

1/2008

8e jaargang nr. 2, juni 2008

ONDERNEMEN

Dit is een uitgave van Centrum Ondernemen in Delfshaven (COiD). Het verschijnt vier maal per jaar en wordt naar alle ondernemers in Delfshaven gestuurd. Andere belangstellenden kunnen de antwoordstrook invullen en opsturen of faxen.



< Bijna iedereen heeft het wel gemerkt: de Lage Erfbrug 'ligt er uit'. Dat moest gewoon. De brug was hoognodig aan vervanging toe. In de eerste week van maart werd de oude brug gesloopt.

De nieuwe brug wordt breder, dus veiliger voor fietsers en de verkeerssituatie op het kruispunt met de Rochussenstraat wordt meteen aangepakt.

Omwonenden, passanten en vooral de ondernemers ondervinden veel hinder van de werkzaamheden.

Tot 15 september; dan is de nieuwe brug begaanbaar.

IN DIT NUMMER:

- ◇ De nieuwe economie: werkplekken & ontmoetingen
- ◇ Ondernemen, een hele kunst
- ◇ Intervisie; werp nieuw licht op de zaak



'Ondernemen in Delfshaven' wordt mede mogelijk gemaakt door bijdragen van de deelgemeente Delfshaven en het Europees fonds voor regionale ontwikkeling.

HOOFDREDACTIE Joke Stenvert, bedrijfscontactfunctionaris COiD EINDREDACTIE Benji de Levie, directeur COiD REDACTIE Benji de Levie (COiD), Sharon Bouw (OBR), Ilse Schalks (deelgemeente Delfshaven), Wim den Haring (Adviesburo Natal) en Joke Stenvert (COiD) REDACTIEADRES 'Ondernemen in Delfshaven' Heemraadsplein 19a, 3023 BD Rotterdam, tel (010) 476 22 23, info@coid.nl, www.coid.nl TEKSTEN Criss Cross Consultancy en Joke Stenvert VORMGEVING IK vormgeving, Ina Kleijwegt FOTOGRAFIE Jan van der Ploeg DRUK BGS OPLAGE 5.000

GEBRUIKT U ONZE VERNIEUWDE WEBSITE AL?

COiD-nieuws

Onlangs ging de vernieuwde website van COiD de lucht in. Hij is voorzien van tal van handigheden waarmee ondernemers voortaan gratis hun bedrijf kunnen promoten. Zo kunnen wij uw activiteiten in de agenda opnemen. Dat betekent extra aandacht. Opent u bijvoorbeeld een nieuwe winkel of kantoor? Of staat de lancering van een product of dienst voor de deur? Vertel het ons. Verder is de bedrijvenbank erg mooi geworden. Opname in deze bedrijvenbank maakt uw bedrijf zichtbaarder. Ook hiervoor geldt: vrije publiciteit voor u. De inschrijving hebben wij iets aangepast omdat gebruikers dikwijls hun wachtwoorden verloren. Eventuele veranderingen in de bedrijfsgegevens kunt u naar ons sturen. Deze plaatsen wij dan voor u in de bedrijvenbank. Wie de bedrijvenbank bezoekt en bijvoorbeeld klikt op de beroepsgroep 'architecten', ziet dat op de bij getoonde handige plattegrond vlaggetjes in beeld verschijnen op locaties waar zich architectenbureaus in Delfshaven bevinden. Voorwaarde is natuurlijk wel dat zij zijn aangemeld bij COiD. Een klik op zo'n vlaggetje en de bedrijfsgegevens verschijnen in beeld. Een ander handigheidje is dat als u zich bij ons aanmeldt voor opname in het RSS-bestand, wetenswaardigheden van uw website automatisch worden opgenomen in onze RSS-feeds die dagelijks vernieuwd op de COiD-website staan. Kortom, maak er gebruik van, het loont de moeite! Ook nieuw is dat u kunt zien wie zich heeft opgegeven voor onze activiteiten. Handig voor de netwerkers!

