

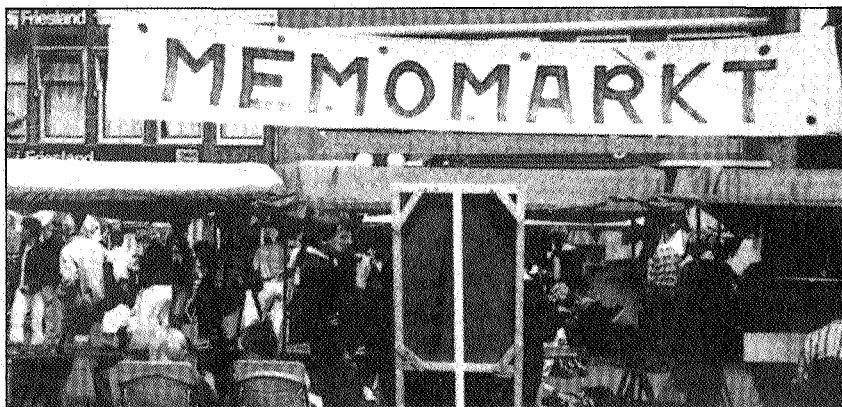
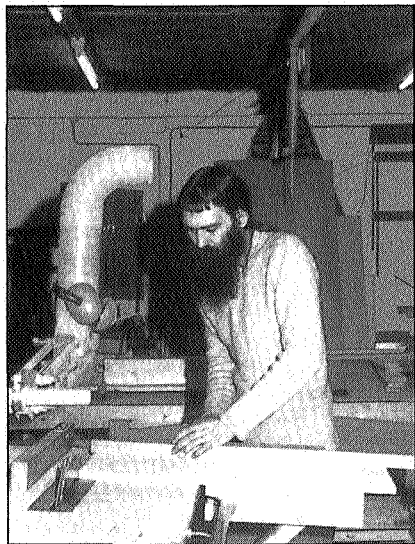
# KLEINSCHALIG ONDERNEMEN IN FRIESLAND

Marja van Veen

Sinds een half jaar bestaat de Stichting Kleinschalig Ondernemen Friesland (SKOF). Het doel van de stichting is promotie en stimulatie van kleinschalig ondernemen in Friesland. Hierbij moet men denken aan zoveel mogelijk mens- en milieuvriendelijk ondernemen, aan bedrijven die door hun niet eenzijdig op winst gerichte benadering met problemen kampen, waarvoor bestaande instellingen geen of onvoldoende oplossingen kunnen bieden.

Binnen de SKOF is een aantal werkgroepen, bestaande uit ondernemers en geïnteresseerden, actief op het gebied van publiciteit, activiteiten, informatie/advies en sekretariaat. Zo'n 10 jaar geleden begon Piet Pels als adviseur voor de Memobeweging te werken.

Meubelwerkplaats van Jan Blom in Leeuwarden



Memomarkt Leeuwarden

**K**un je de SKOF zien als een belangenvereniging van mens- en milieuvriendelijke ondernemers?

Voor een belangrijk deel wel, met daarbij duidelijk geprofileerd dat je wat wil betekenen voor startende ondernemers. Daarnaast proberen we naar de konsument toe duidelijk te maken waarom kleinschalige ondernemers op hun wijze te werk gaan.

*Waaruit bestaan jullie activiteiten?*

Eén van onze activiteiten is direkt mogelijkheden bieden aan mensen om produkten te verkopen, zichtbaar te maken en informatie over hun produkt en manier van werken te verstrekken. Dit gebeurt dmv. het organiseren van memomarkten. Dat vormt één van onze belangrijkste bindingen met de ondernemers. Andere activiteiten zijn: het advies- en informatiewerk, het sekretariaat (adressenbestand), het organiseren van thema-avonden voor ondernemers 2x per jaar, het uigeven van een nieuwsbrief 2x per jaar en tussentijdse stencils. Een tijd lang hadden we een vrijwilliger, die alle activiteiten en werkzaamheden koördineerde. Helaas vond hij

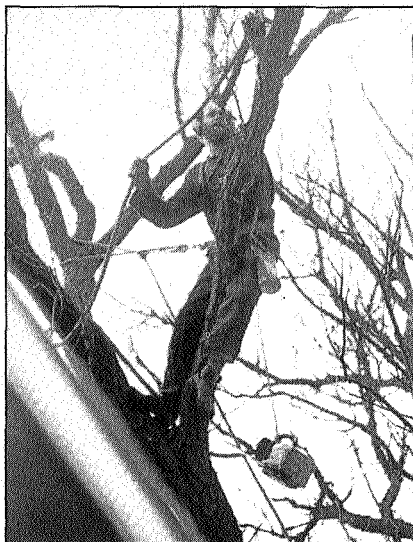
een baan. Door gebrek aan mankracht kunnen we niet voldoende aandacht besteden aan onze doelstelling de markt mogelijkheden voor ondernemers te verbreden.

