

EatAble

Ondernemerschap Dossier

Modulenaam:	Minor Creative Start-up Lab
Osiris-modulecode:	A&E-MINCSL-20
Naam:	Aida Omicevic
Studentnummer:	3067060
E-mailadres:	a.omicevic@student.avans.nl
Beoordelaars:	Ruben de Boer, Petra Befort & Tjaard Horlings
Datum:	13 Januari 2025

Inhoudsopgave

1. Inleiding	Blz. 3
2. Over de Start-up	Blz. 4
2.1 Missie EatAble	Blz. 4
2.2 Visie op het werkveld	Blz. 4
3. Zelfreflectie	Blz. 5 t/m 8
3.1 Persoonlijke groei	Blz. 5
3.2 Drie Leerdoelen: SMART- & STARR Methode	Blz. 6 t/m 7
3.3 Belangrijke keuzemomenten	Blz. 8
4. Reflectie op groep	Blz. 9 t/m 11
4.1 Accountability Partner	Blz. 9
4.2 Samenwerking met de Start-up Sisters	Blz. 10
4.3 Peerfeedback op vrijdag	Blz. 11
5. Reflectie op het ondernemersidee	Blz. 12 t/m 14
5.1 Ontwikkeling van de onderneming	Blz. 12
5.2 Ontwikkeling als ondernemer	Blz. 13 t/m 14
6. Verbanden tussen persoon-, groeps- en ondernemersniveau	Blz. 15
7. Toegepaste theorieën en modellen	Blz. 16 t/m 19
7.1 Verbeterslagen middels het PDCA-model & het LEAN Canvas	Blz. 16
7.2 Belbin Theorie	Blz. 17
7.3 'F*ck it'-mentaliteit	Blz. 17
7.4 Mentality-model	Blz. 18
7.5 Mixed Methods	Blz. 19
8. Conclusie & Toekomstvisie	Blz. 20
8.1 Samenvatting van persoonlijke en professionele groei	Blz. 20
8.2 Toekomstplannen en verdere ontwikkeling als ondernemer	Blz. 20
9. Bijlagen	Blz. 21
9.1 Bronnenlijst	Blz. 21

Externe verwijzingen naar bijlagen

In dit document wordt verwezen naar aanvullende informatie die is opgenomen in:

- **Bijlagen document:** De PDCA's, peerfeedback, accountability gesprekken en wekelijkse zelfreflectie zijn samengevoegd in dit PDF document genaamd 'Bijlagen'. Deze PDF is te vinden in de inleverportal en verwijzingen in de tekst zijn aangeduid als: (Zie Bijlagen + het paginanummer).
- **ProjectCampus webpagina:** Hier heb ik al mijn proces in de vorm van posts bijgehouden. Bereikbaar via [deze link](#) en verwijzingen zijn aangeduid als: (Zie PC: 'de titel' + datum van de post).

1. Inleiding

Dit dossier is een persoonlijke- en professionele reflectie op mijn ontwikkeling als ondernemer tijdens de minor Creative Start-up Lab die ik heb gevolgd op de Hogeschool voor de Kunsten Utrecht. In 20 weken tijd is mijn visie naar een levensvatbare onderneming ontwikkeld m.b.v. de LEAN Start-up methodiek. Daarbij is het boek Running Lean van Ash Maurya een belangrijke leidraad geweest.

In een notendop biedt mijn onderneming de mogelijkheid aan de doelgroep mensen met voedselallergenen een makkelijke manier om veilig te kunnen eten. De naam van de onderneming is EatAble geworden, wat een anagram is van de Engelse termen 'Eat' = eten & 'Able' = dat voor iedereen toegankelijk moet zijn.

Hoe EatAble tot stand is gekomen, wordt in dit dossier besproken a.d.h.v. belangrijke leerervaringen en keuzemomenten. Hierbij staan de volgende drie reflectieniveaus centraal: Individueel, samen met anderen en het ondernemersidee.

Om als ondernemer te groeien, maar ook voor de ontwikkeling van de onderneming, heb ik relevante theorieën en modellen toegepast. Welke dat zijn, hoe deze zijn ingezet en wat de meerwaarde hiervan is geweest, komt tegen het einde van dit document aan bod.

Ten slotte volgt een samenvatting van mijn persoonlijke en professionele groei als ondernemer en de toekomstplannen voor EatAble.

De ontwikkeling van EatAble van A tot Z is gedetailleerd beschreven in het LEAN Dossier. Zie hiervoor het PDF document genaamd 'LEAN Dossier van Aida Omicevic' in de inleverportal.

2. Over de Start-up

“Met een visie, missie en strategie breng je focus aan in je bedrijfsactiviteiten. Het helpt je bij het maken van keuzes, zodat je weet wat je wel en niet gaat doen.” ¹

2.1 Missie EatAble

De missie van EatAble is om lekker eten een goed recht voor iedereen te maken. Mensen met voedselallergenen kunnen op dit moment nog niet zorgeloos genieten van eetervaringen, terwijl de rest van de samenleving dat wel kan.

EatAble gaat dit bereiken door gelimiteerde keuzemogelijkheden uit te breiden naar een breed scala aan veilige gerechten. In het begin worden deze aangeboden in de vorm van bakpakketten, kookboeken en een webwinkel om vervolgens (internationaal) de diensten uit te breiden. Denk hierbij aan workshops geven aan restaurants over voedselallergenen en andere speciale dieetwensen includeren, zoals een vetvrij dieet (keto).

De ultieme missie van EatAble om een maatschappelijke verandering te verwezelijken. Door educatie en training middels de eerder genoemde workshops en lectoraten te bieden aan familie en vrienden van de doelgroep, maar ook restaurants en winkels, wordt inclusief koken meer vanzelfsprekend.

2.2 Visie op het werkveld

Een toekomst: *“Where everyone is Able to Eat safely, wherever, without worrying.”*

Vergeleken met vroeger wordt er in de huidige Nederlandse maatschappij redelijk goed rekening gehouden met bekende dieetwensen, zoals: vegetarisch, vegan en halal. Voedselallergenen daarentegen worden door bedrijven nu nog gezien als een niche markt, waardoor mensen met voedselallergenen vaak beperkt worden in hun keuzes, actief moeten vragen om rekening met hun te houden en onzeker zijn over de veiligheid van de maaltijden. In enkele supermarkten wordt hier al een eerste stap in gezet door schappen toe te wijden aan glutenvrije producten.

EatAble streeft naar een wereld waarin inclusiviteit in de voedselindustrie de norm is. De verwachting voor de toekomst is in dit werkveld dat werknemers veel bewuster worden opgeleid d.m.v. inclusieve kooktechnieken, waaronder omgaan met voedselallergenen. Mensen zullen over het algemeen veel persoonlijker maaltijden consumeren, waardoor het van belang is om daar als voedselindustrie goed mee om te kunnen gaan. Innovatieve technologieën, zoals AI, gaan hier een cruciale rol bij spelen.

EatAble stimuleert deze veranderingen door inclusieve kookkennis te delen, een website voor vele verschillende dieetwensen aan te bieden én diverse oplossingen met zo veel mogelijk keuzes te offeren op deze website.

3. Zelfreflectie

3.1 Persoonlijke groei

Gedurende dit LEAN Start-Up proces heb ik veel over mezelf geleerd. Aan het begin was ik erg onzeker over basisprincipes als 'Trust the Process'. Daarnaast vind ik het moeilijkste nog steeds presentaties geven. Dankzij de 'f*ck it'-mentaliteit die ik ben gaan toepassen, is mijn zelfvertrouwen aanzienlijk gegroeid. Door vaker te presenteren en positieve feedback te krijgen van mijn medestudenten merk ik dat het elke keer een stuk beter gaat.

