

Baanbreker

Deze rubriek geeft inzicht in persoonlijke overwegingen bij het maken van een opvallende carrièrekeuze. Dit keer Karin Hornstra. Zij droomde toen ze zeventien was van een leven onder de Spaanse zon. Sinds 2013 leeft ze haar droom.

SPIJT? NIET ALS IK 'S MORGENS DE FILEBERICHTEN HOOR!

Ze reisde jarenlang door heel Nederland als consultant, interim-manager en trainer. Opdrachtgevers waren grote verzekeraars, ziekenhuizen en zorginstellingen. En ineens was het genoeg. Karin Hornstra gooide het roer om en specialiseerde zich in online businessmodellen.

Jouw baanbrekende stap hield niet alleen in dat je van vakgebied veranderde, ook je levensstijl ging mee. Vertel eens?

'Ineens was ik klaar met de vele uren in de auto, de hotels en de files.

Toen ik begon als interim-manager dacht ik nog dat ik mijn werkgebied kon beperken tot het noorden van het land waar ik woon. Dat was bepaald niet het geval. De crisis was debet aan het feit dat ik opdrachten door het hele land accepteerde. Het laatste jaar als interim-manager brak het me op. Het kostte me tijd om af te bouwen en nee te durven zeggen. Toen ik dat eenmaal had gedaan was dat bevrijdend. In 2013 ben ik een nieuw, online bedrijf begonnen. Mijn

auto hebben we verkocht en reizen doe ik alleen nog maar als we in de winter een aantal maanden naar Zuid-Spanje gaan, of in de zomer met camper en onze boxer Bono rondtrekken door Europa.'

Dat klinkt als de droom die velen van ons koesteren

'Ja, ik heb echt mijn dromen waar-gemaakt. Toen ik zeventien was droomde ik al van een leven onder de Spaanse zon. Ik volgde een opleiding waarbij ik Spaanse les had, maar in die fase van mijn leven had ik andere dingen die voor mij veel belangrijker waren. Tot ik baanbreker werd en alles op z'n plek viel. Waarom wachten op later. Ik specialiseerde me in online businessmodellen. In

de zorgorganisaties waarin ik mijn interim opdrachten vervulde, was weinig tijd om mensen naar een opleiding te sturen. Zo ontstond het idee voor online trainingen geven. De online business kent vrijheid aan drie kanten: voor mij is werken vanuit het buitenland mogelijk geworden en trainees besparen tijd en ervaren meer flexibiliteit. De organisatie waarin zij werken hebben niet langer het dilemma dat zij mensen niet kunnen (willen) missen voor trainingen.'

Welke trainingen ging je geven?

'Mijn idee was niet zelf de inhoud te verzorgen, maar trainers en opleiders te leren om online trainingen te geven. Zo ontstond mijn specialisatie

in het *train-the-trainer*-principe. Ik had, in tegenstelling tot leeftijdgenoten, wel wat met techniek en online tools. Ik heb webinars gevolgd en door middel van een opleiding in de USA ontwikkelde ik een programma waarin ik opleiders leerde online trainingen te geven in een virtueel klaslokaal. Ik faciliteerde hen met de tool, inrichting van de digitale ruimte, de techniek et cetera. Voor die tijd (in 2013) en ook nu is dat nog steeds ronduit vooruitstrevend.'

Toch heb je je eigen businessmodel aangepast. Je riep jarenlang dat je geen businesscoach wilde zijn, waarom ben je daar toch in gestapt?

'Steeds vaker kreeg ik de vraag van opleiders en trainers of ik ze verder kon helpen met de groei van hun bedrijf. Eind 2017 ben ik daar ingestapt. En ik merk dat ik met al mijn kennis en ervaring in staat ben om opleiders en trainers te helpen een business op te zetten waarmee ze meer klanten kunnen helpen, meer omzet maken en minder uren hoeven te werken. Dat doe ik online, met veel aandacht en persoonlijke ondersteuning.'

Je richt je nadrukkelijk op het ontwikkelen van een businessmodel met bijbehorend verdien- of winstmodel. Waarom niet 'gewoon' coachen?

