



4e Dimensie - Services

COACHEN van de Ondernemer

**Met optie van FINANCIERINGSPLAN, CONSULTANCY
en specifieke COACHING SERVICES**

Datum: 21 september 2010

Auteur: ir. Sandra Bijl

COACHEN van de Ondernemer

0. ALGEMENE INFORMATIE

Dit document bevat services die 4^e Dimensie aan hun klanten kunnen geven. Voor de klant wordt als eerste coaching services voorgesteld. Het coachen voor het managen van de onderneming en zichzelf, waarna coaching als ondersteuningsservice gegeven wordt.

Ten tweede de mogelijkheid om te assisteren bij de financieringsplan met daarbij ook consultancy en coachen. Deze tweede mogelijkheid wordt voorgesteld doordat de klant heeft aangegeven ondersteuning te willen hebben om een financiering te verkrijgen. Om deze financiering te verkrijgen is het van belang dat er een goed businessplan aan ten grondslag is gelegd.

In dit document worden deze services beschreven en een kostenplaatje weergegeven.

0.	Algemene Informatie.....	2
1.	Coachen	3
1.1.	Coachingsplan.....	3
1.2.	Doelen en activiteiten.....	4
1.3.	Resultaten.....	5
2.	Financiering Service.....	6
2.1.	Financieringsplan	6
2.2.	Consultancy.....	6
2.3.	Coachen.....	6
2.4.	Doelen en activiteiten.....	7
2.5.	Resultaten.....	8
3.	Tijdspad en Investering	9
3.1.	Tijdspad.....	9
3.2.	Investering.....	10
4.	Overige Afspraken en Aannames	12

COACHEN van de Ondernemer

1. COACHEN

In deze paragraaf wordt het coachen toegelicht. De klant kan gebruik maken van coachen om het managen van de onderneming van de klant nader te bekijken.

1.1. COACHINGSPLAN

De klant heeft plannen voor een groei van de eigen onderneming en wij willen daarbij ondersteunen door middel van coachen. De onderneming bestaat een aantal jaar en is financieel gezond.

Het doel is om de klant gefundeerde vaardigheden te leren en deze te gebruiken met name op management en financieel gebied en op het gebied van het monitoren van de zaken om de klant zo effectief en efficiënt in het zakenleven te laten fungeren en de klant z'n onderneming nog meer succesvol te maken.

Daarbij ondersteunen wij de klant op diverse vlakken, uitgedrukt in de volgende doelen.

1. Analyse van de huidige status van de onderneming en financiën
2. Opzetten van een plan voor de toekomst van de onderneming
3. Persoonlijk coachen van de klant.

In het algemeen zal coachen aandacht geven aan:

- Het analyseren van de financiën
- Het analyseren van de ondernemingsactiviteiten
- Het doel van de onderneming verdiepen en/of (her-)bepalen
- Het zorgen voor voortgang
- Het opstellen van een plan
- Het evalueren van de acties die door de plannen aangegeven worden
- Het volgen van het plan op korte en lange termijn
- Mogelijk risico analyseren van de onderneming en als uitvoerder
- Mogelijke markt analyse
- Verbeteren en leren van persoonlijke vaardigheden.

Aan de hand van de gestelde doelen zijn er verschillende modules gedefinieerd die voor de klant van toepassing zijn. Deze modules worden in het volgende deel in de tijd geplaatst. Elke module en aspecten binnen de module hebben 1 of meerdere doelen en activiteiten en geeft een resultaat in de vorm van een rapport, document, vaardigheid of inzicht.

De volgende **module** is gedefinieerd:

1. Persoonlijk coachen, met de aspecten:
 - a. Coachen
 - b. Vaardigheden
 - c. Ondersteuning.

COACHEN van de Ondernemer

1.2. DOELEN EN ACTIVITEITEN

Per aspect worden de doelen en activiteiten gespecificeerd en toegelicht. Met de klant wordt afgestemd welke doelen, wensen en resultaten de klant beoogd met het coachen. Een persoonlijk coachingsplan wordt aan de hand hiervan opgezet. De volgende coachingsmogelijkheden worden toegelicht.

Persoonlijk coachen: Coachen

Doel:

Coaching is in het algemeen in drieën op te splitsen: **verleden, nu** (korte termijn), **toekomst** (lange termijn). Het **verleden** gaat in op de acties die de klant tot nu toe genomen heeft, zelfreflectie en de resultaten daarvan. Het gaat in op de effecten die het nu en toekomst mogelijk positief dan wel negatief kunnen beïnvloeden.