LESSONS TE LEARN

Vanwege het afscheid van Werk in West directeur Benji de Levie, die vervroegd uittreedt, organiseren wij het mini-symposium 'Lessons to learn'. Sprekers uit de sectoren werkgelegenheid, wijk economie en overheid geven binnen hun vakgebied een belangrijke ontwikkeling in Rotterdam aan waarmee de nieuwe directeur Loud Mommersteeg zijn voordeel kan doen voor de toekomst van onze organisatie. De bijeenkomst is op 30 juni, start vanaf drie uur met na afloop een receptie in brasserie Kasteel Sparta. Er is beperkt plaats voor het mini-symposium, daarom geldt vol = vol en is aanmelden noodzakelijk: laicn@coid.nl. Voor meer informatie: www.coid.nl.

Intervisie: werp nieuw licht op de zaak

OF HET NU GAAT OM BEDRIJFSMATIGE VRAGEN OF MEER PERSOONLIJKE KWESTIES. ÉROVER PRATEN MET COLLEGA-ONDERNEMERS KAN EEN NIEUW LICHT OP DE ZAAK WERPEN. HET COiD BIEDT DAAROM WEER DE MOGELIJKHEID OM EEN WORKSHOP INTERVISIE TE VOLGEN.

In twee groepen van zes personen ga je volgens een stappenplan aan de slag. Dat begint met het stellen van een centrale vraag. Zoals: 'Hoe ga ik om met mijn marketing?' of meer persoonlijk: 'Ik doe dit nu al een tijd, maar wat wil ik eigenlijk?' Daarna stellen de groepsleden vragen over de situatie om zo het probleem of de vraag helder te krijgen. Dit zorgt er voor dat de vragensteller er ook anders naar gaat kijken. Vervolgens maakt iedereen een analyse, en vertellen hoe zij denken dat de situatie in elkaar steekt. Zo krijgt de vraagsteller de tijd om over die verschillende analyses na te denken. De laatste stap bestaat uit geven van advies. Iedereen mag tips geven. Het is aan de vraagsteller om te bepalen wat hiermee te doen.

Het doel van Intervisie is elkaar verder te helpen door kennis en ervaring te delen in een vertrouwelijke sfeer. Daarom is het voor alle deelnemers belangrijk om tenminste vier keer bij elkaar te komen. Gedurende de workshops word je geleerd om het intervisieproces zelfstandig uit te voeren. De groepen worden begeleid door Eva Veltman van Pentascope. Data: 12-9, 10-10, 31-10 en 21-11; van 9.30 tot 12.30 uur. Kosten € 75. Aanmelden kan via www.coid.nl



Meer informatie en aanmelden: Bedrijfscontactfunctionaris Johe Stenvert
tel. (010) 476 22 23 of 06 53 89 48 54, stenvert@coid.nl, www.coid.nl

Gemeentewerken

BEUKELSDIJK (MIDDELLAND):

Betreft herinrichting van gevel tot gevel en aanleg rotonde en riolering op de kruising Heemraadssingel / Diegaardetunnel. De planning is als volgt:

- start werkzaamheden buiten 30 mei 2008;
- werkzaamheden gereed en oplevering in oktober 2008.

Nadere (detail)informatie: mevrouw Y. Ignatius, tel. (010) 489 42 48.

KOP NIEUWE BINNENWEG / VERVANGING LAGE ERFBRUG:

Project betreft herinrichting van Rochussenstraat vanaf de Schonebergerweg inclusief Coolhaven noordzijde, Nieuwe Binnenweg tot aan Pupillenstraat, Aelbrechtscade tot aan Van der Hilststraat en vervanging van de Lage Erfbrug:

- Vervanging Lage Erfbrug op bouwplaats jan. 2008 en duurt 9 à 10 maanden
- buitendienststelling Lage Erfbrug (landverkeer) 3 mrt. t/m 15 sept. 2008;
- uitvoering reconstructie Rochussenstraat en Coolhaven noordwal, tussen Lage Erfbrug en Heemraadssingel/Pieter de Hoochbrug vanaf november 2008 t/m 2009 (incl. Coolhavenkade);
- uitvoering reconstructie Aelbrechtscade tussen van der Hilststraat en Rochussenstraat zomer 2008;
- uitvoering aanleg fietspad Aelbrechtscade tussen van der Hilststraat en Aelbrechtscade: verplanten bomen en aanleg langsparkeren februari – juni 2008, aanleg fietspad start september 2008;
- uitvoering reconstructie Nieuwe Binnenweg (van brug tot aan Pupillenstraat) maart t/m mei 2008;
- Schiedamseweg (van brug tot Aelbrechtscade) mei t/m juli 2008.