*Met wat voor problemen kampen memomondernemers in vergelijking met anders werkende kleine bedrijven?*

Dat zijn heel verschillende dingen, afhankelijk van de persoon zelf, zijn opleiding en zijn achtergrond. Voor mensen die starten liggen die problemen meestal op het gebied van de financiering, soms de uitkeringssituatie. Welke instanties kom je tegen op je pad? In hoeverre en op wat voor manier moet je aan reclame doen? Hoe kom je aan klanten? Startende ondernemers helpen we met een konkrete opzet. Als er al een dergelijk bedrijf bestaat worden ze doorverwezen om eens te gaan kijken. Een ander probleem is de rechtsvorm.

*Hoe is de houding van de SKOF tov. kringloopwinkels en werkplaatsen van projecten mensen zonder werk?*

Wij houden ons bezig met ondernemers die in de markt opereren. Werklozenprojecten vormen een sluipende concurrentie tov. be-



*Boomverzorgert Bert Plaats in Hallum*

staande bedrijven, mn. de klussenbedrijven. Als ze van meet af aan loonvormend zouden zijn, zouden we medewerking willen verlenen. In maart van dit jaar hebben we een open brief met ons standpunt tav. dergelijke projecten gestuurd aan diverse gemeentebesturen in Friesland. Men moet wel degelijk rekening houden met ondernemers in de regio. In Friesland heb ik nog geen concrete voorbeelden van concurrentievervalsende activiteiten op dit gebied.

#### **Meer kijkers dan kopers**

*Ikzelf heb altijd het idee, als ik een memomarkt bezoek, dat er meer kijkers dan kopers rondlopen.*

Vaak blijkt toch dat mensen nav. folders later terugkomen. Na een markt in St. Jacobiparochie bleek dat de bedrijven uit de regio meer bekendheid hadden gekregen en daardoor

ook meer opdrachten. Een mens- en milieuvriendelijk ondernemer neemt genoeg met een lagere omzet en inkomen. Toch is er een bepaalde kentering aan het ontstaan tav. de beladenheid van het woord kommerce. *Kommercie is niet helemaal verwerpelijk meer, maar moet wel gepaard gaan met een eerlijke vorm van voorlichting, niet je produkt zo goed mogelijk oppoetsen om maar te verkopen.*

*Je noemde net het verbreden van de marktmogelijkheden. Wat voor ideeën bestaan daarover?*

Er is een aantal dingen denkbaar. Je zou bv. een centrale winkel kunnen openen op een gunstige plaats in een grotere stad, die bij toerbeurt bemand wordt door de ondernemers. Dat kan zijn een inbrengwinkel met een grote verscheidenheid aan artikelen, of puur een winkel voor bv. houtprodukten. Dit is echter nooit verder gekomen dan speculatie.

#### *Piet Pels*



*Busje van de Vertakking Hallum*

Je komt organisatorisch voor behoorlijke problemen te staan tav. de rechtsvorm, de bezetting, de financiën, het pand. Er leeft ook een project om ondernemers te interesseren voor een produktenkrant in een oplage van 5 à 10.000. Hierin kunnen de memo-ideeën overgedragen worden, produkten aangeboden worden, een soort reclamekrant. Dat zou misschien een haalbare kaart zijn. Met de bestaande bemanning van de 4 werkgroepen kunnen we dat wel draaiende houden.

Opvallend is de verhouding buitenstaanders-ondernemers binnen de kleinschaligheidsbeweging. In het begin zaten er meer mensen van buiten de bedrijven in, nu meer en meer insiders/ondernemers, die meewerken aan overkoepelende zaken. Gesprekken met gemeenten en instanties bijvoorbeeld zouden zonder de inbreng van die mensen niet voldoende gedragen worden.

Voor het uitvoeren van haar werkzaamheden doet de SKOF een beroep op iedereen die medewerking wil verlenen. Voor f 17,50 kan men donateur worden van de stichting. Betalende aangesloten ondernemers kunnen gebruik maken van de diensten van de werkgroepen. Tevens ontvangen zij de nieuwsbrieven en de adressenlijst en zijn ze verzekerd van een plaats op de jaarlijkse beurs.

Voor verdere informatie is het contactadres: Piet Pels, Skilpaed 29, Dronrijp, tel 05172-2154.