Activiteiten:

In de situatie van de klant zal er o.a. ingegaan worden op de start van de onderneming, carrière en geboekte resultaten. Hierin wordt ook een dieper liggend niveau benaderd en besproken. Daarnaast zal de impact van de klant z'n privéleven worden geanalyseerd en hoe deze mogelijk impact heeft op de huidige situatie.

Bij het **nu** wordt ingezoomd op de situatie van dit moment. Wat is de huidige situatie en hoe wordt daarmee omgegaan? Wat zou de klant veranderd willen zien en wat is daar de reden en motivatie van? Wat zijn mogelijk lange termijn implicaties en welk aspecten uit het **verleden** spelen een mogelijke rol hierin, dan wel hebben een invloed op de nu? In het **nu** worden tevens de doelen voor de toekomst (korte termijn) bepaald, doorgesproken en aangescherpt. Hier zal zowel het zakelijk (businessplan) als privé (thuis) situatie een rol gaan spelen.

Activiteiten:

In de situatie van de klant zal dit met name de klant z'n financiële situatie (huidig en het omgaan van de financiële lening) zijn en het uitvoeren en managen van de klant z'n onderneming. Hoe zit deze in elkaar, wat zijn de acties die de klant doet en wat zijn de mogelijkheden?

De **toekomst** richt zich op de gestelde doelen op de lange termijn die voortkomen uit het businessplan en wensen. De doelen worden maandelijks besproken. Acties worden vanuit de lange termijn teruggebracht naar de korte termijn. Elke keer kleine stappen richting de opgestelde missie en visie. Hier wordt ook de aandacht op het financiële plaatje gevestigd. Tevens wordt er gekeken naar de planning van netwerkevents en andere sociale meetings. Deze kunnen een goede bijdrage leveren aan de verkoop en ook het kunnen sparren met andere mogelijke ondernemers.

Activiteiten:

Voor de klant is het van belang om te weten en daarin gecoached te worden hoe de zaken ervoor staan, wat de verwachtingen zijn, wat er in de 'salespipeline' zit, wie de klanten zijn, marketing en andere zaken die kunnen bijdragen aan de lange termijn voor de onderneming. Daarnaast wordt er uitgezocht welk netwerkevents voor de klant van belang kunnen zijn.

COACHEN van de Ondernemer

Persoonlijk coachen: Vaardigheden***Doel:***

Het doel van het gebruik van vaardigheden is de klant hulpmiddelen aan te reiken die nuttig zijn voor het ondernemingschap; voor zowel de klant z'n onderneming als voor zichzelf. Deze vaardigheden zijn niet alleen nuttig tijdens het coachtraject maar kunnen tevens goed gebruikt worden in de toekomst.

Activiteiten:

De vaardigheden die gebruikt zullen worden om het coachen te ondersteunen in dit re-integratietraject zijn:

- Carrière- en levenssessie (4 á 5 uur)
- Teamrollen (1 uur)
- Gebruik van documenten die kunnen assisteren bij het ondernemingschap (3 uur)
- Verbeteren van de persoonlijke vaardigheden door Tools en tips&tricks (2 uur)
- Ontwikkelen van aspecten uit paragraaf 2.2 punt 2 (2 uur).

Persoonlijk coachen: Ondersteuning***Doel:***

Het doel van de ondersteuning is het geven van een ruggensteun aan de klant mocht dat wenselijk zijn. De ondersteuning gaat van start zodra de klant in principe in staat is om zijn onderneming en leven verder te leiden.

Activiteiten:

De ondersteuning is een steuntje in de rug dat wanneer zaken even niet gaan zoals gedacht, de klant wil sparren en hiervoor een coachings-sessie kan aanvragen en krijgen. In een dergelijke sessie kan de klant vrij snel weer op de rit zijn en blijven. De sessies kunnen ook gebruikt worden om door te nemen hoe de zaken ervoor staan, zelfreflectie en min of meer te checken in hoeverre de klant zijn zaken uitvoert. Als het ware een soort zakenpartner om de zaken door te nemen en te bespreken.