In de laatste weken van de minor Creative Start-up Lab heb ik de focus gezet op bondiger uitleggen van mijn ondernemingsconcept. Vaak komt er nog een 'woordenwolk' aan uitleg achteraan heb ik als feedback gekregen van de docent Ruben na de tussentijdse beoordelingen. Hier heb ik altijd nog moeite mee, maar ik heb wel technieken geleerd die aanzienlijk helpen hiermee.

Van de docenten en medestudenten kreeg ik na het toepassen van deze technieken tijdens de tussenpresentatie te horen dat er van de zenuwen weinig te zien is, wat aantoont dat de 'f*ck it'-mentaliteit echt werkt! Echter wist ik niet dat we tijdens de ondernemersmarkt ook een presentatie moesten geven, waardoor ik me niet goed kon voorbereiden en ik weer verdwaald raakte in die woordenwolk door de zenuwen. Desondanks heb ik mijn allereerste sale gemaakt die dag. Daar was ik heel trots op en het gaf mij het gevoel dat ik, ondanks mijn slechte presentatie, in staat ben om mijn producten te kunnen verkopen.

Verder heb ik op het gebied van de leerdoelen samen met mijn Accountability Partner Lena enorm veel geëxperimenteerd met het originele leerdoel: "Ik wil een ritme ontwikkelen om 's ochtends te gaan sporten, zodat ik de rest van de dag beter geconcentreerd ben op mijn huiswerk." Dit leerdoel al meer dan vijf keer aangepast, omdat ik veel nieuwe dingen over mezelf heb geleerd op gebied van concentratie en sport: In de ochtend heb ik de meeste concentratie van de hele dag en daarom ben ik aan school gaan werken in de ochtenduren. Sporten is iets waar ik tijd voor moet vrijmaken, zoals zwemmen of hardlopen. Dat doe ik vaak niet vanwege een gebrek aan discipline.

Tot op heden heb ik daar geen oplossing voor gevonden. Wat wél werkt is om een lichtere sport als yoga of wandelen later in de middag of avond te doen om twee redenen. Ten eerste is zodat ik mijn vroege ochtend concentratie zo lang mogelijk kan vasthouden. Ten tweede is omdat ik merkte dat ik zelfs na het wandelen of een korte yogasessie wilde gaan slapen. Dit komt niet zo goed uit als ik nog verder wil gaan met school, maar wel als ik daarna toch naar bed ga voor een betere nachtrust. Daarom ben ik minder intense activiteiten gaan ondernemen aan het einde van de middag / avond, zodat ik een betere nachtrust krijg, waardoor ik me de volgende ochtend weer beter kan concentreren op schoolwerk.

Na de peerfeedback van week 6 schaamde ik me heel erg voor het feit dat ik de naam en het gezicht van mijn groepsgenoot Sam niet meer (her)kende. Dit gebeurt helaas vaker in mijn dagelijks leven. Ik wil de ander niet het gevoel geven dat ze te onbelangrijk zijn voor mij om te onthouden. In een professionele setting is dit nog meer van belang, dus vind ik het heel belangrijk om mezelf hierin te verbeteren. Hiervoor heb ik kleine trucjes geleerd en toegepast, zoals concentreren wanneer iemand zijn/haar naam zegt. Vaak namen herhalen zodra ik ze door heb, zowel in mijn hoofd als hardop in de conversatie. Hierdoor ben ik veel beter geworden in namen en gezichten onthouden.

3.2 Drie Leerdoelen: SMART- & STARR Methode

Aan het begin van de minor heb ik de volgende drie leerdoelen opgesteld, die ik middels de SMART-methode heb geformuleerd: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch & Tijdgebonden. Deze methode heb ik gekozen zodat mijn doelen afgebakend en realistisch te behalen zijn binnen de tijdspan van de minor.

De leerdoelen zijn gedurende de minor een paar keer veranderd.
Dit is de laatste, definitieve formulering van mijn leerdoelen:

Leerdoel 1	
Specifiek	Ik wil gezichten en namen beter onthouden door middel van literatuuronderzoek en experimenten.
Meetbaar	Ik wil alle de namen van mijn groepsgenoten kunnen onthouden.
Acceptabel	Het is haalbaar, prettig voor mijn groepsgenoten en draagt bij aan mijn professionele ontwikkeling.
Realistisch	Onderzoek doen naar methoden op het internet is niet moeilijk. Toepassing hiervan middels trial-and-error zal langer duren, maar is zeker haalbaar.
Tijdgebonden	Binnen vijf weken.

Leerdoel 2	
Specifiek	Ik wil zelfverzekerder presenteren om mijn verhaal beter over te brengen.
Meetbaar	Na diverse presentaties wil ik minimaal 3x positieve feedback krijgen van medestudenten over mijn houding, stemgebruik of overtuigingskracht.
Acceptabel	Dit doel draagt enorm bij aan mijn professionele ontwikkeling.
Realistisch	Door regelmatig te oefenen en feedback te vragen tijdens presentaties op school en te evalueren om het de volgende keer nog beter te doen, is dit leerdoel zeker haalbaar.
Tijdgebonden	Doel moet bereikt zijn vóór de eindpresentatie op 17 januari 2025

Leerdoel 3	
Specifiek	Ik wil door middel van sporten mijn concentratie verbeteren, zodat ik productiever ben in (school)werk.
Meetbaar	Ik wil een routine o.b.v. een sportactiviteit ontwikkelen waardoor ik zichtbaar merk dat mijn concentratie verbeterd.
Acceptabel	Naast verbeterde productiviteit voor school krijg ik hierdoor ook een betere conditie, waarmee mijn gezondheid positief wordt beïnvloed.
Realistisch	Omdat ik naast zes contacturen op school en huishoudelijke taken alle tijd heb, moet dit doel wel haalbaar zijn.
Tijdgebonden	Voor het einde van de minor.

Met de STARR-methode reflecteer ik op mijn eigen handelen o.g.v. de drie SMART-leerdoelen.

Leerdoel 1	
Situatie	In de vierde week sinds het opstellen van dit leerdoel zat ik op school met 4 groepsgenoten in ons toegewezen studiehokje op de Managing Monday.
Taak	Tijdens een tussenmoment zaten we samen te lunchen en elkaar te helpen door feedback te geven over de PDCA's en het LEAN Canvas.
Actie	Na één keer te dubbelchecken op Whatsapp heb ik meerdere keren alle namen van mijn groepsgenoten in het gesprek benoemd. Behalve Sanne, omdat ik haar al een tijdje niet had gezien en daarom haar naam in de stress was vergeten. Dit heb ik opgelost door zinnen uit te spreken waarbij haar naam niet voorkomt en zo niet heb hoeven vragen wat haar naam was.
Resultaat	Niemand gaf aan dat ik hun naam verkeerd zei, dus het heeft gewerkt. Een week later wist ik die van Sanne ook uit mijn hoofd.
Reflectie	Ik denk dat het is gelukt omdat ik een klein groepje heb en ik gefocust was. Ik ben heel blij dat ik dit heb geleerd voor mijn privé- en werkleven later.

Leerdoel 2	
Situatie	Bij de tussenpresentatie heb ik een duidelijk verhaal verteld binnen de tijd.
Taak	Ik wilde mijn klasgenoten en docenten kort en bondig meenemen door mijn belangrijkste keuzes en inzichten van de afgelopen weken.
Actie	Dit heb ik aangepakt door de presentatie te structureren als een roadmap die langs 7 kernpunten gaat. De presentatie heb ik thuis 10x geoefend, waardoor ik de tekst goed wist te vertellen binnen de tijd. Diepe ademingen voordat ik moest presenteren. Blijven doorpraten en bij het verhaal blijven.
Resultaat	De docent gaf de feedback: "Her en der moet je even zoeken naar woorden, maar je herpakt je snel. Van de zenuwen waar je het over hebt is weinig van te zien. Knap hoor!" & van mijn groepsgenoten en klasgenoten heb ik ook positieve feedback gekregen direct na de presentatie.
Reflectie	Het veelvoudig oefenen van de presentatie van tevoren helpt enorm. Tijdens de ondernemersmarkt heb ik dat bijvoorbeeld niet gedaan en raakte ik verdwaald in een woordenwolk door zenuwen. Dat wil ik blijven doen.