Nadere (detail)informatie: de heer S. Ennenga, tel. (010) 489 46 31.

SCHIEDAMSEWEG (TER HOOGTE VAN MARCONIPLEIN):

Gedeelte tussen Benjamin Franklinstraat en Marconiplein.

Groot onderhoud aan het wegdek en aanpassing voorsorteevakken.

- start uitvoering juli 2008;
- werkzaamheden gereed en oplevering begin oktober 2008.

Nadere (detail)informatie, de heer M. Doornik, tel. (010) 489 76 63.

Vragen over wegen winkelstraten deelgemeente Delfshaven: tel. (010) 425 04 25.

VERBORGEN TALENTEN



Folco de Jong en Christine Bosch

1

Multiculturele boekhandel

'Zodra je de boekenwinkel binnenkomt zie je de prachtige balustrade. Dit woord betekent hetzelfde in veel talen, dat past bij ons idee van een multiculturele boekhandel. Vandaar de naam van de winkel,' verklaart Christine Bosch die onlangs samen met Folco de Jong De Balustrade opende aan de Grote Visserijstraat 12B. 'Wij kozen voor Delfshaven omdat zo'n opgeknapte wijk met een eigen sfeer en leuke winkels een eigen boekhandel verdient. Naast (luister-) boeken in allerlei talen, kranten en kaarten verkopen wij mooie kantoorartikelen. In de koffiehoek kun je ontspannen lezen. Als boekhandelaar ben je cultureel middenstander. Daarom organiseren wij lezingen door schrijvers en kunnen lezers via de website hun meningen over boeken geven of discussieren met andere boekenfans. Met De Kunstsuper organiseren wij maandelijks literair café 'Blaman'. Tijdens onze oriëntatiefase hadden we veel steun aan het COiD; de workshops hielpen bij de voorbereidingen én we leerden er andere ondernemers kennen. Handig want je bent toch afhankelijk van mond tot mond reclame.'

Meer informatie: tel (010) 477 10 04
info@boekhandeldebalustrade.nl
www.boekhandeldebalustrade.nl
open: di. t/m do. 10-19 u. vr. 10-21 uur, za. 10-18 u.



Alaaddin Güler

2

1^e makelaar in Delfshaven

'Delfshaven is in ontwikkeling. Dat maakt het aantrekkelijk voor mij hier te zitten én ik ben de enige,' vertelt eigenaar Alaaddin Güler van Landhuis Makelaardij. Onlangs opende hij zijn zaak aan de Aelbrechtskade 51. 'Lange tijd was Delfshaven een mindere kant van Rotterdam waar niemand zich aan waagde. De trend is dat makelaars zich steeds meer specialiseren in buurten. Het voordeel van een buurtmakelaar is dat hij de straten kent, de prijzen en de doorlooptijden weet. Dat is handig voor de klant. Ik begon als taxateur voor banken en verzekeringsbedrijven. Daar is makelaardij bijgekomen. Als NVM-makelaar zijn mijn woningen te zien op funda.nl. Klanten - particulieren én bedrijven - komen via aanbevelingen, doordat ze langsrijden en via reclame. Ik adverteer in lokale media. Dat is mijn werkgebied. Dat mijn zaak zo snel goed zou lopen, had ik niet verwacht. Het is een prima locatie: parkeerplaatsen voor de deur, goed zichtbaar voor klanten en een gastvrij en huiselijk ingericht kantoor.'

Meer informatie: tel. (010) 232 77 75
info@landhuismakelaardij.nl
www.landhuismakelaardij.nl



