten we dat ook daar onze verlangens erg gelijklopend waren en we maakten afspraken rond het inplannen van klanten zodat het volledige plaatje klopte.

“We maakten een schema met onze ideale werkweek en legden dat naast elkaar.”

We hebben niet echt een klassieke werkweek en alles loopt een beetje door elkaar, maar we hebben wel voldoende momenten dat we ook eens tijd voor onszelf kunnen maken.

Het runnen van een bedrijf zoals Dinobusters is eigenlijk een uit de hand gelopen hobby, waardoor we vooral onszelf soms moeten bewaken om tijdig rust te nemen en te herbronnen.



Zelfstandig worden is natuurlijk ook ervoor zorgen dat er klanten zijn. Van bij de start hadden we het geluk dat er al snel nieuwe klanten tot bij de Dinobusters kwamen om op hun diensten beroep te doen. Veel starters stellen ons dan ook de vraag hoe we dat doen. Hoe slagen we erin om klanten te vinden? We hebben alles eens op een rijtje gezet en verzamelden volgende tips die goed gewerkt hebben bij ons...



Onze eerste klanten

“ Bij het contact met klanten is de manier waarop je communiceert cruciaal om verder te kunnen gaan”

Klanten die ons ergens ‘gezien’ hebben

We startten onze BVBA in januari 2016, met de zekerheid van twee halve dagen training rond ambassadeursschap in Hogeschool Thomas More. Sindsdien hebben we gemerkt dat van de ene opdracht vaak een andere volgt.

We merken dat we nieuwe vragen krijgen van klanten die ons ergens op een congres of een evenement gezien hebben. We geven immers regelmatig lezingen over verandering en communicatie en het gebeurt dat er iemand in de zaal graag meer wil weten en in het eigen bedrijf iets wil opzetten. Het grootste geheim van het vinden van klanten zit vooral in het durven tonen dat je bestaat.

We geven veel weg

We geven veel van onze kennis gratis weg op de sociale media en dat zorgt ervoor dat heel wat mensen mee kunnen proeven van het Dinobuster verhaal.

We maken een duidelijke keuze in wat we doen en blijven bij die kern hangen. Zo weten de klanten goed wat ze van ons mogen verwachten en wat nu net niet.

Communicatie is het toverwoord

Bij het vinden van nieuwe klanten is het eigenlijk vooral de manier waarop je met hen communiceert dat cruciaal is om verder te kunnen gaan. We proberen goed te luisteren en maken dan op maat van de behoefte een leidraad om tot een oplossing te komen.

Maar hoe werkt dat nu, dat communiceren? Er is namelijk niets zo makkelijk en moeilijk tegelijk dan communicatie. In dit magazine geven we een blits-cursus weg over de do's en don'ts van communicatie (zie verderop).

BE THE
REASON
SOMEONE

SMILES

TODAY

Snelcursus communicatie



▲ De illusie van communicatie

Er is niets zo makkelijk en moeilijk tegelijk als communiceren. Hoe vaak zitten we met babylonische spraakverwarringen?

2 seconden regel

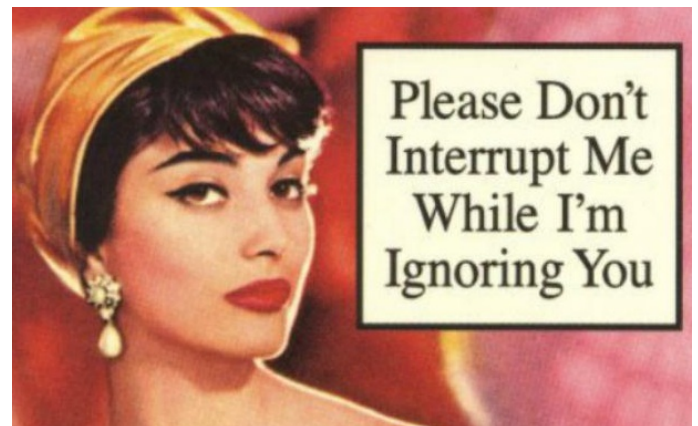
Onthaal = cruciaal

► **We denken dat iedereen snapt wat we zeggen.**

De realiteit is echter dat we in beelden praten en interpreteren telkens iemands boodschap.

▼ **Hoe ver moet je van elkaar staan om te kunnen communiceren?**

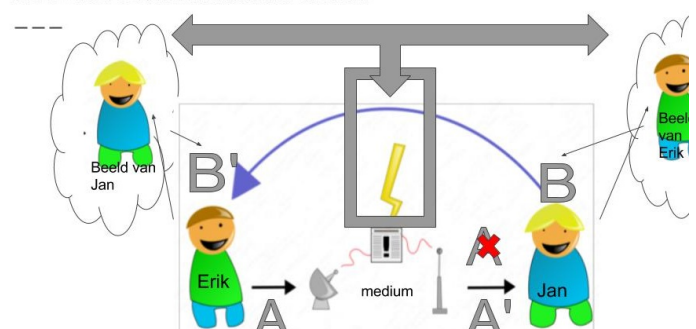
Klanten die geen antwoord krijgen op hun vraag, lopen weg en raken gefrustreerd.