1.3. RESULTATEN

In deze paragraaf worden de resultaten weergegeven per module. Voor de module Persoonlijk coachen zal de voortgangsrapportage met name gaan over de verkregen vaardigheden en inzichten. De concrete resultaten zullen tevens vastgelegd worden. Voor wat betreft de vaardigheden wordt er mogelijk een rapport over de klant gegeven die de uitkomsten bevat. Daarnaast is het aan de klant om aan te geven welke documenten de klant gebruikt bij het ondernemen en welke Tools en tips&tricks de klant daadwerkelijk gebruikt. Ook wordt er na elke coachingsessie aangegeven wat het leermoment voor de klant was.

Voor wat betreft de Ondersteuning kan de klant van te voren aangeven wat het doel is van de sessie wordt en wat het resultaat van de sessie was.

COACHEN van de Ondernemer

2. FINANCIERING SERVICE

In dit deel wordt de service beschreven met betrekking tot het verkrijgen van een financiering waaraan een businessplan ten grondslag ligt.

Het controleren van het businessplan met daarin beschreven de opzet van de onderneming en de financieringsplan en behoefte zijn onderdelen van deze service. Hier wordt vanuit gegaan dat de klant zelf de businessplan heeft geschreeb. Mocht de klant hiervoor assistentie willen kan daarnaast om consultancy en coachen met betrekking tot het businessplan gevraagd worden. Hierdoor kan de coach assisteren om verdieping aan het businessplan te geven.

2.1. FINANCIERINGSPLAN

Het schrijven en ontwikkelen van het financieel plan zal onderdeel van het businessplan zijn. De financiële cijfers zullen daarin beargumenteerd worden en er wordt mede een mogelijke aflossingscapaciteit weergegeven.

2.2. CONSULTANCY

Het is mogelijk dat u als klant assistentie wilt hebben bij het schrijven of verdieping van het businessplan en financieringsplan. Dit kan door middel van consultancy gezamenlijk worden ingevuld. Een minimale duur van 4 uur zal hier door 4^e Dimensie worden ingezet. Afhankelijk van de verkregen informatie danwel de complexiteit van de onderneming en/of financiën kan er extra uren benodigd zijn.

2.3. COACHEN

Coachen kan assisteren in verschillende fasen van het opzetten en schrijven van het businessplan en financieringsplan en zorgt voor een goede voorbereiding van een onderneming. Coachen zal daarnaast de klant in staat stellen om zijn beweegredenen, kwaliteiten en andere (persoonlijke) aspecten vast te stellen. Het coachen zal zich tevens richten op de continuïteit van de onderneming en de procesvoering.

Daarbij ondersteunen wij de klant op diverse vlakken, uitgedrukt in de volgende doelen:

1. Het compleet en volledig maken van het financieringsplan
2. De kwaliteiten vast te leggen voor de klant als ondernemer en uitvoerder
3. Persoonlijk coachen van de klant

Aan de hand van deze gestelde doelen zijn er verschillende coachingsmodules gedefinieerd die voor de klant van toepassing zijn. Deze coachingsmodules worden in het volgende deel in de tijd geplaatst. Elke module en aspect binnen de module hebben één of meerdere doelen en activiteiten en geeft een resultaat in de vorm van een rapport of document met daarin vastgelegd een vaardigheid of inzicht.

De volgende **modules** zijn gedefinieerd:

1. Specifiek Coachen (doel 1), met de aspecten:
 - a. Business plan: Opzetten of verdieping en Uitvoering
 - b. Financieringsplan: Voorbereidingen en Voortgang

COACHEN van de Ondernemer

2. Persoonlijk coachen (doelen 2 en 3), met de aspecten:
- a. Vaardigheden en motivatie.

2.4. DOELEN EN ACTIVITEITEN

Per aspect worden de doelen en activiteiten gespecificeerd en toegelicht.

Specifiek coachen: Business plan Opzetten of Verdieping***Doel:***

Het opzetten van een solide business plan dat tot (1) een goedkeuring van een financiële lening leidt en (2) praktisch van aard is zodat de voortgang goed geanalyseerd en gecoacht kan worden en (3) waar een de klant achter staat. De klant wordt begeleid voor het schrijven van de klant z'n business plan en de financiën. Dit coachen zal aandacht geven aan:

- Missie, visie en doelen van het op te zetten onderneming
- Vaststellen activiteiten van de onderneming
- Mogelijk risico analyse van de onderneming en als uitvoerder
- Mogelijke markt analyse.

Activiteiten:

Het opzetten van het business plan wordt gezamenlijk met een expert op dat gebied gedefinieerd en opgezet. Eén van de belangrijkste aspecten binnen deze coachingsmodule is het achterhalen van de marketingplan en het plan voor het binnen halen van klanten.