Leerdoel 3	
Situatie	Ik ging met mijn partner wandelen in de avond, douchen en naar bed.
Taak	Kijken of een sportieve activiteit voor bed zorgt voor een betere nachtrust.
Actie	Ik merkte dat ik niet goed sliep, wat zorgde voor minder concentratie op schoolwerk. Sporten overdag hielp niet met concentreren, maar misschien wel met de slechte nachtrust? Dat wilde ik testen.
Resultaat	Er zat veel adrenaline van de avondwandeling in mijn systeem, waardoor ik niet direct in slaap viel, maar ik heb wél heerlijk en goed (uit)geslapen.
Reflectie	Deze truc om een betere nachtrust te krijgen voor een nog betere concentratie in de ochtend is erg handig voor mijn leven in het algemeen.

3.3 Belangrijke keuzemomenten

Voor de onderneming was één van de belangrijkste keuzemomenten dat ik de doelgroep en de oplossingsrichting drastisch heb verkleind in lesweek 3. In de eerste instantie wilde ik voor mensen met speciale dieetwensen een restaurant creëren waar iedereen aan zijn of haar behoeften kan genieten van een heerlijke maaltijd. Dit includeert mensen met allergenen, maar ook diverse diëten, zoals: Keto, Paleo en caloriearm. Snel bleek dat dit een te grote doelgroep is om mee te beginnen, dus heb ik gekozen voor de mensen die het meeste een oplossing nodig hebben vanwege de gezondheidsrisico's: Mensen met voedselallergenen. Deze keuze heb ik medio september gemaakt n.a.v. een Teams gesprek met mijn groepje.

Eind september heb ik het restaurantconcept laten gaan na een gesprek met de docent Ruben over het LEAN Canvas. Het is mogelijk om dit concept in de 20 weken van de Creative Start-Up minor te bereiken, maar er gaat veel meer tijd en moeite in zitten, omdat er veel stakeholders vanuit de horeca geïnccludeerd moeten worden. Vanaf dit punt heb ik besloten om eerst iets voor de doelgroep maken dat ze aantoonbaar nodig hebben. Bewustwording creëren in de horeca kan later nog komen.

Begin oktober heb ik onderzoek gedaan door met mensen met voedselallergenen een exploratief gesprek te houden in de vorm van een podcast. Hierdoor heb ik de veelvoorkomende pijnpunten ontdekt door verbindingen te leggen tussen de bevindingen uit alle tien gesprekken.

Daarna heb ik deze meest voorkomende pijnpunten getoetst bij de doelgroep middels probleeminterviews en daar het hoofdprobleem uit gedestilleerd: Ouders weten onvoldoende over de voedselallergenen van hun kind. De doelgroep werd hierbij automatisch aangepast naar mensen met voedselallergenen en hun ouders. Van deze keuze was ik er zeker van dat ik binnen deze minor een daadwerkelijk verschil zou kunnen maken. Deze verandering vond mid oktober plaats.

Tijdens de Value Friday op 15 november hebben we op school een Motivaction toets gemaakt, waarbij op basis van persoonlijke opvattingen en waarden een bepaalde (Nederlandse) mentaliteit wordt gekoppeld. Tjaard heeft aangespoord om juist de tegenovergestelde type mensen te onderzoeken van je eigen uitkomst. Ik had zelf de 'Impulsieve Individualist' gescoord en ben vanaf dat punt 'Kosmopolieten' gaan onderzoeken. Dit bleek dé perfecte doelgroep te zijn om in het begin van mijn start-up op te focussen. Enkele redenen zijn: Ze staan over het algemeen meer open voor nieuwe ervaringen, hebben een luxere levensstijl en willen producten die hun leven makkelijker maken, hebben meer geld te besteden waardoor ik ook hogere prijzen kan vragen en zo een sterk fundament kan bouwen waarmee ik EatAble later toegankelijker kan maken voor een bredere doelgroep.

Eind november heb ik de eerste drie Lo-Fi prototypes getest, waardoor ik de beslissing heb gemaakt om voedselallergenvrije bakpakketten verder uit te werken. Eigenlijk had de online winkel aanzienlijk meer animo, zowel vanuit de doelgroep als hun ouders. Aan het einde van de Value Friday op 29 november gaf docente Petra het advies om de oplossing voor nu wat kleiner te houden, zodat het meer haalbaar. Daarom heb ik besloten om een visueel uitgewerkte website te maken, wat ervoor heeft gezorgd dat EatAble tijdens de ondernemersmarkt meer een totaalervaring werd.

Ten slotte was een belangrijk keuzemoment ook de branding. Deze heb ik volledig afgestemd op de doelgroep 'Kosmopolieten' met behulp van de Branding Paspoort workshop op 2 december. Het Hi-Fi prototype was erg geliefd bij de vrouwen, maar de mannen vonden het niks. Daarom besloten om een uniseks, luxe doos aan te schaffen die perfect aansluit bij de huisstijl. Dit is de MVP verpakking geworden.

4. Reflectie op groep

4.1 Accountability Partner

De wekelijkse gesprekken op vrijdagochtend met Lena zorgden er zichtbaar voor dat we beiden meer gemotiveerd waren om aan onze leerdoelen te houden. Het vooruitblikken hielp ons alvast een planning te maken voor de week, waardoor het makkelijker werd om ons daadwerkelijk te houden aan de leerdoelen. Naast elkaar scherp houden voor de doelen die we stelden, keken we ook kritisch naar hoe we het de volgende keer nóg beter konden doen en waar we elkaar kunnen ondersteunen. Het ging lang niet elke week goed. Er is geen week geweest waarbij we beiden onze doelen allemaal hebben behaald, maar toch doen we elke week weer ons best om het in te halen of het doel behapbaarder te maken.

De Whatsapp reminders zorgden er ook voor dat we elkaar in check houden. Hierdoor zijn we ook vaker gaan afspreken buiten school om, waardoor zowel mijn sociale- als schoolleven zijn verbeterd.

Lena heeft mij enorm geholpen met leerdoel 3 van de grond te krijgen. Ik wil een ritme ontwikkelen om 's ochtends te gaan sporten, zodat ik de rest van de dag beter geconcentreerd ben op mijn huiswerk. Ik wilde in de eerste week twee keer gaan hardlopen. Echter gaf Lena eerlijk aan dat dit waarschijnlijk niet (consequent) haalbaar zou zijn voor mij. Daarom heb ik dit veranderd naar twee keer per week wandelen (Zie Bijlagen pagina 130). Daarom heb ik dit veranderd naar twee keer per week wandelen. Dat vond ik te lang duren, dus ben ik 15 minuten sport gaan proberen twee keer per week. Dat was te intensief net als het wandelen, waardoor ik moe werd en wilde gaan slapen (Zie Bijlagen pagina 133). Daarna heb ik yoga geprobeerd, wat op zich wel hielp, maar soms werd ik nog steeds moe daarna en ik had moeite met me aan de afgesproken tijden houden (Zie Bijlagen pagina 135). Uiteindelijk met Lena's hulp erachter gekomen dat ik misschien beter iets kan doen aan mijn slaaptekort, want dat kan een reden zijn van slechte concentratie en veel willen slapen overdag (Zie Bijlagen pagina 136). Dat is hoe ik bij mijn definitieve leerdoel ben gekomen: Ik wil door middel van sporten mijn concentratie verbeteren, zodat ik productiever ben in (school)werk.



4.2 Samenwerking met de Start-up Sisters

Aan het einde van week 3 werden er groepjes gevormd en kwam ik origineel bij drie anderen te zitten die allemaal het thema festival hadden voor hun ondernemingen. Hoewel een goede



eetervaring onmisbaar is op een festival, merkte ik gelijk al dat die context niet bij mij past en voelde ik me een beetje als een buitenbeentje, omdat ik niet aansloot bij de andere concepten.