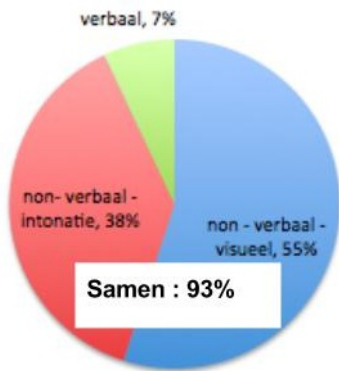


◀ **Je hebt 2 seconden om een eerste indruk te maken.**

Zorg voor een goed onthaal van de klant en een luisterende houding.

Hoe ziet communicatie eruit?





◀ Het is onmogelijk om niet te communiceren

Maar liefst 93% van onze communicatie is non-verbaal. Snap je nu waarom mails en sms'jes zo vaak misbegrepen worden?

Gebruik LSD, smeer NIVEA en laat OMA thuis ▶

LSD = Luisteren, Doorvragen, Samenvatten
 NIVEA = Niet Invullen Voor Een Ander
 OMA = Oordelen, Meningen, Adviseren



Computer says no



◀ Een grappig filmpje over hoe het niet moet...

Surf naar: https://www.youtube.com/watch?v=0n_Ty_72Qds

Een quote die het samen vat ▶

Communicatie gaat dus in 2 richtingen en vergeet niet authentiek te blijven!

"Communication must be HOT. That's Honest, Open, and Two-way." - Dan Oswald



Ambtenaar in eigen bedrijf

Z

elfstandig zijn is ook een pak administratie die erbij komt: boekhouding, opvolgen klanten en offertes,...Gek genoeg kwam daarbij onze ervaring als ambtenaar goed van pas.

Een plaats om samen te werken...in de cloud

Zowel Nancy als Elke werken standaard op een andere locatie, tenzij ze samen bij een klant aan de slag zijn natuurlijk. Al van bij de start van het bedrijf werd nagedacht hoe we zodanig konden werken dat we niet steeds op dezelfde plek hoeven te zijn en dat met zo weinig mogelijk kosten.

De oplossing bleek Google Drive te zijn, een applicatie van Google om documenten te maken en in de cloud op te slaan. Ook daar kwam het ambtenarentalent terug boven omdat de informatie van de Dinobusters zo logisch mogelijk moest opgeslagen worden zodat we beiden niet teveel tijd verliezen met zoeken naar documenten.

Ondertussen hebben we als duo al honderden presentaties en workshops ontworpen. Het is dan ook belangrijk om de opgebouwde kennis niet verloren te laten gaan. We maakten een fotoarchief aan en een verzamelpunt van workshops en presentaties per klant. Sommige informatie blijkt universeel en komt bij veel klanten van pas.

Deze kennis wordt dan verwerkt in tools die verzameld worden in een toolbox om zo makkelijk op maat van de klant de juiste kennis te vertolken. Werken met Google Drive bespaart de Dinobusters heel wat tijd en ook verwarring. We zien perfect wie aan welk document heeft gewerkt en het werk kan makkelijk overgenomen worden door elkaar.



Geen ziektebriefjes, maar wel steeds paraat staan voor elkaar

Eén van de rare dingen die ontstaan als zelfstandige, is het gebrek aan een voorgeprogrammeerde structuur. In de overheid werk je in een bepaalde structuur met regels en afspraken die je goed moet naleven.

Omdat Elke en Nancy uit zo'n overheidscontext kwamen, waren een aantal gewoontes doorheen de jaren ingebakken. Bijvoorbeeld, als je ziek bent, dan moet je normaal gezien via de dokter een ziektebriefje bekomen om aan de werkgever te geven zodat je niet onwettig afwezig bent.

Toen Nancy voor het eerst geveld werd door een griep bij de opstart van het bedrijf, leidde dat dan ook tot de grappige situatie dat Elke uitgebreid geïnformeerd werd over de ziekte en dat het wel gek is dat er nu geen briefjes nodig zijn, maar gewoon wederzijds begrip en een goede organisatie.

Elke nam het tijdens de ziekteperiode van Nancy over en daarna sprong Nancy terug in zodat Elke zich terug kon focussen op een aantal andere opdrachten die lagen te wachten.

“Als zelfstandige moet je een eigen structuur ontwerpen.”

De neiging om steeds elkaar op de hoogte te houden van wat we doen, is natuurlijk ook ingebakken door als werknemer te werken. En toch bleek dat ook heel handig te zijn om gewoon het werk goed te kunnen bijhouden en elkaar te helpen als er een moeilijkere klus was.

