

VOORBEELD GEMENGD BEDRIJF II TAARTEN, SOEP EN GIDSEN



Evelyne is dol op taarten bakken. Vijf dagen per week maakt ze een paar verrukkelijke taarten en een pan verse soep voor een trendy zaak bij haar in de buurt. Twee keer per maand geeft ze een workshop taarten bakken bij een chique bakkerij. Verder werkt ze nog drie middagen in de buitenschoolse kinderopvang en verhuurt ze haar garagebox en twee parkeerplaatsen. In de zomermaanden verzorgt ze als gids rondleidingen door de stad. Vier rondleidingen per maand levert driehonderd euro extra op.

Verkoop taarten € 150 per week	€ 600
Verkoop soepen € 125 per week	€ 500
Kinderopvang € 150 per week	€ 600
Verhuur	€ 75
2 workshops taarten bakken	€ 200
Totaal	€ 1.975
<i>Extra: rondleidingen in de zomermaanden</i>	<i>€ 300</i>
Totaal zomermaanden	€ 2.275

Geld verdienen met wat je hebt

Werken vanuit je passie en daarmee een grote droom realiseren is prachtig (daarover zo meteen meer), maar je kunt ook gewoon rechttoe rechtaan beginnen en je laten leiden door de vraag: wat heb ik?

Geld verdienen met wat jij hebt en waar anderen behoefte aan hebben, is van alle tijden. In het dorp waar ik ben opgegroeid, kon je vroeger ruimte huren in de grote diepvriescellen van de slagerij om je etenswaren te laten invriezen. Of je betaalde voor een plekje

VOORBEELD GEMENGD BEDRIJF III SPREKEN, TRAINEN, SCHRIJVEN

Marie-Louise heeft jarenlang als directeur gewerkt, maar toen het bedrijf overgenomen werd, verloor ze haar baan. Sindsdien werkt ze parttime als directeur-voorzitter bij een bedrijf; daarbij heeft ze een eigen bureau voor managementtrainingen, coaching en lezingen. Ze verhuurt ook nog een kamer via Booking.com en krijgt royalty's over de boeken die ze schreef.

Salaris directeur-voorzitter	€ 5.000
Trainingen, lezingen	€ 1.500
Verhuur kamer	€ 750
Royalty's boeken	€ 150
Totaal	€ 7.400



in de grote oven van de bakker om je eigen vlaaien en broden te bakken. In Kyoto, waar ruimte schaars is, verhuren mensen hun parkeerplaats die ze zelf niet gebruiken. In Tokio zijn daktuinen verplicht bij nieuwe hoogbouw. De tuinbedrijven daar behalen een mooie omzet door het verhuren van de daktuinen aan particulieren. Toen wij vier maanden naar Japan gingen, hebben we ons huis verhuurd. Dat ging betrekkelijk makkelijk via een makelaar. Zo hadden we geen dubbele lasten en hoefden we ons huis niet onbewoond te laten.

Wat jij zou kunnen verhuren:

- Heb je een ruime woning of appartement? Verhuur een kamer, etage of je zolder! Verhuur deze bijvoorbeeld tijdelijk aan toeristen via Airbnb.com of via de plaatselijke VVV.
- Begin een bed and breakfast.
- Verhuur je kamer als opslagruimte. De eigenaar van Luggage Storage in Amsterdam is bijvoorbeeld begonnen met slechts één grote kamer waar hij bagage voor derden opslaat.
- Gebruik een deel van je schuur als caravan- of bootstalling.
- Verhuur je eigen parkeerplaats voor de deur aan een medebewoner uit de straat.
- Verhuur je auto, je toilet als je langs een toeristische route ligt, je aanhangwagen, je bakfiets, je gereedschap of je spierballen.

In verschillende steden kun je een *man with a van* huren: een bestelbusje met chauffeur die je helpt met sjouwen. Ideaal voor de verhuizing van kamerbewoners, het ophalen van grote aankopen of het verplaatsen van spullen. Snel, makkelijk en goedkoop, en meestal zijn het vriendelijke mensen.

De verkoop van spullen (op rommelmarkten, maar natuurlijk ook op internetsites als Marktplaats) levert ook aardig wat op, net als de internethandel in huisnijverheid zoals gehaakte kerststerren, gebreide truien en babykleertjes. Begin een winkel aan huis, een webwinkel of een pop-up store.

OPDRACHT

SCHATGRAVEN 1: JE SPULLEN



Ga schatgraven in je inventaris. Wat heb je en wat kun je verkopen of verhuren waardoor je een eerste bijverdienste kunt creëren? Denk aan je caravan, je boot, je tandem, je kampeeruitrusting, je ski's, je barbecue en je partytent. Maak hier een lijst van.

Geld verdienen met je passie

'Wie doet wat hij leuk vindt, hoeft nooit meer te werken,' is een bekend gezegde. Wat is jouw passie? Wat kun je goed, wat zou je willen doen of bereiken in je leven?