Specifiek coachen: Business plan Uitvoering***Doel:***

Het businessplan is geschreven en goedgekeurd. Het doel is nu de voortgang hiervan analyseren en coachen. Dit is een manier om ervoor te zorgen dat de klant als zelfstandige en uitvoerder de zaken goed voor elkaar heeft.

Activiteiten:

Het coachen voor het uitvoeren van het business plan komt hier aan de orde. Regulier zal een coaching sessie ingaan op de uitvoering en het volgen van de business plan. Daaraan gekoppeld zullen mogelijke wijzigingen worden besproken en vastgelegd, mits binnen de vastgelegde grenzen. Eén van de belangrijkste aspecten binnen deze coachingsmodule is het bewerkstelligen van de gewenste groei.

Specifiek coachen: Financieringsplan Voorbereiding***Doel:***

Opzetten van een solide financiële structuur aan de hand van het goedgekeurde businessplan. Deze structuur is zodanig opgezet dat er een financiering aangevraagd kan worden, zodat de klant fulltime aan de slag kan met de groei van de klant z'n eigen onderneming. Tevens is deze structuur opgezet waarbij gemakkelijk gekeken kan worden naar de kosten en opbrengsten, de 'gezonde' status van de onderneming, voortgang ofwel de bestaanszekerheid van de onderneming en het opstellen en bijhouden van een aflossingsplan.

COACHEN van de Ondernemer

Activiteiten:

Met het opzetten van de business plan wordt tevens de initiële financieringsmogelijkheden en benodigdheden vastgelegd, gezamenlijk met een expert.

Specifiek coachen: Financieringsplan Voortgang**Doel:**

Opzetten van een structuur waarbij gemakkelijk gekeken kan worden naar de voortgang van de kosten en opbrengsten, de 'gezonde' status van de onderneming, voortgang van de onderneming en het opstellen en bijhouden van een aflossingsplan.

Activiteiten:

Gedurende de coaching sessies wordt er gekeken naar de financiële voortgang, de besluitvorming om bepaalde uitgave te maken, het resultaat, de aflossing en de eventuele leermomenten dan wel verbeteringen of te maken aanpassingen.

Persoonlijk coachen: Vaardigheden**Doel:**

Het doel van het gebruik van vaardigheden is de klant hulpmiddelen aanreiken die nuttig zijn voor het ondernemingschap; voor zowel de klant z'n onderneming als voor zichzelf; en de klant z'n motivatie. Deze vaardigheden zijn niet alleen nuttig tijdens het coachen. Zij kunnen tevens goed hergebruikt worden in de toekomst.

Activiteiten:

De vaardigheden die gebruikt zullen worden om het coachen te ondersteunen in dit proces.

2.5. RESULTATEN

In deze paragraaf worden de resultaten weergegeven per module. Voor de module Specifiek Coachen worden als resultaat documenten en rapporten afgeleverd. Ten eerste wordt er over het businessplan en financieringsplan maandelijkse rapporten gegenereerd die betrekking hebben op de voortgang van de onderneming en financiering. Voor de financiering wordt een overzicht gegeven waarin het plan (het vastgestelde budget) en de actuele cijfers (uitgaven en inkomsten) staan. Halfjaarlijks wordt over de voortgang van het businessplan een rapport geschreven, waarin wordt vastgelegd wat er in dat half jaar is gebeurd; welke doelen zijn gehaald, welke doelen nog niet en wat de reden daarvan is, welke doelen moeten worden aangepast en de redenen daarvoor en een prognose voor het komende half jaar. Dat laatste om vast te stellen of het businessplan gevolgd kan worden of dat ook daar wat wijzigingen noodzakelijk zijn om de onderneming tot een succes in groei te brengen.

Voor de module Persoonlijk coachen zal de voortgangsrapportage met name gaan over de verkregen vaardigheden en inzichten voor het ondernemingschap en uitvoerder. De concrete resultaten zullen tevens vastgelegd worden. Voor wat betreft de vaardigheden wordt er een rapport over de klant gegeven.