We namen dus een aantal ambtenaren-trekjes over om ook het werk als zelfstandige zo goed mogelijk te kunnen doen.

De orde der dingen

Als zelfstandige moet je vooral je werk zelf goed organiseren en een bepaalde structuur installeren. Vooral in een consultancy job is het belangrijk om snel het werk te kunnen organiseren.

In een sneltempo verzamelden de Dinobusters materiaal om workshops te organiseren.



Dat materiaal neemt de gekste vormen aan: Lego blokjes om klanten nieuwe processen te laten ontwerpen, stiften, papier, plakbriefjes, stempels met verschillende vormpjes, ... Het is een uitdaging om alle materiaal ordelijk te stockeren, vooral als je nog niet over een eigen ruimte beschikt.

We startten alvast met de resultaten van workshops meteen te digitaliseren. We namen foto's van de grote flips waar de klanten op hadden gewerkt zodat de papierberg niet over ons hoofd begon te groeien.

Het vaste werkmateriaal werd netjes geordend in bakjes en zakken zodat het telkens bij elke workshop bij de klant makkelijk is om de koffer met de juiste spullen te laden.

Onderhoud

Het werk van de Dinobusters staat of valt met het goed kunnen verwerken en aanleveren van kennis. Eén van de belangrijkste plekken om te tonen wat ze doen, is de website en de sociale media.

“Elke zes maanden wordt de website volledig bekeken of alles nog goed staat”

Hier was het ook belangrijk om regelmatig de informatie vers en levendig te houden. Elke zes maanden wordt de website eens volledig bekeken en nagegaan of alles nog goed staat.

De sociale media wordt dagelijks opgevolgd zodat klanten en volgers om een makkelijke manier toegang hebben tot alles wat de Dinobusters doen.

Het onderhoud van de webomgeving is iets waar er bewust tijd voor gemaakt wordt. Nancy en Elke waren in hun vroegere functie meerdere keren betrokken bij het ontwikkelen en onderhouden van sites en ze leerden dat een goed redactieteam cruciaal is om de kennis te blijven actualiseren.

Nu doen ze dat zelf en dat vergt natuurlijk wat tijd. De ambtenaar in hun schiet dan weer wakker om dat soort activiteiten in te plannen en elkaar wat op te jagen om er werk van te maken.

Soms zijn Nancy en Elke elkaars slavendrijver, maar dat hoort er natuurlijk allemaal bij om het wat goed aan te pakken.

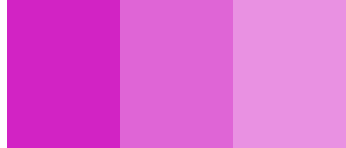
Google for Work



De Dinobusters zijn heel vaak onderweg en moeten overal kunnen werken. Een voordelige en makkelijke oplossing bleek de werkomgeving van Google te zijn. In de cloud zitten alle documenten op hun plek en kan je gelijktijdig aan dezelfde projecten werken.

Al doende ontdekten we handige apps om al ons werk op een creatieve manier aan te pakken. Dit magazine is bijvoorbeeld met de hulp van de webapplicatie Madmagz gemaakt.

“ A GOAL
WITHOUT
A PLAN
IS JUST
A WISH ”



Weggever

Je business plan up to date houden

Als je een bedrijf start, dan maak je meestal een business plan. Een plan dat aangeeft wat je precies gaat doen, hoe je toegevoegde waarde gaat maken, wie je klanten zijn, hoe je aan centen gaat geraken, enz... Eenmaal gestart overvalt je af en toe toch een klein paniekmoment... Gaat het wel lukken volgens plan? Ook wij maakten het mee en moesten regelmatig ons plan verfijnen en zelfs bijsturen.

W

e verzamelden alle tips om je business plan fris te houden en jezelf grotere kansen te geven om te lukken met je zaak. We vatten de tips samen in 6 belangrijke dingen die je telkens kunt bekijken doorheen het jaar om op koers te blijven.

De klantenbarometer

Het is heel belangrijk om te blijven luisteren naar je klanten. Durf feedback vragen over je dienstverlening en pols wat de klant gehad heeft aan je dienst of product. Omarm negatieve feedback en neem voldoende de tijd om eruit te leren. Elke feedback is goud waard. Welke klanten zijn heel tevreden en welke niet? Waaraan liggen de verschillen? Kan je je dienst beter afstemmen op de verlangens van de klant?