Toen heb ik de switch gemaakt naar een groepje met 5 andere meiden die allemaal hele andere, uiteenlopende ondernemingen hadden, waardoor mijn idee minder buiten de boot viel. Ik kreeg ook gelijk veel handige feedback wat mij deed vermoeden dat ik in deze groep meer kan inzichten kan winnen, omdat er meer verschillende blikken zijn. (Zie Bijlagen pagina 117)

Ik ben erg tevreden met de Start-Up Sisters. Iedereen was serieus bezig met hun eigen idee en er is zelfs een samenwerking ontstaan. We hielpen elkaar goed en voorzien elkaar van waardevolle feedback, wat heeft bijgedragen aan meer richting binnen mijn eigen onderneming. Hierdoor heb ik bijvoorbeeld de smallere doelgroep gekozen, waardoor ik mijn concept beter kan vertellen (Zie PC: 'Golden Circle + Moodboard' op 25 september 2024). Het presenteren samen met hun geeft mij ook meer zelfvertrouwen, omdat ik er niet alleen voor sta en iedereen elkaar goed aanvult.

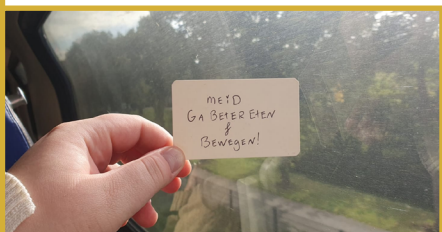
Een voorbeeld van een waardevolle bijdrage is toen Sam mij heeft geholpen met het bedenken van een Epic Fail van de week én met het idee kwam om met de podcast episodes die ik had gemaakt in week 5 meer awareness kan creëren door de podcast te publiceren op Spotify. Uiteindelijk heb ik dat niet gedaan, omdat ik daar geen toestemming voor heb gevraagd aan de deelnemers van de podcast episodes, maar in de toekomst kan ik zoiets zeker doen. (Zie Bijlagen pagina 125)

Een ander voorbeeld was van Susa die mij heeft geholpen om de waardevolle peerfeedback van lesweek 7 in te halen. Naast een beoordeling en feedback over mijn Customer-Problem Fit heeft ze ook tips gegeven voor mijn presentatieangst voor de tussenpresentatie, wat me enorm had geholpen. (Zie Bijlagen pagina 126)

Elke woensdag hadden we om 11:00 een online check-in ingepland middels Google Agenda om elkaar scherp te houden en te helpen met de PDCA's. Langzamerhand kwamen er steeds minder groepsgenoten aansluiten tot ongeveer het midden van de minor. Toen stopte deze meetings helemaal. Ik vroeg de eerste paar keer of er nog anderen behoefte hadden in elkaar van feedback voorzien, maar iedereen was zo lekker bezig met hun eigen onderneming dat de Managing Monday en Value Friday voldoende contactmomenten waren.

4.3 De peerfeedback op vrijdag

Tijdens de peerfeedback momenten op vrijdag heb ik veel nieuwe dingen geleerd, zoals managen van mijn tijd, het stellen van haalbare doelen en specifieker de doelgroep bepalen. In week 5 merkte ik al snel op tijdens de les over tijdmanagement in kaart brengen dat ik een enorm gebrek aan sport/fitness uren in de week heb. Toen ik moest bedenken hoeveel uren ik hier ongeveer aan kwijt ben per week, was het niet lang nadenken voor mij, want dit was de laatste maanden volledig afwezig in mijn routine.



Een reminder aan mezelf van de Dear Good Morning presentatie

Dit frustreerde mij, omdat ik door de Dear Good Morning presentatie weer gemotiveerd was om hier iets aan te doen. Dit heb ik uiteindelijk in een leerdoel weten te stoppen door het te combineren met een gebrek aan focus op de minor: Ik wil een ritme ontwikkelen om te gaan sporten, zodat ik de rest van de dag beter geconcentreerd ben op mijn (school)werk (eerdere versie van leerdoel 3).

In week 6 kreeg ik van Sam te horen dat ik goed bezig was, maar dat de interviews met specialisten uit het vakgebied niet verliepen zoals gepland. Ze hielp me om in te zien dat ik deze teleurstelling kan benoemen als mijn Epic Fail van de week, omdat ik er niet de inzichten uit haalde die ik hoopte. Daar had ik helemaal niet bij stilgestaan, wat aantoonde hoe belangrijk het is om met anderen in gesprek te blijven over mijn proces. Zij zien dingen die ik niet zie, omdat ik er al te diep in zit.

Na week 7 waren er op de Value Friday niet echt meer peerfeedback sessies, maar meer gezamenlijke momenten waarop we nieuwe dingen leerden. Ik miste de peerfeedback lichtelijk, maar had wel veel aan de nieuwe leermomenten met de klas. Zoals in week 10 toen we het Mentality-model leerden kennen en een Motivaction toets deden om er achter te komen binnen welk profiel we zelf vallen. Naast de peerfeedback in week 5, wat op persoonlijk vlak een grote eyeopener was, heb ik hier het meeste aan gehad t.o.v. de onderneming.

In week 12 werd nog verder ingezoomd op type doelgroepen in de Nederlandse samenleving, maar daar had ik niet zo veel aan, omdat de kosmopoliet al omschrijvend genoeg voor mij was. Omdat ik al veel contact met de doelgroep had, kreeg ik het gevoel dat ik niet zo veel had aan de kenmerken van de Segmenten en Subsegmenten van Whize of het culturele doelgroepenmodel.

Met de AARRR Funnel van week 13 werd het plotseling heel duidelijk hoeveel acquisitie nodig is om (vaste) klanten te krijgen.

Ten slotte vond ik week 14 de ondernemersmarkt plaats op de Value Friday i.p.v. de peerfeedback. Hiervoor had ik nog een QR code opgehangen, maar de markt was al snel afgelopen.

5. Reflectie op het ondernemersidee

5.1 Ontwikkeling van de onderneming

Gaandeweg heb ik de naam EatAble bedacht voor de onderneming. Deze naam is bestaat uit de termen 'Eat' = eten & 'Able' = dat voor iedereen toegankelijk moet zijn. Het gebruik van een Engelstalige naam maakt het ook meer inclusief, doordat meer mensen het begrijpen. Het wordt een unieke eetgelegenheid die mensen met allergenen een "normale" eetervaring biedt d.m.v. een breed scala aan veilige gerechten. Hiervan heb ik niet veel andere bedrijven of projecten gevonden die zich met hetzelfde thema bezighouden, wat mijn idee uniek maakt.

Ik ben met deze onderneming gestart, omdat mijn partner last heeft van soja- en tarwe intoleranties. Daarnaast is hij ook allergisch voor pinda's. Op gezondheid- en sociaalgebied heb ik tijdens onze relatie van 5 jaar gemerkt dat deze allergenen een negatieve impact hebben, zoals uit eten gaan en dat mijn partner bijna gegarandeerd altijd ziek wordt, terwijl dat helemaal niet zo hoeft te zijn. De status quo is op tientallen manieren te verbeteren. De afgelopen jaren heb ik op mijn HBO studie aan meerdere oplossingen gedacht, zoals bijvoorbeeld een inclusief restaurant idee, die ik tijdens deze minor Creative Start-up Lab tot een levensvatbare onderneming wilde omtoveren.