Majid ait el Bachir en Rkia Faiz

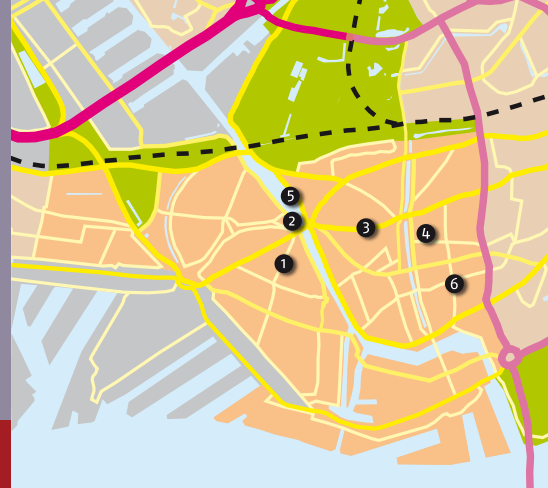
3

Sporten in de buurt

'Al veertien jaar geven wij les in allerlei takken van sport. Via via hoorden we over de school in de Gerrit van de Lindestraat 35. We zagen dat het potentie had omdat de dojo gebruikt kan worden voor fitness en groepslessen,' aldus Rkia Faiz van M&R sports. Vorig jaar nam zij de sportschool over, samen met haar zakenpartner Majid ait el Bachir. Rkia: 'Een eigen zaak lag in de lijn van ontwikkeling. Mensen uit de buurt aan het bewegen krijgen, is ons doel. De school was een mannenbolwerk, dat is helemaal omgeturnd. Op bepaalde dagen hebben alleen vrouwen toegang, op andere tijdstippen is het gemixt. Het was een heel heftig jaar. Een bedrijf overnemen en leiden is niet niks. Je maakt superlange dagen want daarnaast geven we twee dagen per week weerbaarheidstrainingen. Zo'n eerste jaar komt van alles op je af. Ik miste een klankbord want om te ondernemen zijn bepaalde competenties nodig. Via de COiD-bedrijfscontactfunctionaris heb ik mij aangemeld voor een coachingstraject. Ik kan niet wachten tot het begint.'

Meer informatie: tel. (010) 244 31 92
info@m-rsport.nl
www.m-rsport.nl

In 'Ondernemers in beeld' komen de ondernemers aan het woord die een bijzondere, interessante of gewoonweg leuke onderneming hebben: een 'oude rot' in het vak of een pas gestarte ondernemer, een kleine of een grote ondernemer, een ondernemer die zich onderscheidt in ondernemerschap of veelzijdigheid, kortom bijzonder in de breedste zin van het woord. De hieronder beschreven ondernemers en nog veel meer andere ondernemers uit Delfshaven zijn ook te vinden op www.coid.nl. Heeft u ook iets bijzonders te vertellen? Stuur de antwoordstrook in. Misschien staat uw verhaal er de volgende keer wel in!



PRESENTEREN ZICH



Erwin Pols

4



Mirjam Kroonenburg

5



Michiel Noordermeer

6

Kernachtige koppen

'De kern van een bedrijf, product of dienst samenvatten in een pakkende zin, dat is wat ik doe,' vertelt Erwin Pols van BuroKop, buro voor krachtige copy. 'Ik bedenk concepten voor reclamecampagnes en schrijf daartoe slogans, oneliners en koppen voor advertenties. Zo'n compacte tekstregel maakt direct helder waar jouw bedrijf of product voor staat. Ik werk voor kleinere reclamebureau's en beweeg langzaam richting de grotere. Spelen met taal, dat is echt mijn ding. Voorheen was ik informatierechercheur bij de politie. Heel wat anders maar ook toen was ik beroepshalve veelvuldig met taal bezig. In mijn vrije tijd volgde ik cursussen op creatief gebied. In januari 2006 startte ik BuroKop, het was mijn voornemen voor het nieuwe jaar. En het pakte goed uit, want hoewel ik blanco begon past BuroKop veel beter bij mij dan het politiewerk.' Naast het copyschrijven ontwikkelde Erwin met grafisch ontwerper Robert Schouten 'Mwah'. 'Dat moet uitgroeien tot een productlijn gekoppeld aan teksten met een glimlach. Leuk bijvoorbeeld als relatiegeschenk.'

Meer informatie: tel. 06 42 20 63 24
info@burokop.nl
www.burokop.nl, www.mwah.nl

Musicals in de kantoortuin?