Centjes op de rekening

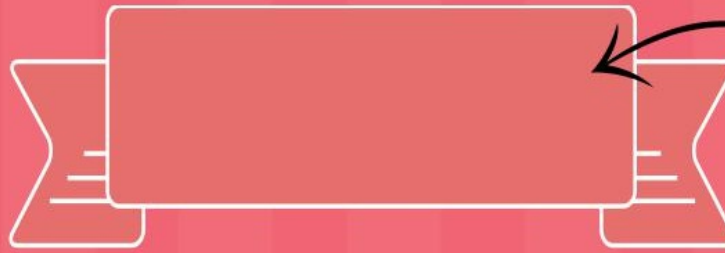
Een zaak runnen is ook omzet draaien en af en toe leven in onzekerheid. Verdiep je in hoe geld werkt en hoe je activa kunt opbouwen die de waarde van je bedrijf geleidelijk aan doet stijgen. Probeer een goede boekhouder te vinden waarmee je regelmatig een open gesprek hebt en durf heel veel vragen te stellen om je inzicht in je geld te verbeteren. Zoek ook actief naar slimme investeringen. Wat doe je met elke euro die in het bedrijf binnenkomt?



Overleef je Business Plan



www.dinobusters.org



Schrijf hier de naam van je onderneming

Maak
je eigen

Klanten

barometer

Zorg
voor

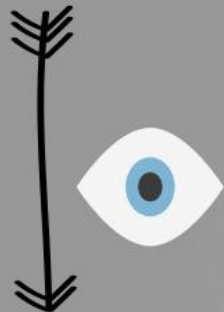
Centjes

op de rekening

Doe
aan

Trend

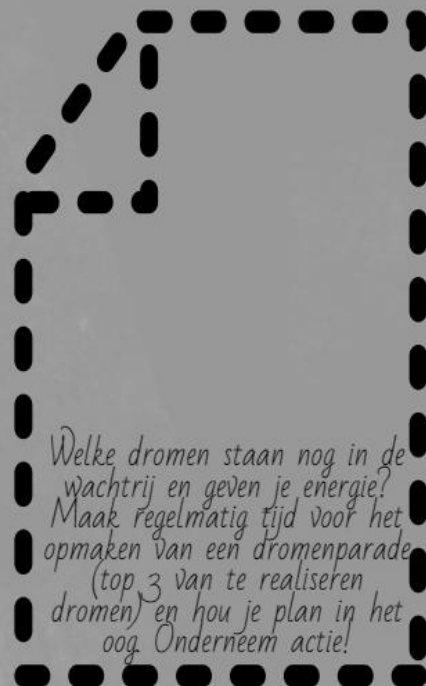
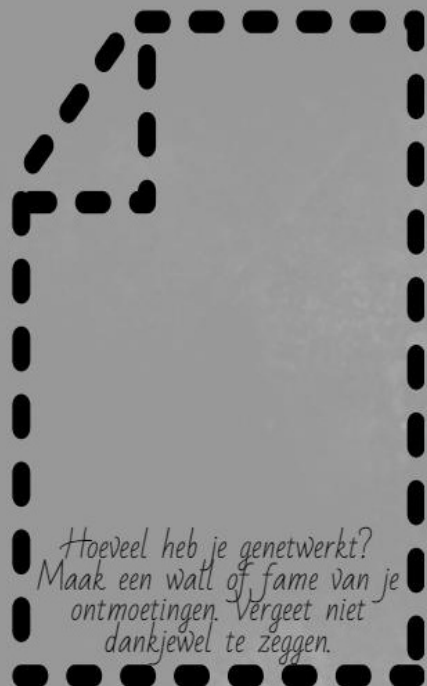
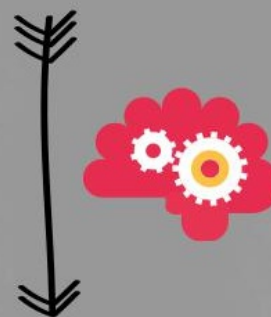
watching



Wat zeggen je klanten over je dienstverlening? Vraag Feedback.

Spreek regelmatig met je boekhouder. Welke investeringen wil je doen en hoe hou je geld in kas?

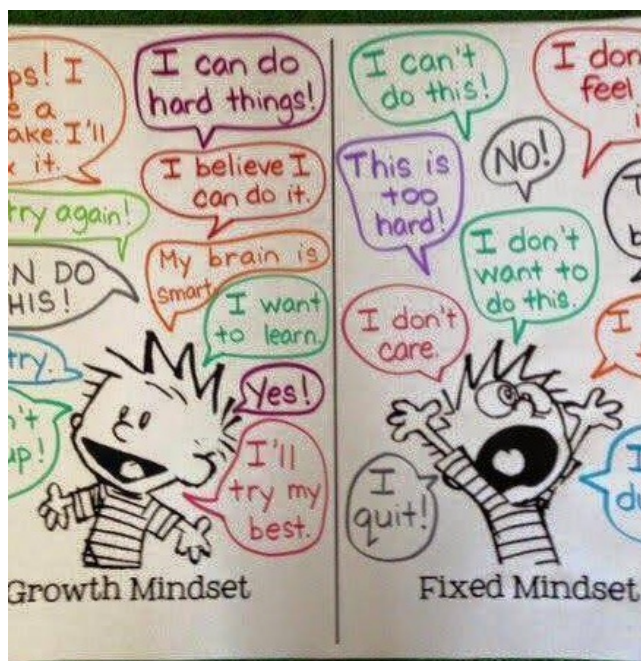
Bespioneer je klanten. Lees trendrapporten over je sector. Wat kan jouw dienst vervangen of overbodig maken op de markt in de toekomst?