Echter was de stap van een persoonlijk probleem naar een restaurant te ambitieus, omdat er veel stakeholders vanuit de horeca in het LEAN Start-Up proces moeten worden geïncludeerd. Ik wilde echt iets voor de doelgroep maken. Het bewustmaken van de horeca kan later nog komen. Hierdoor ben ik uitgekomen op de doelgroepen: Mensen met allergenen en hun ouders. In de podcast episodes werd al snel duidelijk dat de ouders de meeste impact hebben in de eerdere jaren, zowel positief als negatief. Een belangrijke rol daarvan is de kennis die de ouders hebben over de allergenen van hun kind. De keuze om op deze sociale interactie te focussen lijkt mij een perfecte en haalbare stap waarmee ik binnen deze minor een daadwerkelijk verschil kan maken. Zowel voor de doelgroep als de mensen die het dichtste bij hun staan.

Gedurende deze 20 weken heb ik veel beslissingen gemaakt die ik aan het begin helemaal niet had zien aankomen. Een belangrijke ontwikkeling aan het einde was het divergeren naar een specifiek type mensen: De Kosmopolieten. EatAble's Branding moest hier vanzelfsprekend op aansluiten. Denk aan de woordkeuze, kleurgebruik en opmaak. Dit vond ik lastig, want dit is de tegenovergestelde groep van wie ik zelf ben: Een impulsieve individualist. Tijdens de Branding Paspoort workshop kreeg ik de tip om te kijken naar websites die mijn doelgroep bezoekt. Deze websites, zoals Le Creuset en Nespresso, had ik nog nooit eerder bezocht. In de vormgeving van alle websites heb ik verbanden gelegd en zo mijn uiteindelijke website, bakpakketten, etc. vormgegeven.

Ik ben erg tevreden met de gekozen richting. Door mijn initiële idee van een restaurant los te laten en volledig te focussen op de problemen van de doelgroep, heb ik een totaal onverwacht pad belopen, waarmee ik een levensvatbare onderneming heb kunnen neerzetten. Tijdens de ondernemersmarkt had ik het niet verwacht, maar iemand zonder voedselallergenen heeft een allergenvrij bakpakket gekocht. Dit bewijst dat er animo is, zelfs groter dan de gekozen doelgroep zelf. Deze zou ik na de minor verder willen exploreren. Er is een goed onderbouwde fundering gelegd voor het beginnen met EatAble.

5.2 Ontwikkeling als ondernemer

De minor begon ik met een goed gevoel over een ondernemer worden. Ik wilde graag de ins-en-outs van het vakgebied leren, zoals hoe je voor jezelf begint en verschillen tussen alle rechtsvormen (Zie PC: 'Managing Monday - Kennis Opdoen' op 2 december 2024). Uiteindelijk bleek dat we dit niet in de lesstof gingen behandelen, maar dat we zelfstandig middels de PDCA's dit soort dingen kunnen uitzoeken. Helaas kwam ik hier te laat achter, want ik had het in december erg druk met de laatste puntjes op de i zetten voor de ondernemersmarkt, waardoor ik deze informatie nooit heb onderzocht.

Desalniettemin heb ik gaandeweg wel belangrijke inzichten opgedaan over hoe het is om straks voor het echt te gaan ondernemen. De eerste instantie dat ik een keer goed heb stilgestaan bij wat ik zelf wil doen na het afmaken van mijn studie was in lesweek 3. Het huiswerk was om in de vorm van een podcast drie scenario's te bespreken die na het studeren konden gebeuren: in mijn eentje ondernemen, met een team ondernemen of in loondienst (PC: 'de Podcast - SNUG TALK' 19 september 2024). Daarvan heb ik geleerd dat wat ik nodig om echt tot mijn recht te komen de volgende dingen zijn: autonomie, financiële stabiliteit en duidelijkheid. Mijn droom is om na de studie zo snel mogelijk met mijn partner een huis te kopen, dus weet ik nu al zeker dat ik in loondienst ga. Zodra ik financiële stabiliteit heb bereikt, dan wil ik zeker het ondernemerschap in gaan.



Podcast SNUG TALK

Een paar maanden later heb ik er in lesweek 9 en 10 voor gekozen om niet met één maar twee ondernemers in gesprek te gaan over duurzaam ondernemen. Achteraf gezien ben ik hier heel blij mee, want die twee ondernemen heel anders van elkaar, wat mij heeft geleerd dat het vakgebied waar je in zit enorme impact kan hebben op hoe je onderneemt.



"Als keukenontwerper vertaal ik de wensen van de klant naar een prachtig keukenplan met een doordacht ontwerp. Creativiteit en veelzijdigheid in vorm en functie kenmerken onze keukens waarbij kwaliteit én het beste advies steeds onze uitgangspunten zijn, vanaf het ontwerp tot de realisatie."

Foto en citaat van Joost de Graaf. (2024, 13 mei). ALL STYLE KEUKENS. <https://www.allstylekeukens.nl/>

Uit het eerste gesprek met Joost de Graaf heb ik veel waardevolle lessen geleerd (Zie PC: 'Gesprek met een ondernemer - Joost de Graaf' op 6 november 2024). Hij is niets voor niets een hele succesvolle ondernemer die er expres voor kiest om niet verder dan regio Nijmegen uit te breiden. Hij heeft mij ook de tip gegeven: "... om te richten op een markt waar geld te verdienen valt, zoals een hoger verdienende klasse." Met andere

woorden: de kosmopolieten. De meest waardevolle tip die hij mee gaf, is om mezelf af te vragen of ik wel echt een ondernemer ben. Een voorbeeld hiervan was iemand die hij kende die voor zichzelf wilde beginnen in dezelfde branche: keukens installeren. Die man had veel meer werkervaring, scholing en ook charisma, waardoor Joost dacht dat het niet fout kon gaan. Maar dat was wel gebeurd, omdat hij niet de eigenschappen van een ondernemer heeft. Zijn tip was om in gesprek te gaan met een succesvolle ondernemer of expert zoals een adviseur van de KVK, want zij kunnen je snel vertellen uit een kort gesprek of je uit het juiste hout bent gesneden. Of als je het zelf wilt doen: onderzoek wat een ondernemer een 'goede' ondernemer maakt en objectief na te gaan of ik daar wel aan voldoe. Hierdoor twijfelde ik of ik wel uit het juiste hout gesneden ben, want de comfort van je ziek kunnen melden en vakantiedagen hebben, vind ik wel fijn.

Een week later sprak ik Jesse Meester (Zie PC: 'Gesprek met een ondernemer - Jesse Meester' op 11 november 2024). Hij is een influencer en heeft zijn eigen vastgoed bedrijf. Van hem heb ik ook waardevolle lessen geleerd, maar heel andere dan van Joost. Dat komt mede doordat hij personeel in dienst heeft en Joost samenwerkt met andere partijen. Jesse is ervan overtuigd dat je identiteit grote impact heeft op je onderneming. Een grote fout die ondernemers maken, is denken dat je alles zelf kan. "Als je wilt groeien in je onderneming, dan heb je mensen nodig." Dat vond ik moeilijk om te horen, want ik blijf liever solo werken. Maar dat is wel de waarheid. Een waarheid die ik moeilijk onder ogen zie. In het werkveld waar hij actief is, zal dat ook zeker nodig zijn, maar als ik voor mezelf begin dan werk ik liever samen met mensen i.p.v. dat ik ze in dienst moet nemen. Net als Joost de Graaf. Dat heeft voor een gedeelte met vertrouwen en autonomie te maken, maar in alle eerlijkheid betaal ik liever mezelf dubbel salaris uit voor een 80-urige werkweek dan dat ik iemand in dienst moet nemen die de helft van het werk kan overnemen. Wellicht komt het met de jaren van succesvol ondernemen dat je het werk liever uit handen geeft en is wat Jesse zegt de leidraad: "... op gegeven moment moet je werk uit handen geven, zodat je zelf 100% kan focussen op je onderneming."