Het is heerlijk en volgens mij ook heel gezond om te dagdromen over een ideale situatie. Het kan je helpen om een doel en richting in je leven te krijgen. En dat is een van de belangrijkste ingrediënten om gelukkig te zijn. Ik heb het zelf ervaren toen ik koos voor mijn passie voor studeren en onderzoek doen. Gewoon in mijn eentje, zonder universiteit en zonder geld, ben ik een groot onderzoek gestart naar duurzaam leven. Zes jaar later had ik een parttime baan op een universiteit, was ik gepromoveerd en kreeg ik de eervolle uitnodiging om in Japan onderzoek te doen. In het dankwoord van mijn proefschrift schreef ik: 'Zelden heb ik me zó vrij gevoeld. Hierdoor is werken aan dit proefschrift een van de gelukkigste periodes in mijn leven geworden.' Als je bezig bent met wat je superleuk vindt, krijg je goede energie en goede zin!

Vaak is een hobby de bezigheid waar mensen hun passie in uitleven. Zoals in het geval van Josien. Zij is dol op honden en kan heel goed naaien. Van oude truien en lappen maakt ze hondenkleertjes. Dat begon met gewoon een beetje knutselen in verloren uurtjes. Door de enthousiaste reacties op wat ze maakte, begon ze de kleding te verkopen, eerst in haar vriendenkring en toen dat goed liep via een website. Zo startte ze haar eigen hondenkledinglijn.

Ook Susanne kan met haar hobby inmiddels een lekker belegde boterham verdienen. Ze heeft al jarenlang een grote passie voor fotograferen. Zodra ze een camera in handen heeft, begint ze breeduit te glimlachen, krijgt ze vierkante ogen en kan ze niet stoppen met foto's maken. Susanne heeft van haar passie haar werk gemaakt. Misschien vraag je je af of dat nog wel haalbaar is in deze tijd waarin iedereen foto's maakt. Het is Susanne gelukt omdat ze prachtige foto's maakt van goede kwaliteit. Ze levert een goede service en zorgt ervoor dat haar producten net iets extra's hebben. Ze richt zich bovendien op een nichemarkt: ze fotografeert promoties op universiteiten en inaugurele redes.

De succesformule van Susanne: passie + slimme marketing + persoonlijke stijl = een lekker belegde boterham.

OPDRACHT

SCHATGRAVEN 2: JE PASSIES



Ga brainstormen over wat je vroeger als kind leuk vond en schrijf op wat je nu leuk vindt. Wat kun en kon je uren doen? Waar word je blij van? Als je een passie hebt voor iets, dan blijf je bezig, dag en nacht, ongemerkt.

Maak een lijstje van dingen waar je super enthousiast over bent maar denk er nog even niet over na hoe je hiermee geld zou kunnen verdienen.

Geld verdienen met wat je weet en kunt

Je kunt ook geld verdienen met wat je weet en wat je kunt. Dat kán je passie zijn, maar dat hoeft niet per se. Denk bijvoorbeeld aan schoonmaken, tuinieren, opruimen of koken. Ooit zag ik een documentaire over nachtkokkinnen: een moeder en een dochter in de Verenigde Staten gingen 's avonds en 's nachts bij hun klanten langs om te koken. Ze werden ingehuurd door rijke mensen die zelf geen tijd hadden om te koken. De twee vrouwen deden boodschappen, kookten maaltijden voor een hele week en ruimden na afloop alles weer netjes op.

Je kunt schrijven, zingen en dansen voor anderen. Je kunt spullen repareren, klussen uitvoeren, belastingadvies geven, voor kinderen zorgen, tekenen, behangen en schilderen. Maar het kan ook minder concreet. Je kunt bijvoorbeeld ook je oren verhuren, zoals de filosoof die tijdens een wandeling luistert naar wat mensen graag kwijt willen.

OPDRACHT

SCHATGRAVEN 3: JE TALENTEN EN VAARDIGHEDEN



Schrijf op waar je goed in bent, wat je natuurlijke talenten zijn. Schrijf alles op wat in je opkomt zonder te denken: 'Ja, maar wie zit daar nu op te wachten?' Denk bijvoorbeeld aan taarten bakken, spelling controleren, bolletjes wol uit de knoop halen, lijsten voor schilderijen maken, hout kloven, moppen tappen enzovoort... Neem vooral de tijd. Je kunt de lijst ook ergens neerleggen en telkens als je iets te binnen schiet, schrijf je dat erbij.

In deze fase van schatgraven komt het erop aan zo volledig mogelijk te zijn in je inventarisatie. Je kunt met allerlei bekwaamheden geld verdienen, ook al zou het niet meteen bij je opkomen om er geld voor te vragen. Schrijf dus alle vaardigheden op, uit alle gebieden van je leven.

De Amerikaan T. Harv Eker deed onderzoek naar hoe miljonairs denken. Zoals hij al verwachtte, denken miljonairs groot, terwijl niet-rijken klein denken. Onthoud dit goed bij de volgende stap: hoe en waar zou je deze talenten kunnen gebruiken? Denk groot! Het volgende hoofdstuk over macrotrends kan je hierbij helpen. Het geeft je veel informatie over concrete marktkansen en lucratieve verdienmodellen.