DINOBOOSTERS

www.dinobusters.org

Dit is een productie van Dinobusters. Deze tool mag vrij gedeeld worden met vermelding van Dinobusters. Sharing is caring :-)



Trendwatching

Inzicht hebben in de verschillende trends en tendensen die impact kunnen hebben op je bedrijf, zijn een must om op lange termijn te kunnen overleven. Hoe kan je aan trendwatching doen? Hierbij een paar manieren:

- Ga naar buiten en doe je ogen open. Zie welke zaken er allemaal bij komen, hoe mensen zich gedragen en waar ze toe aangetrokken zijn.
- Lees rapporten en boeken die trends in kaart brengen, analyseren en bespreken. Reflecteer tijdens het lezen over je eigen zaak. Kunnen die trends op de één of andere manier iets betekenen voor jou? Zit er nieuwe concurrentie in?
- Scan het internet en lees blogs, ontdek berichten op sociale media en... leer van je concurrenten en vertaal dit naar je eigen bedrijf.

Netwerk warm houden

Klanten houden van warm, menselijk contact. Probeer je voldoende te mengen op verschillende evenementen en bijeenkomsten die nuttig zijn voor jouw zaak en je persoonlijke interesse verrijken. Hoeveel heb je de afgelopen tijd genetwerkt? Wat is de hall of fame van je netwerk -de mensen waar je echt heel veel aan gehad hebt? Vergeet mensen niet te bedanken voor de dingen die ze voor je doen.

Walk your talk

Mensen ruiken en voelen het gewoon als je niet authentiek bent. Als je een toneeltje opvoert voor je klanten en partners, dan zul je vroeg of laat door de mand vallen. Kijk in jezelf en check of je je persoonlijkheid voldoende kwijt kunt in je bedrijf en hoe consequent je daarmee omgaat. Verkoop zo weinig mogelijk je vel aan de duivel en blijf trouw aan de waarden die je voor jouw bedrijf hebt bepaald.

Droomfabriek

Hoe zit het met je dromen? Welke staan nog op stapel en geeft je energie? Regelmatig tijd maken om de dromenparade te maken (top 3 van die dromen opl. Zijn we daarnaar wel op weg?)

Deze 6 punten hebben we voor jullie samengevat in een canvas dat je makkelijk kan downloaden op onze site. Ze kunnen je alleszins helpen als invul-sjabloon voor jouw bedrijf of... bij uitbreiding: voor de keuzemomenten in jouw eigen leven. Ondernemer zijn heeft immers nog veel meer te maken met onderemerszin dan met ondernemerschap. Durf denken en doen, in één vloeiende beweging.



Groeien door coaching

“De Dinobusters durven de klant kritisch in vraag stellen en de klant mag dat ook met de Dinobusters doen.”

Als zelfstandige heb je soms het gevoel er alleen voor te staan. Je moet werkelijk alles zelf regelen. Gelukkig zijn er een aantal manieren om je toch op een goede manier te omringen en te blijven groeien. De Dinobusters zochten verschillende coaches in hun netwerk zodat ze zichzelf kunnen blijven uitdagen. Hier vertellen we de ervaringen die ze het afgelopen jaar hebben opgedaan.

De klanten en het netwerk als coach

De klanten zien ons steeds bezig en ervaren ons op een eigen manier. Ze zijn de beste bron om te voelen of het goed zit en of de aanpak kan verbeteren. In het begin moet je een beetje schroom overwinnen om aan je klanten te durven

vragen waar ze nog op hun honger zitten, maar eens de drempel overwonnen is het eigenlijk heel leuk om te doen. Het is eigenlijk een spiegel die je aan elkaar geeft.

De Dinobusters durven de klant kritisch in vraag stellen en de klant mag dat ook met de Dinobusters doen. Zo kan je er beiden veel uit leren en in de toekomst ook je dienstverlening nog beter aanpakken. Het natuurlijk ook heel fijn om te ontdekken wat klanten goed vinden en op hen beurt feedback te geven over hun sterke punten. Dat geeft een goed gevoel en zuurstof om bepaalde dingen bekrachtigd te zien.



Ondernemen is een proces van vallen en opstaan. Het is verdomd belangrijk om jezelf goed te kennen. En af en toe gas terug nemen om te ontspannen om de geest vrij te maken.