Foto van Jesse Meester. (z.d.). Meester Estate. <https://meesterestate.com/about-us/>

Tijdens het maken van het Hi-Fi prototype merkte ik pas hoeveel tijd, energie en geld er gaat zitten in het maken van een product (Zie PC: 'Hi-Fi Prototype' op 28 november 2024). Om nog niet te beginnen over de verzendkosten van het product. Dit was mijn eerste openbaring op gebied van arbeid voor een eigen onderneming en de bijkomende kosten, zoals een unieke verzenddoos. Ik had bedacht dat ik een onderneming zou starten waarvoor ik bijna geen eigen geld nodig zou hebben, maar om zo goedkoop mogelijk die dozen te produceren, moet je zo veel mogelijk afnemen. Dat kost duizenden euro's. Al deze nieuwe inzichten waren een grote klap in mijn gezicht, omdat ik had gehoopt dat ik met weinig tot geen startgeld kon beginnen met ondernemen, maar tijdens het testen van het Hi-Fi prototype was ik erg blij met het enthousiasme van voornamelijk de vrouwen.

De klap op de vuurpijl voor mij waren "The AARRR Funnel" (Zie PC: 'Week 13: Peer Feedback' op 6 december 2024) en het opstellen van het financiële plaatje (Zie PC: 'Openingsbalans + 3x Exploitatiebegroting' op 18 december 2024). Deze twee opdrachten hebben mijn ogen geopend over hoe moeilijk het is om als start-up van de grond te komen. Uit "The AARRR Funnel" blijkt dat van de 10.000 views op een sociale media post naar schatting slechts 10 mensen mijn producten zouden kopen. Dat is 1 op de 1000 mensen. Als dat al niet onmogelijk klinkt, dan is na drie jaar een begroting met wel 1000 klanten die een bakpakket afnemen, 500 die een bestaand product kopen, 1000 mensen die een fysiek kookboek kopen en 10.000 mensen die de online versie kopen al helemaal van de wereld. Deze aantallen zijn nodig om een break-even met minimum salaris te kunnen verdienen. De docent Tjaard gaf aan dat als een bedrijf op papier dit niet eens kan behalen, dat een bank dan al helemaal geen vertrouwen heeft om een lening te verstrekken.

Concluderend heb ik in de loop van dit LEAN Start-up proces veel nieuwe inzichten geleerd en mezelf als ondernemer ontwikkeld. Wat ik nu zeker weet, is dat ik na mijn studie eerst in loondienst ga, zodat ik een huis met mijn partner kan kopen. Dat is onze grootste wens en heeft daarom voorrang. Zodra er financiële stabiliteit is, dan start ik graag met een eigen onderneming.

6. Verbanden tussen persoon-, groeps- en ondernemersniveau

De meest zichtbare verbanden tussen groei op persoon-, groeps- en ondernemersniveau is dat ik samenwerking met anderen als in-check-houdende kracht en bron van feedback gebruik. Op groepsniveau speelt samenwerking een belangrijke rol, doordat we elkaar van feedback en een frisse blik op elkaars onderneming ideeën voorzien. Van Lena als Accountability Partner, medestudenten tijdens peerfeedback momenten, de docenten en de meiden van Start-Up Sisters krijg ik waardevolle feedback die zowel mijn persoonlijke- als ondernemingsgroei bevordert. Dit draagt bij aan betere proceskeuzes, zoals het verfijnen van de doelgroep en de scope in week 4. (Zie Bijlagen: pagina 117)

In alle drie de niveaus komt duidelijk naar voren dat reflectie, aanpassingen doen en het leren van nieuwe inzichten essentieel zijn voor mijn ontwikkeling. Een voorbeeld hiervan is dat ik bijna elke week een aanpassing heb gedaan aan het LEAN Canvas door het opdoen van nieuwe inzichten die voortkomen uit de PDCA's. Hierdoor is het definitieve LEAN Canvas sterker, gedetailleerder, unieker en beter onderbouwd waarom ik voor bepaalde keuzes ben gegaan. Neem bijvoorbeeld het hoofdprobleem van ouders die onvoldoende weten over de voedsel allergenen van hun kind. Daar was ik nooit achter gekomen als ik niet met de doelgroep in gesprek was gegaan en daarna nog een keer om het meest voorkomende pijnpunt te ontdekken. Door in gesprek te blijven gaan met mensen, zoals de doelgroep of andere ondernemers, blijf je op de hoogte van de belangrijkste ontwikkelingen voor je bedrijf.

Door mezelf uit te dagen en actief aan mijn leerdoelen te werken, groei ik zowel als persoon als in mijn rol als ondernemer. De leerdoelen over het beter leren kennen van gezichten en namen, maar ook die van presenteren met meer zelfvertrouwen, zijn essentiële skills voor mijn professionele ontwikkeling. In mijn privé leven helpt het zeker om mensen sneller te herkennen. Bij het laatste leerdoel over sporten en concentratie verbeteren heeft Lena een aanzienlijk grote rol gespeeld, want zonder haar tips en inzichten over wanneer ik te hard van stapel mezelf nieuwe doelen geef of dat voor iedereen de succesvolle interval van een powernap anders is, had ik dat leerdoel niet zo goed bereikt als dat ik heb gedaan.

Elke grote leerervaring heeft dus op meerdere vlakken impact gehad en zouden vaak niet tot stand kunnen zijn gekomen zonder hulp van anderen. Sommige ontwikkelingen op ondernemersniveau bieden onverwachts ook profijt op persoonsniveau.

7. Toegepaste theorieën en modellen

7.1 Verbeterslagen middels het PDCA-model & het LEAN Canvas

In de minor Creative Start-Up Lab leerde ik om een combinatie te gebruiken van het LEAN Canvas en het PDCA-model. Beiden helpen om gestructureerd aan het ondernemingsplan te werken door het proces continu te evalueren en aan te passen.

Het LEAN Canvas brengt overzichtelijk de belangrijkste componenten van een bedrijf in kaart, waardoor je sneller kan sleutelen aan de onderdelen waar het niet goed gaat of beter kan. Het canvas bestaat uit de volgende onderdelen: het probleem, bestaande alternatieven, belangrijke meetwaarden, de oplossing, waardepropositie, high concept pitch, oneerlijk voordeel, kanalen, klantsegmenten, kostenstructuur en inkomstenstromen.

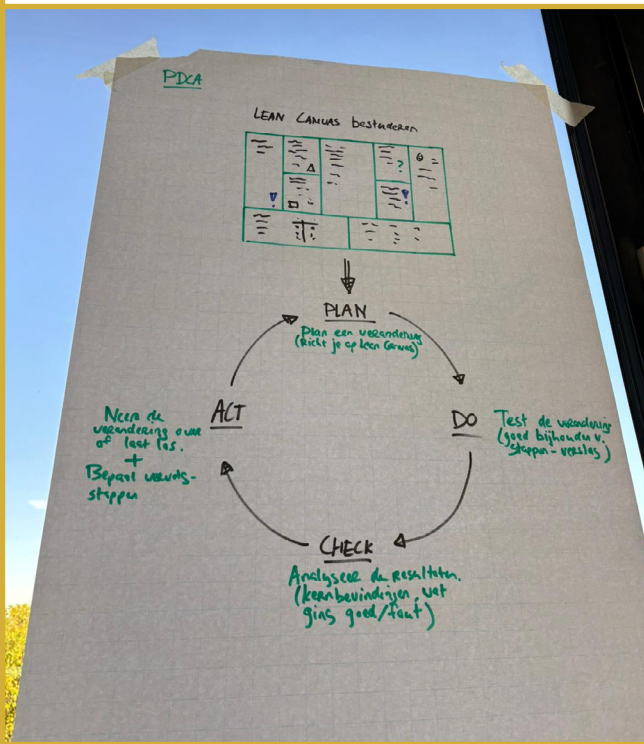


Foto van uitleg over LEAN Canvas i.c.m. PDCA cyclus, gemaakt door de docent Ruben de Boer.