COACHEN van de Ondernemer

3. TIJDSPAD EN INVESTERING

3.1. TIJDSPAD

Er zijn binnen de tijdslijn 3 blokken gedefinieerd met elk een specifiek aantal sessies:

Coachen: per 3 maanden wekelijks coachingsessies met mogelijke verlenging per maand

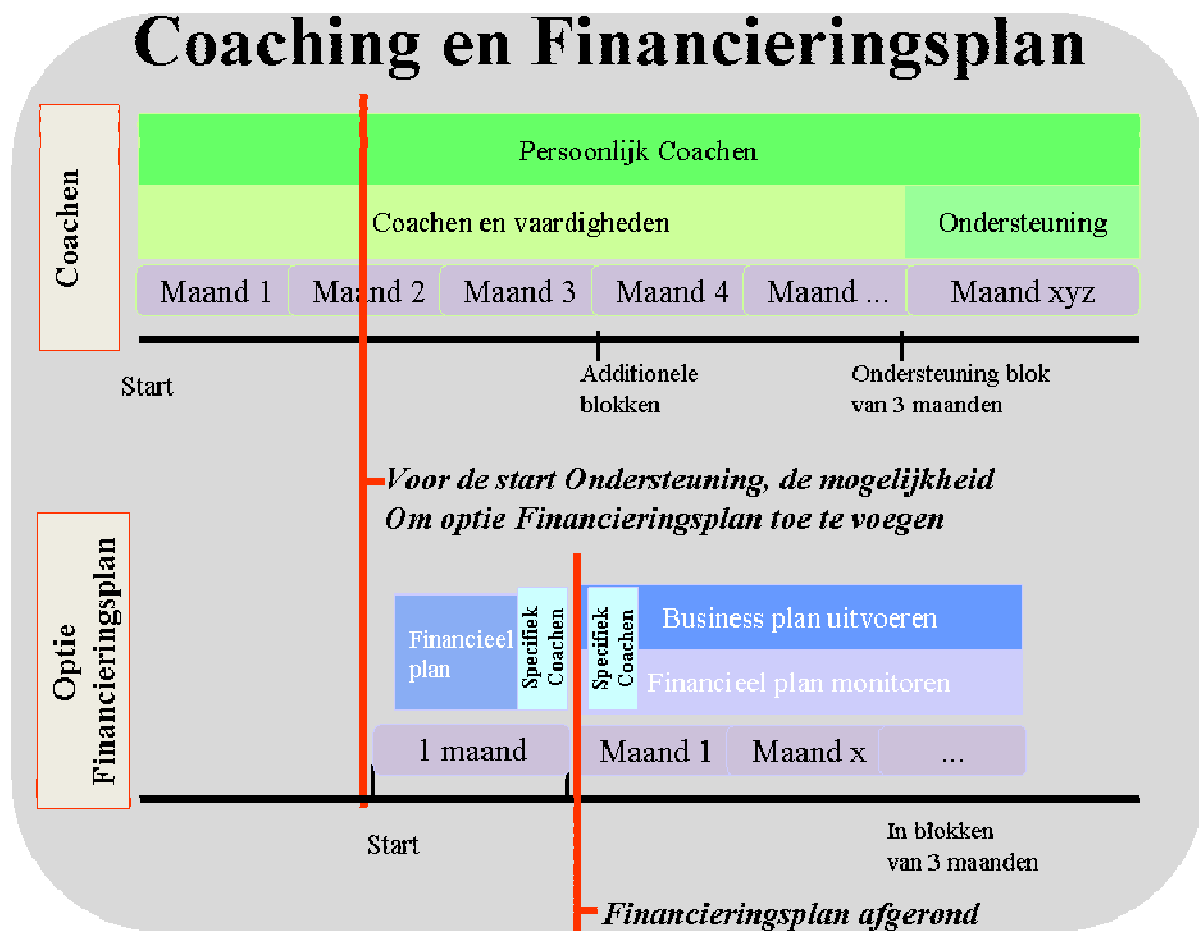
Ondersteuning (per 3 maanden) sessies op ad hoc basis

Optioneel Financieringsplan: voor ongeveer 1 maand schrijven/controleren;

Optioneel Ondernemingsplan: voor ongeveer 1 maand verdieping van het plan;

Optioneel financiering- en ondernemingsplan: specifiek coachen op uitvoering ervan.

Per drie maanden wordt er geëvalueerd hoe mogelijk de volgende 3 maanden ingevuld gaan worden.



COACHEN van de Ondernemer

De klant zal op diverse manieren gecoached worden: face-to-face, per telefoon of per computer: skype en per email. Afhankelijk van de module en/of aspect en wat voor sessie, wordt gezamenlijk met de klant afspraken gemaakt over de manier van coachen.