Een coach voor onszelf

Als ondernemer kom je elke dag voor nieuwe uitdagingen te staan en moet je jezelf telkens heruitvinden. Beiden riepen de hulp in van een professionele coach of psycholoog om beter inzicht te krijgen in wie ze zijn. We gingen op hun eigen manier op zoek naar de kern van hun bestaan en deelden ook de resultaten met elkaar. Zo weet je heel goed wat je aan elkaar hebt en sta je ook sterk in je schoenen bij tegenslag. In 2015 hebben we heel veel zwarte dagen gekend. We hadden te maken met grote veranderingen op het werk, familiale problemen en ook de gezondheid wou niet mee.

Het was in dat jaar dat we beiden de stap hebben gezet om ons voor te bereiden om volledig zelfstandig te worden. We waren op zoek naar een nieuw perspectief in het leven zodat alle ellende waarin we terecht gekomen waren kon opgelost worden. Dat doe je niet zonder slag of stoot.

Dit proces was enorm belangrijk om te weten wat we aankunnen en wat niet. Het is nog steeds de leidraad om de juiste keuzes te maken en dat is als zelfstandige enorm belangrijk. Je moet weten dat er elk moment tegenslag kan komen en daar moet je mentaal klaar voor zijn.

“Als ondernemer moet je jezelf telkens heruitvinden.”

Coaches voor ons werk

We schrijven heel wat teksten en boeken. Momenteel werken we samen aan een nieuw boek dat begin 2017 zal verschijnen. Het boek is een lifestyle boek en geeft de lezer een flinke duw om zelf ondernemer te worden van zijn of haar eigen leven. Om zo'n boek te maken, doen ze beroep op een aantal vertrouwenspersonen die mee achter de schermen de teksten nalezen en stoute vragen stellen.

Deze manier van werken zorgt ervoor dat je je heel kwetsbaar moet opstellen en durven een werk te tonen dat nog niet af is. Het is wel noodzakelijk om de kwaliteit hoog te kunnen blijven houden en verschillende perspectieven te ontdekken.

Coach voor elkaar

We hebben al vaak tegen elkaar gezegd dat dit bedrijf er nooit geweest zou zijn, als we niet samen in dit avontuur gesprongen waren. Het is belangrijk om een buddy te hebben om regelmatig van gedacht te wisselen en samen twijfels weg te werken. Gewoon kunnen zeggen wat je denkt zonder schrik voor de reactie van de ander. In een bedrijf ga je samen een droom achterna en wil je graag iets betekenen voor je klanten en de wereld om je heen. We horen regelmatig zelfstandigen die alleen een bedrijf runnen. we elkaar ook coachen. Geruststellen dat het goed komt en samen naar oplossingen zoeken.



We hebben heel veel respect voor mensen die het alleen doen, omdat wij net merken hoe sterk het is om met twee beslissingen te kunnen nemen en elkaar te helpen.

Het is ook handig als er één van ons beiden ziek is bijvoorbeeld, om het werk toch te laten doorgaan. Het kunnen vertrouwen op elkaar is de kern van hoe we alles op een dag geregeld krijgen.

Tweet Tweet!



Steven De Smet
@DeFlik



Volg je nu

Blij en fier dat veilig2020.be ondersteuning krijgt van de [#dinobusters](#) [#samensterk](#)



Nancy De Vogelaere @NancyDVogelaere

Altijd leuk zo'n blitsbezoek van @Inno_elke - en ineens slide promo [#veilig2020](#) gemaakt [#samensterk](#) [#complementair](#) 🙌

Dinobusters houden van sociale media!

Omdat het door verbinding mensen in beweging brengt.



Terzake
@terzakety



Volg je nu

[#terzakety](#)



RETWEETS 13 VIND-IK-LEUKS 17



Antwerp Mgt School
@AntwMgtSchool



Volg je nu

Alumni Nancy De Vogelaere en Elke Wambacq richtten een nieuw bedrijf op: [@DinObusters!](#)
hubs.ly/H02PcgZ0



Ingrid Hoffman
@IngridHof



Volg je nu

Veel energie, passie, engagement en goesting bijeen. Trots dat ik er deel kon van uitmaken!

Dinobusters @DinObusters

Wat wij gisteren @ThomasMoreBE deden [#officemanagement](#) [#communities](#) [#business](#) [#languages](#)? Dit dus magis.to/YUAFZFRVBSg1Vk... 😊

RETWEETS 2

VIND-IK-LEUKS 5



03:26 - 10 mei 2016

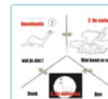


Nele Vanveuren
@NeleVanveuren



Volg je nu

Sinds enkele maanden ondergedompeld in de dinobusterwereld! [#Feelsgood](#)
Thanx ladies!