Het PDCA-model (Plan-Do-Check-Act) heb ik wekelijks toegepast op delen van het LEAN Canvas om stapsgewijs tot nieuwe inzichten te komen. Deze stappen zijn als volgt:

1. Plan: een verandering (gericht op LEAN Canvas)
2. Do: Test de verandering (bijhouden van stappen)
3. Check: Resultatenanalyse (kernverbindingen)
4. Act: Verandering LEAN Canvas + vervolgstappen

Samen zorgen deze modellen ervoor dat er in mijn LEAN Start-up Proces een continu verbetering plaatsvindt door segmenten van het canvas te verbeteren d.m.v. nieuwe en passende methoden te zoeken en toe te passen.

Beiden methodes kunnen worden beschouwd als metamethoden: Een specifieke methode om andere methoden te ontdekken/ontwikkelen, waarbij het PDCA-model voor optimalisatie zorgt en het LEAN Canvas als een strategische planning wordt ingezet.

Het gebruik van deze methodes heeft gezorgd voor een consistente workflow d.m.v. structuur en heldere stappen, waardoor ik best veel heb gedaan voor de onderneming, maar ook voor mijn professionele ontwikkeling tussendoor. Bijvoorbeeld door het oefenen van presentatietechnieken in de week voor de tussenpresentatie (Zie PC: '3 Methodes Voor Minder Presentatieangst.' op 24 oktober 2024). Hierdoor heb ik tips en trucjes geleerd die ik nu nog steeds aan het toepassen ben. De hoeveelheid werk die ik achteraf heb bereikt door 'maar drie keer per week iets voor de onderneming te doen', is aanzienlijk veel gebleken. Het PDCA-model plan ik daarom in de toekomst weer te gaan gebruiken voor mijn ondernemingsactiviteiten. Het definitieve LEAN Canvas zal ik ook als onderlegger blijven gebruiken tijdens het ondernemen, zodat ik overzichtelijk kan sleutelen per segment van de EatAble.

7.2 Belbin Theorie

De Belbin theorie is vernoemd naar Meredith Belbin: Een Britse wetenschapper die bekend is geworden door zijn onderzoek naar de effectiviteit van managementteams en zijn negen teamrollen². Na het voltooien van een Belbin test³ in de eerste lesweek heb ik inzicht gekregen in mijn natuurlijke rol in een team en de bijbehorende kenmerken. (Zie Bijlagen pagina 115)

Bij de groepsrollentest scoorde ik het hoogst op de rollen 'Bedrijfsman' en 'Brononderzoeker', die beiden onder het domein 'Doen' vallen. Kenmerken hiervan zijn een voorkeur voor praktische en systematische aanpak en een brede interesse met nieuwsgierige houding hebben. Deze combinatie helpt me om onderbouwde ideeën te ontwikkelen en gestructureerd uit te voeren.

Mijn laagste score was de 'Voorzitter' die een sterk coördinerende rol heeft. In het verleden heb ik deze rol vaker moeten oppakken, omdat er anders geen coördinatie was binnen een team. Dat doe ik alleen als het moet, maar zou deze rol het liefste aan iemand anders willen overlaten. Dit is een waardevol inzicht die ik in de loop der tijd langzaam ben vergeten over mezelf. In de context van EatAble zou ik dan ook graag iemand in dienst willen nemen om deze rol uiteindelijk over te nemen, zoals een manager, zodat ik me kan focussen op meer inhoudelijke zaken waar ik goed in ben.

Deze theorie is erg nuttig gebleken, omdat het inzicht heeft gegeven in zowel mijn sterke als zwakke punten binnen een team. Ook helpt het om in de toekomst bewustere keuzes te maken over de verdeling van taken binnen een team, wat erg waardevol is.

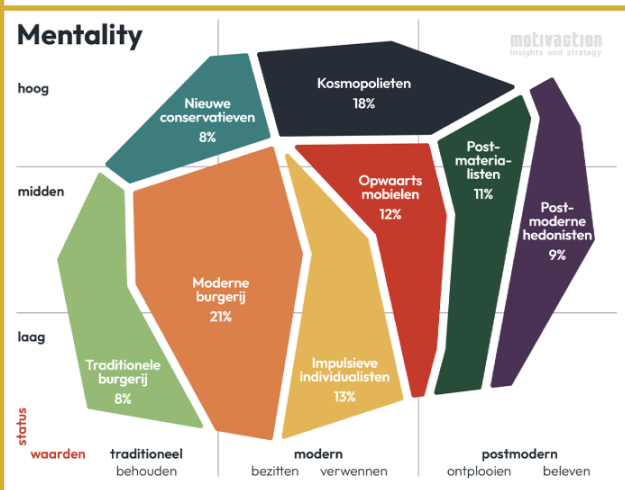
7.3 'F*ck it'-mentaliteit

Waar ik het meeste aan heb gehad op het gebied van zelfverzekerder presenteren, is de pitchtraining van week 2, omdat ik hieruit een inzicht heb opgedaan waar ik heel veel aan heb gehad. De docent Ruben vertelde over de 'F*ck it mentaliteit', die enorm in mij resoneerde (Zie Bijlagen pagina 116)

Deze instelling heb ik volledig eigen gemaakt op gebied van solliciteren bij een bedrijf. Doordat ik inmiddels ook veel sollicitatiegesprekken achter de rug heb, leerde ik dat het helemaal niet zo spannend is als dat ik het eerst vond. Ik heb wel 15 bijbanen gehad, waarbij ik in het begin echt heel nerveus was of ik wel zou worden aangenomen en ik ben ook zeker niet overal binnengekomen. De groeiende lijst aan bedrijven waar ik wel ben aangenomen, geven mij meer zekerheid dat het niet onmogelijk is om ergens te kunnen werken. Nog beter is het feit dat doordat ik meer dan 30 sollicitaties heb gedaan dat ik nu vaak niet (heel erg) zenuwachtig meer ben om het gesprek aan te gaan. Het heeft er zelfs toe geleid dat ik als zelfstandige fotograaf of (motion) graphic designer bij een televisieshow heb mogen werken, zonder hier überhaupt veel ervaring van te hebben.

Deze klik heb ik sinds de pitchtraining ook met presenteren gemaakt, maar merk ik dat het nog wel even kan duren voordat deze mentaliteit er helemaal in zit. Ik geef er op dit moment nog net iets te veel een fuck om. Ook hielp het verassend goed om van tevoren een kleine, lichamelijke warming up te doen. Dat ga ik vaker doen.

7.4 Mentality-model



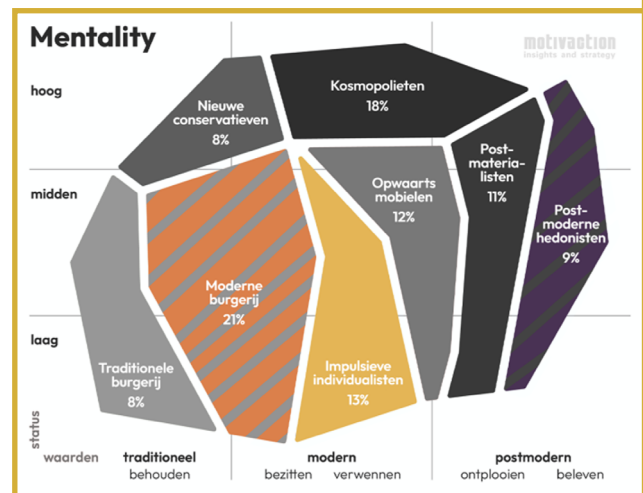
Verheggen, P. P. (2023, januari 12). Mentality Model. Motivaction. <https://www.motivaction.nl/en/mentality>

In lesweek 10 kreeg ik de opdracht om de Motivaction toets⁴ te doen om te ontdekken in welke van de acht milieus ik volgens het Mentality-model het beste pas. De docent Tjaard sprak zijn verwachting uit dat ik binnen het milieu van de postmaterialisten zou vallen. Echter bleek mijn uitkomst de impulsieve individualist te zijn.