Het coachen zal in principe niet langer dan 12 maanden duren. Na deze periode zou de klant wel de ondersteuningsmodule kunnen gebruiken.

3.2. INVESTERING

De investering wordt per aspect van de modules weergegeven.

Businessplan en Coachen	Investering (in euro's)
Coachen	
1. Coachen – eerste maand	260
a. Persoonlijk coachen, met de aspecten (4 sessies van 1 uur, waarvan 1 sessie face-to-face*)	
2. Coachen – tweede en derde maand	480
a. Persoonlijk coachen, met de aspecten (2 x 4 sessies van 1 uur)	
3. Coachen – mogelijke verlenging per maand	240
a. Persoonlijk coachen, met de aspecten (1 x 4 sessies van 1 uur)	
4. Coachen – ondersteuning (duur van 3 maanden)	
a. Algemeen coachen (4 sessies van 1/2 uur)	240
Financieringsplan	
1. Financieringsplan (controleren en geven van tips; vast tarief)	200
a. Financieringsplan	
b. Business plan verdieping	
2. Consultancy (assistentie schrijven financieringsplan)	
a. Blok van 4 uur	400
b. Extra consultancy per uur	110
3. Coachen	
a. Specifiek coachen (per blok van 2 uur)	200
i. Financieringsplan	
ii. Business plan verdieping	
b. Persoonlijk coachen (per blok van 2 uur)	200
i. Vaardigheden en motivatie	
c. Extra coachen per uur	110

Note:

1. Een maand bestaat uit 4 weken.

COACHEN van de Ondernemer

2. Coachen heeft een minimum van 3 maanden, met de mogelijkheid extra maanden toe te voegen met daarna ondersteuning van 3 maanden.
3. Bovenstaande sessies zijn op basis van communicatie via telefoon of computer: email, skype (of andere chat en/of video mogelijkheid), en exclusief reiskosten en reistijd. Alleen met * aangegeven is een face-to-face sessie dat in de eerste maand coachen wordt gehouden.
4. Wanneer de klant een sessie op zijn/haar kantoor wenst, zal er per reis kosten worden gefactureerd: reiskosten en reistijd.
 - a. Reiskosten: het totaal aan reiskosten worden berekend op basis van 0,19euro per kilometer, met een minimum van 19,00 euro. Op basis van www.maps.google.com zullen de kilometers en reistijd bepaald worden.
 - b. Reistijd: met betrekking tot de reistijd (enkele reis) zal deze tevens aan de hand de reistijd maal de helft van het uurtarief van consultancy of coachen in rekening gebracht worden, met een minimum van een half uur reistijd.

Coachingspakket

Een voorbeeld van een coachingstraject kan er als volgt uit zien.

Coachen – voorbeeld	Investering (in euro's)
Coachen	
1. Coachen – eerste maand	260
a. Persoonlijk coachen, met de aspecten (4 sessies van 1 uur, waarvan 1 sessie face-to-face*)	
2. Coachen – tweede en derde maand	480
a. Persoonlijk coachen, met de aspecten (2 x 4 sessies van 1 uur)	
3. Coachen – ondersteuning (duur van 3 maanden)	
a. Algemeen coachen (2 sessies van 1/2 uur)	240
Coachen – duur van 6 maanden (3 maanden coaching en 3 maanden ondersteuning)	980

Hierboven is uitgegaan dat alle sessies verlopen via de computer: skype, yahoo of anders. Alleen in de eerste maand coaching wordt één sessie face-to-face gehouden.

Let op: bovenstaande is exclusief reiskosten en –tijd.

COACHEN van de Ondernemer

4. OVERIGE AFSPRAKEN EN AANNAMES

De volgende afspraken en aannames zijn expliciet gemaakt en worden mogelijk niet in eerdere hoofdstukken genoemd.

1. De facturering zal vooraf plaats vinden van 4^e Dimensie aan de klant. De sessies gaan van start zodra een minimaal 30% van het totale factuurbedrag ontvangen is of wanneer een betaalbewijs kan worden gegeven.
2. Voor het eind van de maand zal de volgende maand vooraf in rekening gebracht worden. Deze moet vooraf voldaan zijn.
3. De sessies zijn vertrouwelijk en alleen bekend tussen de klant en de coach of consultant.
4. Van te voren wordt binnen één maand een plan opgesteld gezamenlijk met de klant.