'Bedrijfsmusicals zijn geschikt voor productlanceringen, reorganisaties of als beloning voor hardwerkende medewerkers,' verklaart regisseur Mirjam Kroonenburg van Musicalone. 'Wij regelen de organisatie, de muziek, teksten, zang en regie. Werknemers spelen de rollen. Wij schrijven het verhaal en de liedjes na gesprekken met medewerkers van de werkvloer tot directie. Ik bepaal de rolverdeling want niemand mag voor gek staan. Vervolgens gaan wij repeteren en volgt de uitvoering in een theater. Aanvankelijk vindt iedereen het eng want je moet over een grens met zingen, dansen en spelen. Uiteindelijk geniet iedereen. Als kort musicaltraject zijn er eendaagse workshops. Mijn collega regelt de verkoop, logistiek en financiën. Dikwijls werk ik met Keimpe de Jong, een kanjer. Met hem maakte ik een grote productie voor Schiedam. Daarnaast doceer ik aan de Musicalacademie Frank Sanders en geef cursussen musicaltheater. Musicals vergen veel van een acteur: zingen, dansen én samenspelen met collega's. Voor ondernemers die een personeelslid willen belonen, hebben wij cadeaubonnen voor deelname aan een musicaldag.' Musicalone aan de Allard Piersonstraat 32 bestaat vijf jaar.

Meer informatie: tel. (010) 425 56 96
kroonenburg@operamail.com
www.musicalone.nl

Woondesign uit de seventies

Vanuit Schiedam kwam Seventiesdesign.com in januari naar de Nieuwe Binnenweg 217B. 'Wij hebben hier veel meer aanloop,' vertelt eigenaar Michiel Noordermeer die samen met zijn vrouw Carola de zaak runt. 'Wij zijn fans van het jaren zeventig design vanwege de kleuren, kunststofmaterialen en bijzondere vormen. Wekelijks rijd ik zeker 700 tot 1.000 km om spullen uit het hele land op te halen want we doen inkoop en verkoop. Eenmaal in Rotterdam knappen wij de meubels en woonaccessoires vaak eerst op en maken het toonbaar. Stoelen en banken worden waar nodig gestoffeerd en lampen opnieuw bedraaid. Het meeste is poetswerk. De jaren zestig en zeventig zijn populair omdat grootwinkelbedrijven als Ikea het als een nieuwe trend presenteren. Vervolgens komt de echte verzamelaar naar ons voor de originele stukken. Als ondernemer heb je een druk leven, ook met het geregeld rondom de zaak. Of ik lid word van de ondernemersvereniging weet ik niet. Ik heb niet veel tijd over en vraag me af wat de meerwaarde is.'

Meer informatie: tel: 06 38 14 71 15
office@seventiesdesign.com
www.seventiesdesign.com
 open: wo. t/m za. 12-18 u. en op afspraak

Professionele start versterkt succes van uw onderneming



Ondernemingen waarvan de start zorgvuldig is voorbereid, zijn succesvoller en bestaan langer. Professionaliseren is het kernwoord. Ondernemers tillen daarmee hun bedrijfsvoering naar een hoger niveau en starters hebben meer kans van slagen. Daarom aandacht voor de COiD-cursus 'Ondernemen, een hele kunst'. Cornelis Los en Jolande Vente van f-fect dat de starterscursus verzorgt, leggen uit wat deze cursus bijzonder maakt.

Cornelis Los: 'Met deze cursus tillen ondernemers hun bedrijfsvoering naar een hoger niveau en starters hebben meer kans van slagen.'

ZIJN CURSISTEN BETER VOORBEREID OP HET ONDERNEMERSCHAP ?

Cornelis Los: 'Ik denk het wel. Van een eerdere groep startten zeventien van de negentien deelnemers daadwerkelijk een onderneming. Twee jaar later bestaan er nog vijftien. Een goed resultaat. Starten is een hele stap, volhouden en succesvol zijn is een volgende stap. Deze cursus draagt daaraan bij. In vijftien bijeenkomsten komt het hele palet aan onderwerpen aan bod die relevant zijn als je een eigen bedrijf wilt beginnen én handhaven. Van boekhouding, marketing, administratie en belastingen tot verzekeringen, financiën en geld lenen, noem maar op.'

WIE ZIJN DEELNEMERS ?

Jolande Vente: 'Mannen en vrouwen uit Delfshaven die overwegen een eigen bedrijf te beginnen in de creatieve sector. Mensen die in loondienst werken en hun droom om een eigen zaak te openen in de kunstzinnige hoek, willen waar maken. Maar ook bijvoorbeeld studenten van de kunstacademie in hun laatste jaar. Of creatieven die pas zijn gestart als ondernemer, hun eerste opdrachten binnen hebben en merken dat praktische bijscholing wenselijk is. Het komt voor dat mensen het cursustraject doorlopen om vervolgens te besluiten in loondienst te blijven. Dat kan. Het gaat erom dat iemand zijn droom, een eigen bedrijf, van alle kanten onderzoekt. Dan kun je concluderen dat je niet de juiste mentaliteit hebt voor het ondernemerschap. Daarmee wordt een mislukking voorkomen.'