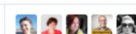


Dinobusters @DinObusters

Het lijkt er op dat de wereld nood heeft aan meer Dinobusters. Benoem zelf wat jouw dino's zijn in jouw organisatie

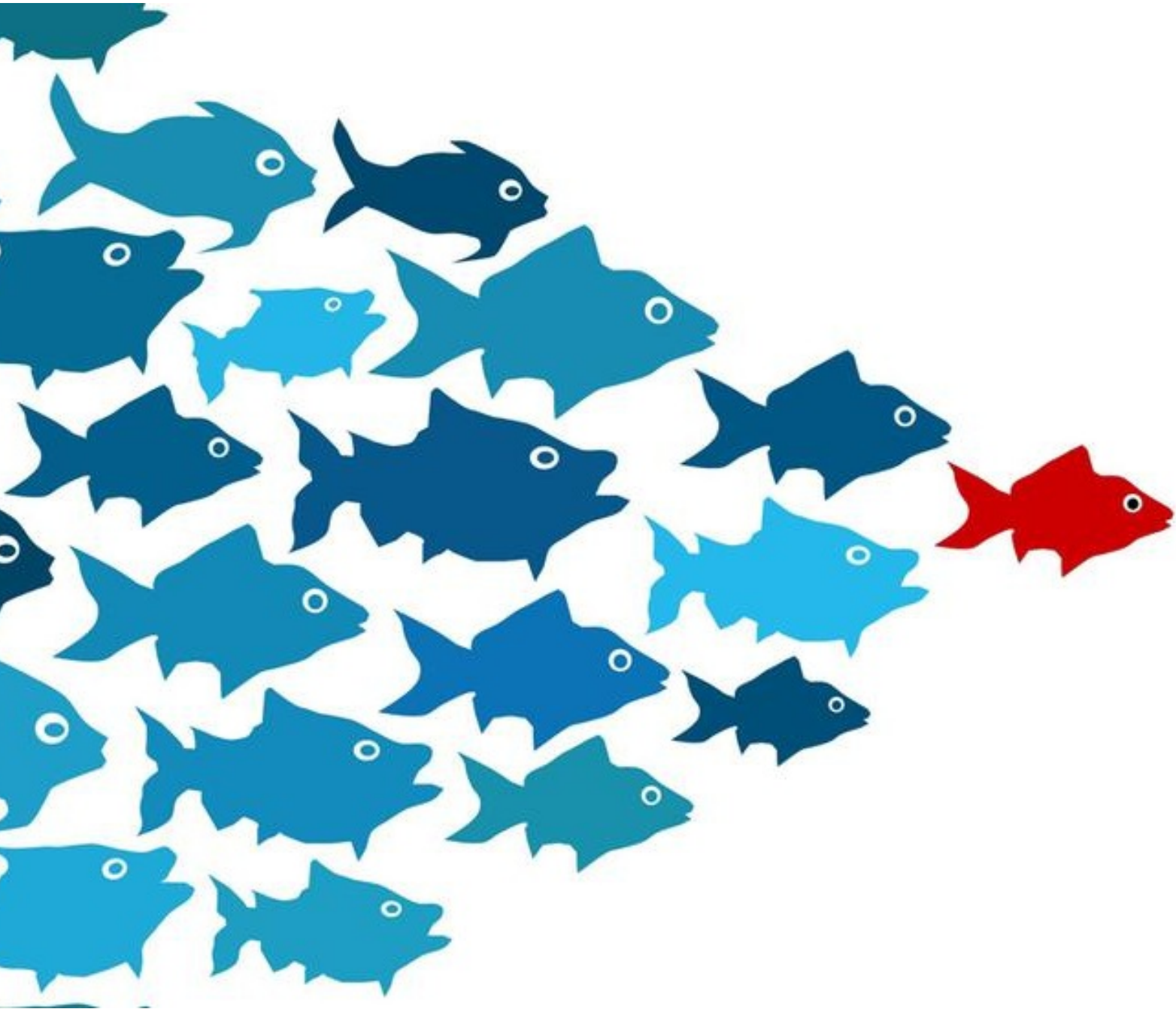
RETWEETS 3

VIND-IK-LEUKS 6



13:25 - 25 apr. 2016





Leiderschapstraining Bruno Rouffaer en Dinobusters geven exclusieve driedaagse

“Op naar authentiek en verbonden leiderschap via een onvergetelijke driedaagse”

Leidinggevend worden vandaag de dag om de oren geslagen met meer uitdagingen dan ooit tevoren. De burn-outs, bore-outs en stressgerelateerde klachten swingen de pan uit. In 2015 waren er zelfs voor het eerst meer langdurig zieken dan werkelozen.

Deze stijgende tendens lijkt nog niet over zijn hoogtepunt heen.

