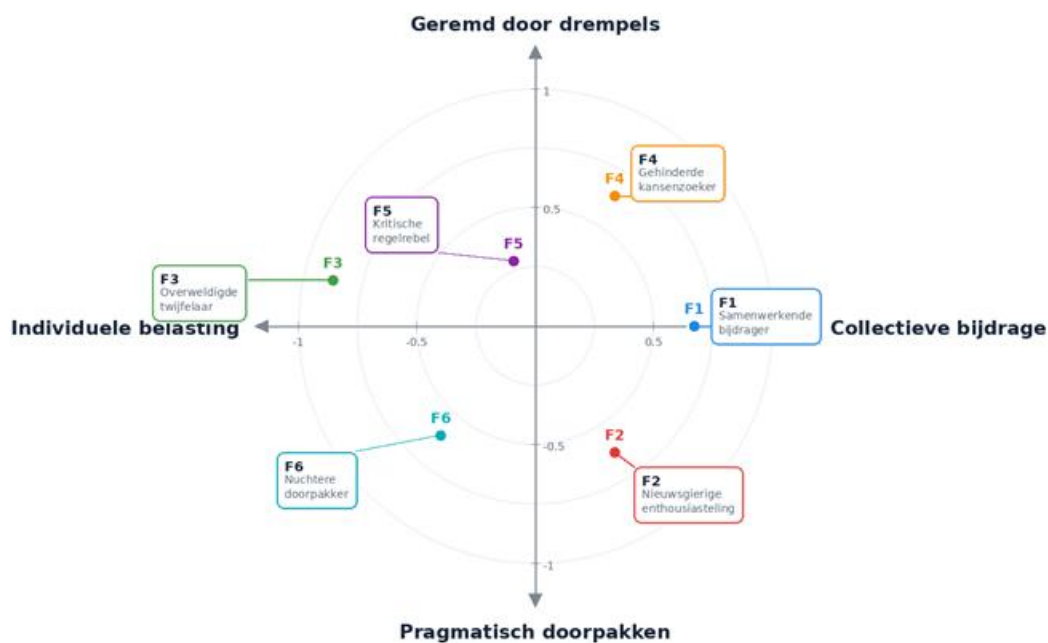


De uitkomsten tot zover: ondernemersprofielen

(11-6-2026)

Zes manieren waarop ondernemers naar uitdagingen kijken

De afbeelding toont het resultaat van onze Q-sort-analyse: zes ondernemersprofielen, geordend langs twee assen. Horizontaal loopt de lijn van individuele belasting (links) naar collectieve bijdrage (rechts): wie zoekt het in samenwerking, wie staat liever alleen? Verticaal loopt de lijn van geremd door drempels (boven) naar pragmatisch doorpakken (onder): wie loopt vast op obstakels, wie zet gewoon door? Elk profiel neemt in dat veld een eigen positie in.



De samenwerkende bijdrager (F1) is de grootste groep en staat rechts in beeld. Deze ondernemer ziet kansen en wil graag bijdragen, maar weet ook: dit lukt niet alleen. Hij zoekt actief samenwerking op en heeft daar geen moeite mee. Afhankelijk zijn van anderen voelt hier niet als zwakte, maar als logische keuze.

De nieuwsgierige enthousiasteling (F2) staat rechtsonder: pragmatisch én meebewegend met anderen. Deze groep raakt geïnspireerd door wat collega's doen en wil daar graag bij horen. De energie is er, de drempels zijn laag. De vraag is: hoe zetten we die energie om in concrete stappen?

De overweldigde twijfelaar (F3) ligt links in beeld, ver weg van de andere profielen. Deze ondernemer wil eigenlijk wel, maar voelt zich vastlopen. Te veel tegelijk, te weinig overzicht, en frustratie over hoe het allemaal moet. Hij trekt zich eerder terug dan dat hij om hulp vraagt, terwijl die hulp juist hard nodig is.

De gehinderde kanszoeker (F4) staat rechtsboven: klaar om door te pakken, maar opgehouden. Geld is geen probleem, motivatie ook niet. Wat wel knelt: te weinig personeel, te veel regels en te veel werk tegelijk. Deze groep hoeft niet overtuigd te worden, maar heeft praktische obstakels die uit de weg moeten.

De kritische regelrebel (F5) loopt vast op het kader. Niet uit onwil of onmacht, maar omdat hij vindt dat de regels in de weg zitten. Deze ondernemer is weerbaar, accepteert risico en wil door, maar zoekt ruimte om het op zijn eigen manier aan te pakken.

De nuchtere doorpakker (F6) staat linksonder: solo en pragmatisch. Geen behoefte aan enthousiaste bijeenkomsten of samenwerkingstrajecten, wel aan praktische, inhoudelijke hulp. Het signaal is duidelijk: ik wil bijdragen, maar word op dit moment niet genoeg geholpen.

Wat dit betekent: één aanpak voor alle ondernemers werkt niet. Door deze verschillen te erkennen, kunnen we ondersteuning bieden die echt aansluit bij waar **ondernemers staan — in plaats van een algemeen aanbod dat voor niemand helemaal past.**