WAAROM VEEL AANDACHT VOOR DE GROEPSSAMENSTELLING ?

Cornelis: 'De lessen moeten voor alle deelnemers boeiend zijn. Je wilt voorkomen dat de een op zijn tenen loopt terwijl een ander in slaap valt van verveling. Een juiste mix van deelnemers is daarom belangrijk: beginners in het vak, naast ervaren mensen met werkervaring.'

Jolande: 'Daarnaast letten wij op opleiding, achtergrond en hun ondernemerswensen. Deelnemers moeten niet alleen van ons en de gastsprekers leren maar ook van elkaar. Met deze opzet vergroten wij de kans dat de groep overeind blijft, ook na afloop van de cursus. Dat betekent dat deelnemers elkaar blijven ondersteunen in hun ondernemerschap.'



Deze flyer is verspreid onder ondernemers en op allerlei plekken in Delfshaven

ZIJN ER DAARDOOR WEINIG AFVALLERS ?

Jolande: 'Klopt. De cursus is praktijkgericht, met veel variatie dankzij de gastsprekers. Als cursusleider spreek ik vooraf alle gastsprekers zodat hun verhaal aansluit bij wat leeft onder de deelnemers. Dat voorkomt teleurstellingen. De meeste kunstenaars hebben geen benul van fiscale zaken. Daarover zijn dikwijls veel vragen. Verder verzorgen deelnemers ieder een presentatie over hun toekomstig bedrijf. Dat is leerzaam voor iedereen. In een eerdere cursus vertelde een deelnemer dat hij een fotoboek van zijn werk liet maken bij het Kruidvat. Het zag er geweldig uit. Deze tip werd dan ook door anderen overgenomen. Zo geef je elkaar suggesties en help je elkaar op weg. Inzet van de cursus is mensen te behoeden voor een sof. Een goede voorbereiding via de cursus helpt daarbij. Daarnaast willen wij dat als iemand daadwerkelijk start, hij het volhoudt en het bedrijf een succes wordt.'

Meer informatie

COiD: bedrijfscontactfunctionaris Joke Stenvert, tel. (010) 467 22 23

f-fect: tel. (010) 204 59 45, cornelis@f-fect.nl, jolande@f-fect.nl, www.f-fect.nl

De nieuwe economie:

WERKPLEKKEN & ONTMOETINGEN



Moraan Gilad (links):
'The Hub is een internationaal netwerk, voor ondernemers met een ideële doelstelling.'

Inspiratie en kantoorruimte met collega's voor zelfstandigen. Dat is wat The Hub onder meer biedt. Initiatiefneemster Moraan Gilad van de Rotterdamse Hub aan de Heemraadsingel 219 over de meerwaarde van het platform dat vestingen heeft in Londen, Bristol, Brussel, Cairo, Johannesburg, Sao Paolo en Berlijn.

Delfshaven veiliger

WAT DOET U EN WAT DOET DE DEELGEMEENTE?

Winkeliers in Delfshaven zijn steeds vaker het slachtoffer van overvallen. Daarom hebben we met politie en stadsmarinier het handhavingsbeleid aangescherpt en worden maatregelen uit Zuid ook in Delfshaven doorgevoerd. Zo zullen er meer beveiligingscamera's op de winkelstraten worden geplaatst. Er worden meer particuliere beveiligers ingezet en de politie en stadstoezicht zijn meer zichtbaar aanwezig op de winkelstraten rond openings- en sluitingstijden van winkels. Op deze momenten vinden de meeste overvallen plaats. In de jaren 2004 tot 2006 initieerde de deelgemeente in Delfshaven het project Veilig Ondernemen. Veel ondernemers hebben toen gebruik gemaakt van een winkelscan. Er is op dit moment een stedelijke subsidieregeling in voorbereiding die het mogelijk maakt de winkelscan (opnieuw) uit te voeren. Ditmaal kunnen alle winkelstraten meedoen; ook de Franselaan en de Willem Buytewechstraat.