Als leidinggevende heb je het anno 2016 alles behalve gemakkelijk om stand te houden in deze turbulente tijden. Je wil gelijktijdig je team goed te ondersteunen, vooruit te helpen, en zelf de verschillende borden tegelijk de lucht in te houden.

Verbinding maken je medewerkers, je stakeholders maar ook je eigen leidinggevend, begint bij jezelf.

Zelfkennis is niet alleen het begin van alle wijsheid, het is ook een onmisbare sleutel in het ontketen van je eigen uitdagingen.



Bruno Rouffaer is Professor aan de Business School CENTRUM van La Catholica in Lima Peru en auteur van het boek “NO WAY, Big Bad Boss Era is over” (LannooCampus 2013).

“Je krijgt inzicht in jouw favoriete stijl van leidinggeven en welke rollen daarmee verbonden zijn.”

Het doel van deze leiderschapstraining is om de deelnemers te begeleiden naar verbindend leiderschap, waarbij de balans gezocht en gevonden wordt tussen resultaats- en mensgericht zijn. Je krijgt tijdens deze training een aantal testen voorgeschoteld die je als leider in kaart brengen.

Er wordt ook gewerkt aan je fysieke weerbaarheid met oa mindfulness oefeningen die recht uit het Himalaya geberte komen in Indie, Ladakh, waar Bruno zijn kennis heeft verdiept in augustus tijdens een verblijf tussen de Lama meesters.

Tijdens deze driedaagse confronteren we jou met jezelf als leider maar ook met de andere deelnemers.

Je krijgt inzicht in jouw favoriete stijl van leidinggeven en welke rollen daar allemaal mee verbonden zijn. We zoeken samen naar jouw sterrollen en talenten en geven een boost aan je zelfvertrouwen.

Je leert bovendien omgaan met je eigen weerstand tegen verandering in een snel evoluerende samenleving, kijkt in de spiegel van je eigen uitdagingen en krijgt handvaten om uitdagingen en hindernissen te benoemen.

Wat zijn jouw dino-situaties en hoe kun jij het hoofd bieden? Wat is de rol van heldere communicatie in dit alles en hoe kun je zelf je communicatie helderder maken. De context maakt de leider, maar welke leider ben jij en wil je zijn?



Elke Wambacq en Nancy De Vogelaere hebben samen meer dan 20 jaar leidinggevende ervaring in de overheid en private sector en schreven in 2014 de boeken “Tot uw Dienst” & “Ssst, hier werkt men” (LannooCampus en Politeia, 2014).



Programma & inschrijven

De aanpak van de trainers zorgt ervoor dat een diverse groep leidinggevendenden, verschillend in achtergrond en stijl, via intervisie ook leren van elkaar. Zin om deel te nemen? Ontdek dan hier alle praktische info.

Dag 1: woensdag 14 september 2016

- Het 'waarom' van leidinggeven
- Spiegeltje, spiegeltje aan de wand...Wie ben ik?
- Mentale weerbaarheid, op weg naar rust

Dag 2: donderdag 15 september 2016

- Tijd -en energiemanagement. De wereld draait door.
- Verbindende communicatie: ik, jij, wij
- Verbinding via coachend leidinggeven

Dag 3: vrijdag 16 september 2016

- De uitdagingen met je eigen dinosaurussen
- Van droom naar realiteit: kom uit je comfortzone

PRAKTISCH

De driedaagse gaat door in Orshof, een oase van groen en rust, waar werken en genieten samengaan.

Locatie: Orshof Heymansweg 2, 3670 Neerglabbeek (www.orshof.be)

Kostprijs voor deze driedaagse, inclusief 2 overnachtingen, 3x ontbijt, 3x middageten en 2x diner = 1245€, excl BTW

Boek nu nog en geniet van onze vroegboekorting! Wie boekt voor 30 juni 2016, geniet van de Early Bird Korting van 100€. Kostprijs komt dan neer op 1145€, excl BTW.

Inschrijven: mailen naar info@dinobusters.be

Wedstrijd!



▲ Wedstrijdvraag

Stuur via Twitter of Facebook jouw meest inspirerende quote naar Dinobusters. Deze met de meeste likes wint de prijs!

▼ De prijzen

1ste prijs: Gratis 2u durende Dinobuster workshop voor je bedrijf

2de prijs: Boekenpakket - bestaande uit 5x Tot uw Dienst en 5x Ssst Hier Werkt Men

3de prijs: Boekenpakket - bestaande uit 1 x Ssst Hier Werkt Men + Tot uw Dienst





Social media



▲ **Ons Facebook account**

www.facebook.com/dinobusters/

▼ **Onze Twitter account**

@din0busters



HERE'S TO THE
CRAZY ONES

the **MISFITS** *the* **REBELS**

THE TROUBLEMAKERS

THE ROUND SQUARE
PEGS HOLES

**THE ONES WHO SEE THINGS
DIFFERENTLY**



DINOBUSTERS