Ik was hier niet heel blij mee, want in de les maakte ik de opmerking dat Impulsieve individualisten klinken als de 'typische luie student'. Ironisch genoeg val ik daar dus zelf onder. Het duurde even voordat ik deze uitslag had geaccepteerd, maar uiteindelijk is het gelukt. (Zie Bijlagen pagina 121)

In alle eerlijkheid ben ik wel gemaksgeoriënteerd en dat wil ik daarom ook graag aan de doelgroep bieden die dat niet heeft op gebied van allergenen: Een makkelijke en uitgebreide keuze aan veilig eten, zonder daar zelf moeite voor te hoeven doen.

De presentatie over de acht milieus uit het Mentality-model van Tjaard heeft mij geïnspireerd om juist de tegenpolen van mijn profiel te onderzoeken, zodat ik een mark kan ontdekken die ik nog niet ken, waardoor ik mijn definitieve doelgroep heb ontdekt waar ik me op wil richten tijdens de start van de onderneming: Kosmopolieten. (Zie PC: 'Week 10: Peer Feedback' op 15 november 2024)



Mijn Mentality Profiel uitkomst a.d.h.v. de Motivaction Toets⁴

7.5 Mixed Methods

Gedurende het onderzoeksproces heb ik diverse modellen en theorieën gebruikt om tot nieuwe inzichten te komen. Voorbeelden hiervan zijn:

- Wekelijks een Epic Win, Epic Fail & Catch of the Week helpt om te reflecteren, wat belangrijk is voor persoonlijke en professionele groei. Dit stimuleert de 'Growth Mindset' i.p.v. de 'Fixed Mindset' volgens de theorie van Carol Dweck⁵.
- Het denkmodel van Simon Sinek genaamd The Golden Circle, waarbij je de vragen wat, hoe en waarom stelt. Het antwoord op waarom is volgens Simon de sleutel tot succes. (Zie PC: 'Golden Circle + Moodboard' op 25 september 2024)
- Exploratief veldonderzoek (kwantitatief/case study) d.m.v. open 1-op-1 gesprekken in de vorm van een podcast, waarmee ik heb ontdekt wat de pijnpunten van de doelgroep zijn. (Zie PC: 'Podcast met de doelgroep' op 7 oktober 2024)

Daarnaast heb ik ook elementen van kwantitatief en kwalitatief onderzoek met elkaar gecombineerd voor de aanpak van een paar PDCA's. Deze aanpak zorgt ervoor dat de resultaten meer diepgang hebben en bijdragen aan een beter beeld van het onderzoeksprobleem. Voorbeelden hiervan zijn:

- Het zelfbedachte Boba Tea experiment waarmee ik heb ontdekt dat ik lactose-intolerantie heb. (Zie PC: 'Zelfonderzoek naar Lactose-intolerantie' op 8 oktober 2024)
- Zelfbedachte 'Axes of Better' methode i.c.m. Guerilla Usertesting & Observatie tijdens het testen van de eerste drie Lo-Fi prototypes. (Zie PC: 'Lo-Fi Prototypes Getest' op 26 november 2024)

Bij het laatste voorbeeld was de toepassing van Mixed Methods essentieel, omdat de uitgebreide kwantitatieve en kwalitatieve inzichten samen van belang waren om de juiste keuze te maken over met product ik wilde gaan uitwerken tot Hi-Fi prototype. Puur op basis van de kwantitatieve data of juist enkel de kwalitatieve data had ik twee verschillende aanpakken gehad.

De zelfbedachte methode om erachter te komen of ik een lactoseintolerantie heb, heeft mij helpen met het inzien dat ik niet altijd andere mensen nodig heb om een keuze of stelling te verifiëren. Dat kan ik ook zelfstandig doen, ook al was het makkelijker geweest om dit te laten bepalen door een expert, zoals de huisarts of met een labonderzoek. Doordat deze andere methodes niet betrouwbaar waren of niet verder konden helpen, ben ik uiteindelijk zelf gaan experimenteren en deze les geleerd.

Zelfonderzoek naar Lactose-intolerantie samengevat per stap / De Boba Tea met havermelk uit het experiment



8. Conclusie & Toekomstvisie

8.1 Samenvatting van persoonlijke en professionele groei

Op school heb ik veel nieuwe inzichten opgedaan over ondernemerschap. Niet alleen over professionele zaken, maar ook persoonlijke lessen. Deze gaan vaak hand in hand, zoals de peerfeedback op 4 oktober over tijdmanagement. Samen met de Dear Good Morning Talk op 19 september heeft dit mij geïnspireerd om beter voor mezelf te zorgen door op het gebied 'Fit' & 'Wilskracht' mezelf te beteren. Dit is persoonlijke groei, maar daarnaast heeft het er ook toe geleid dat ik leerdoel 3 heb opgezet: Ik wil voor het einde van de minor een manier vinden om door middel van sporten mijn concentratie te verbeteren, zodat ik productiever wordt in mijn (school)werk.

Over ondernemerschap zelf heb ik diverse zaken geleerd zoals hoe je een bedrijf LEAN opzet, exploitatiebegrotingen maken en wijze lessen van andere ondernemers: Danielle Wieten, Joost de Graaf en Jesse Meester. Elke onderneming is anders en dat heeft grotendeels te maken met het werkveld, waardoor er geen overkoepelend type ondernemer bestaat. Hierdoor heb ik geleerd wat ik wel en niet wil worden als ik ga straks echt ga ondernemen, zoals dat ik het liefste solo een onderneming heb, maar ik weet dat als ik de onderneming wil laten groeien dat ik uiteindelijk wel mensen in dienst zal moeten nemen.

Door middel van drie leerdoelen ben ik enorm gegroeid als ondernemer. Presenteren vind ik nog altijd spannend en niet leuk om te doen, maar ik ben er wel beter in geworden door o.a. de 'F*ck it'-mentaliteit toe te passen die ik heb geleerd op de allereerste Managing Monday. Samen met het leerdoel over het leren herkennen van namen en gezichten zijn dit dingen die naar mate ik meer ga oefenen steeds beter zullen gaan. Voor mijn persoonlijke leven is het heel fijn om te weten dat de eerste uren van de dag dubbel tellen op gebied van concentratie en productiviteit. Daar was ik niet zo snel achter gekomen zonder de accountability gesprekken met Lena tussendoor, die elke week met me mee dacht hoe ik dat leerdoel beter kan aanvliegen.

8.2 Toekomstplannen en verdere ontwikkeling als ondernemer

Na mijn studie weet ik nu zeker dat ik eerst in loondienst zal gaan, want ik en mijn partner hebben als droom om ons eigen huis te kopen. Daarvoor hebben we een hypotheek nodig en die kunnen we het snelste rond krijgen als we beiden een fulltime baan hebben met een vast contract, dus ga ik dat eerst doen. Zodra financiële stabiliteit is bereikt en ik minimaal 5000 euro heb kunnen sparen, wil ik gaan beginnen met een eigen bedrijf opzetten. Hier ben ik snel achter gekomen door de huiswerkopdracht over drie werksценario's die ik kan kiezen na mijn studie. (Zie PC: 'Podcast - SNUG TALK' op 19 september 2024)

9. Bijlagen

9.1 Bronnenlijst

1. Van Dijk, L. (2024, 30 oktober). Visie, missie en strategie: de basis voor succes. KVK. <https://www.kvk.nl/marketing/visie-missie-en-strategie-strategisch-plan-in-3-stappen/>
2. Wikipedia-bijdragers. (2019, 11 november). Meredith Belbin. Wikipedia. https://nl.wikipedia.org/wiki/Meredith_Belbin
3. Teamrollen van Belbin. (z.d.). Teamrol vragenlijst. werkenmetteamrollen.nl. <https://werkenmetteamrollen.nl/vragenlijst/>
4. Verheggen, P. P. (2023, 12 januari). Mentality. Motivaction. <https://www.motivaction.nl/en/mentality>
5. Dweck, C. S. (2007). Mindset: The New Psychology of Success [Paperback]. Ballantine Books Inc.