Wat kunt u als ondernemer zelf nog meer doen? Maak met collega-winkeliers in de buurt afspraken om op elkaar te letten bij het openen en sluiten van de winkels, dit is één van de tips uit de checklist die u gekregen heeft. Want dat zijn momenten waarop overvallers toeslaan. Zorgt u er ook voor dat het winkelend publiek naar binnen kan kijken om te zien wat er in uw winkel gebeurt. De deelgemeente zal op korte termijn € 100.000 extra beschikbaar stellen om de veiligheid op de winkelstraten te verbeteren.

Meer informatie: [deelgemeente Delfshaven](#)
(010) 425 04 25, of via de [ondernemersverenigingen](#).

Carlos Gonçalves
partefuillhouder Economie en Werk Delfshaven

LEG EENS UIT, WAT IS THE HUB?

Moraan: 'The Hub is een internationaal netwerk, dat ontstond vanuit de behoefte van ondernemers met een ideële doelstelling, die willen bijdragen aan oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken, zoals ontwerpers die straatmeubilair maken van gerecyclede materialen om ontmoetingen tussen wijkbewoners te stimuleren. Caters van biologisch verantwoord voedsel en arbeidsdeskundigen die nadenken over bedrijfsmatige inrichting van sociaal ondernemerschap. Vanuit virtuele gemeenschappen op internet ontstond de vraag naar locaties waar mensen elkaar fysiek konden ontmoeten in een veilige, laagdrempelige én betaalbare omgeving. Samen brainstormen, een hapje eten en al pratende van het een op het ander komen en elkaar zo inspireren en verder helpen. Dat is The Hub. Wij gaan uit van vragen van ondernemers, wat heeft deze nodig?'

EEN BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW DUS?

'Nee. In The Hub werk je in een open ruimte, aan lange organisch gevormde tafels. Je hoort elkaar praten en kunt elkaar direct aanspreken, informeel en laagdrempelig. Als je bijvoorbeeld niet weet hoe je een afwezigheidsbericht in Outlook maakt is er altijd wel iemand die dit wel weet. Leden hebben de ruimte zelf ingericht. Tevens is er een bibliotheek en een overlegruimte als je met een paar man wilt vergaderen. Met iedere geïnteresseerde vindt een intakegesprek plaats want wat je wilt, moet hier passen. Vervolgens bepaal je, net als bij een telefoonabonnement, hoeveel tijd je in The Hub wilt doorbrengen. Om te werken, voor feedback over een project waaraan je werkt, of om in contact te komen met gelijkgestemden die eraan kunnen bijdragen jouw plan te realiseren. Alle leden hebben toegang tot intranet waarmee ze contact kunnen leggen binnen The Hub-gemeenschap, inclusief de buitenlandse afdelingen. Ook via themabijeenkomsten, borrels, feesten en een nieuwsbrief, creëren wij dwarsverbanden tussen leden.'

WAT IS DE ROL VAN DE HOST?

'De host heeft een centrale taak, vergelijk het met een bij die bloemen bestuift. Dagelijks is een host aanwezig, een gastheer of gastvrouw. Dat is een betaalde functie. Deze voert tevens de intakegesprekken, op basis waarvan hij verbanden tussen leden legt en hen met elkaar in contact brengt – handig als je partners zoekt – of doorverwijst naar bijvoorbeeld een accountant of ict-er die nodig is voor de verwezenlijking van jouw plan. De host zoekt daartoe in het lokale Hub-netwerk of in het grotere netwerk eromheen.'

WIE ZIJN LEDEN?

'Hoofdzakelijk starters en kleine ondernemers. Denk aan zelfstandigen die vanuit huis werken. Er is ruimte voor zo'n zestig mensen om tegelijkertijd te werken. De een gebruikt The Hub als dagelijkse kantoorruimte, een ander komt wekelijks een paar uurtjes langs of eenmaal in de maand om te sparren met andere gebruikers over bijvoorbeeld de marketing van een product. Dat bepaal je zelf, op basis van jouw behoefte. Sommigen zijn lid vanwege het Hub-netwerk, anderen omdat ze een kantoorplek zochten met collega's want thuiswerkers ontbreekt het dikwijls aan directe collega's. Nieuwe leden zijn welkom.'

Meer informatie: tel. (010) 707 85 13, e-mail: rotterdam.hosts@the-hub.net
moraan@pioneersofchange.net, www.thehubrotterdam.blogspot.com