'Omdat gewoon coachen niet bij mij past, ik zou mijn ervaring in



ondernemen niet voldoende kwijt kunnen. Sommige opleiders hebben in deze nieuwe tijd moeite om het hoofd boven water te houden. De online wereld waarin alle kennis voor het oprapen ligt, is niet te missen. Jongeren kunnen wel mee. Ouderen boven de vijftig ervaren hetzelfde als wat mij overkwam: ze zijn op zoek naar andere manieren van omzet genereren, met meer vrijheid en meer vrije tijd. Overigens heb ik het dan niet meer alleen over opleiders, ook consultants lopen hier tegenaan. Juist seniors willen een afbouwscenario, maar weten minder goed hoe zij een nieuw verdienmodel kunnen ontwikkelen. Zij zoeken een scenario waarbij ze geld

kunnen blijven verdienen met de in jaren opgebouwde kennis. Of ze ervaren een gevoel van urgentie "als ik met dit onderwerp nog iets wil doen, moet ik het nu doen". Daarbij kunnen zij wel wat hulp gebruiken.'

Dus je richt je op een nieuwe doelgroep?

'Ja, voor veel van mijn klanten is doelgroepbepaling de lastigste keuze en nu stond ik er zelf voor. Dus ik pakte mijn eigen Business Model Canvas erbij en ging op onderzoek uit. Het duurde even voor ik mijn focus durfde te verleggen en 50-plussers als expliciete doelgroep durfde te benoemen. Van Jeanette S. Cates, een autoriteit op

Baanbreker



KARIN HORNSTRA MBA

Haar basis ligt bij Achmea, dat haar vele kansen en mogelijkheden bood. In 2006 vertrok ze, en ging haar expertise inzetten als zelfstandig interim-manager. Ze werkte door heel Nederland en maar zelden in de buurt van haar woonplaats in Friesland. In 2013 gooide ze, gefrustreerd door de vele kilometers reizen, marktplaatsen voor zzp'ers en inkoopafdelingen het roer om. Ze werd expert op het gebied van online business- en verdienmodellen voor opleiders, trainers en consultants die de vijftig zijn gepasseerd. Ze heeft als missie: 'Ik bepaal waar, wanneer, hoe en met wie ik werk'. En door elke keer terug te gaan naar die missie is Karin een heel gelukkig mens.

het gebied van e-learning, leerde ik lang geleden: *"If your market is Everyone, your market is No One"*. In mijn nieuwe propositie kies ik nadrukkelijk voor opleiders, trainers en consultants van 50-plus. Ik begeleid hen om de verandering in te zetten, met altijd als doel een nieuw business- en verdienmodel. Daar ligt mijn unieke kennis en ervaring. Het is puur maatwerk, geen *one size fits all*. Maar nog steeds alles online, via Skype en *virtual classrooms*. Twee keer per jaar organiseer ik een event in Steenwijk, waarbij klanten mij en elkaar kunnen ontmoeten.'

Als Baanbreker geef je vaak zekerheden op. In jouw propositie hamer je op voldoende inkomsten genereren. In hoeverre geldt ook voor jou?

'Destijds heb ik mijzelf een jaar gegeven om te verkennen wat ik wilde gaan doen. Het inkomen van interim-manager was goed, maar bij een mooie auto en meer dan 50 procent belasting betalen plaatste ik vraagtekens. Vanuit de gedachte

"wat heb ik nu werkelijk nodig", ging ik een verdienmodel ontwikkelen. En, ja, dat verdienmodel ziet er heel anders uit dan voorheen. Maar er staat iets tegenover wat voor mij veel belangrijker is geworden, namelijk werkgeluk.'

Waarom is werkgeluk zo belangrijk?

'Omdat het zo vaak ontbreekt en mensen daarop vastlopen. De agenda zit te vol, mensen leiden een jachtig leven. Niet alleen op persoonsniveau, ook organisatorisch geluk maakt een verschil. Gelukkige werknemers zijn minder ziek en leveren meer productiviteit voor een bedrijf. Deze gedachte ontleen ik aan het boek *Ikigai*. Deze Japanse term staat voor: waar jij 's ochtends je bed voor uitkomt. Plezier in je leven en je werk wordt steeds belangrijker. Ik leg graag de combinatie tussen *Ikigai* en bedrijfskunde. Vergelijk het met een programma van eisen dat je opstelt voor een nieuw automatiserings-systeem. Alleen nu stel je een programma op voor je (nieuwe) bedrijf,

een businesscase met een *Return on Investment* waarin werkgeluk niet mag ontbreken.'

Heb je weleens spijt van je baanbrekende stappen?

'Af en toe kriebelt het. Dan denk ik aan een pittige opdracht met een veranderkundig component of crisissituatie. Maar ik keer snel terug op aarde als ik rustig opsta, de hond uitlaat en de fileberichten hoor.'

Joke Twigt is redacteur, die haar sporen verdiend heeft als interim-manager. Zij schrijft onder andere voor *Zipconomy* met specialisatie interim-management.

