



THE
FUTURE
PARTNERS

HET IT-ONDERNEMERS- PROGRAMMA VAN NEDERLAND!

LEARNING BY DOING
LEES VERDER..



INHOUD



PRAKTIJKGERICHT LEREN IN EEN LEUKE MAAR VOORAL VEILIGE OMGEVING!



03 ONS DOEL.

Inleiding
Alles draait om vertrouwen

06 HET ONDERNEMERSPROGRAMMA.

Exclusief en de enige

08 VOLG JOUW EIGEN ROUTE BIJ TFP.

Your first steps
TFP as a Service
Startup bootcamp

10 DE WEG NAAR JE EERSTE OPDRACHT.

Future branding
Partner toolbox
Entrepreneurship

14 JE EERSTE INNOVATIE.

Innoveren met TFP as Service

16 STARTUP BOOTCAMP.

Bouw je droom met startup bootcamp

18 TROTS OP ONZE FUTURE PARTNERS.

Zonder elkaar zijn we nergens

20 ONZE SAMENWERKINGPARTNERS.

Samen sterk

ONS DOEL.



Inleiding

ONS DOEL.

IT-expertise is schaars en veel IT-specialisten hebben de behoefte om meer gehoord te worden. Om **meer grip** te krijgen op keuzes die gemaakt worden of om invloed te kunnen uitoefenen op een bepaalde aanpak. Voor jezelf beginnen kan dan een oplossing zijn. Je bent namelijk eigen **#BAAS!**

Onze ondernemers zijn niet perse money-driven, maar op zoek naar vrijheid. Om een eigen koers, tarieven en opdrachten bepalen. Zij willen geen verantwoording meer afleggen om een vrije dag op te nemen of om aan eigen ontwikkeling te werken. Zij zitten zelf in de **driver's seat** van hun eigen toekomst!

Met ons ondernemersprogramma ondersteunen wij de **next generation IT-ondernemers** in de stap naar het zelfstandig ondernemerschap. We geven onze aangesloten ondernemers alle handvatten om binnen drie jaar volledig op eigen benen te kunnen staan. **Wel 100% zelfstandig (zpz'er), maar niet alleen!**

In dit whitepaper lees je alles over ons unieke ondernemersprogramma.

Dus lees snel verder...



Alles draait om vertrouwen

ONS DOEL.

Ons doel is vooral een veilige omgeving te creëren waar onze aangesloten ondernemers kunnen leren van elkaar. Hoe ziet dat eruit?

Het ondernemersprogramma is onze core

We nemen allemaal deel aan ons programma en leren met elkaar in vertrouwde groepjes aan onze ondernemersskills te werken. De groep geeft ook veel terug aan elkaar door te spiegelen en door van elkaars oefeningen te leren tijdens onze praktijkdagen op kantoor. Hoe dat in zijn werk gaat lees je verder in onze whitepaper.

Samenwerkdagen

Tijdens de samenwerkdagen op kantoor werken wij aan onze opdrachten maar ook aan de verbinding als collectief. We helpen elkaar en delen kennis. Ook pitchen wij nieuwe ideeën aan elkaar en voorzien deze initiatieven van feedback.

Samen bouwen

We komen elk kwartaal SAMEN om de voortgang te bespreken van onze community! Maar ook de challenges waar we mee te maken hebben. Dus ja, **ECHT** samen ondernemen.

HET ONDERNEMERS PROGRAMMA.



Exclusief en de enige

HET ONDERNEMERS PROGRAMMA.

Wij geloven dat iedereen kan ondernemen!

Waar sommigen geloven dat écht ondernemerschap iets is waar je mee geboren bent, geloven wij dat iedereen kan ondernemen, maar dat de manier hoe jij daar invulling aan geeft heel persoonlijk is.

Er is simpel gezegd niet één type ondernemer en daarom sta jij als ondernemer centraal in ons unieke ondernemersprogramma. Binnen ons programma bepaal jij, als **'next generation ondernemer'** natuurlijk jouw eigen journey. **Wij bieden je de handvatten om dit te bereiken...**

Een journey die jou in drie jaar (op)leidt tot een **succesvol, zelfstandig ondernemer**. Wil je ondersteuning krijgen bij het lanceren of ontwikkelen van een product, dienst of service dan ondersteunt het programma jou op een praktische manier. Over fase twee en drie later meer in deze whitepaper...

Heb jij de ambitie om een goeie zelfstandig professional te worden? **Dan zit je bij ons perfect op je plek!**

Maar wil je meer dan zzp-schap en bouwen aan je droom? Dan is ons programma ook **the place to be!**

Dat is pas UNIEK!

**VOLG
JOUW
EIGEN
ROUTE
BIJ TFP.**

JOUW ROUTE IN DRIE STAPPEN

Waar stroom jij in? Iedereen start in de eerste fase van ons programma; **Your First Steps**. Deze fase betreft drie belangrijke stappen te weten: **Future Branding**, **Partner Toolbox** en **Entrepreneurship**. **Waarom?** De basis van het ondernemerschap vormt het succes van je toekomst! Vragen als "**Hoe zet ik mezelf in de markt**" tot het sluiten van "**je eerste deal**". Wij gaan je helpen.

Zoek jij nog meer uitdaging? Met TFP as a Service helpen we je een product of dienst in de markt te zetten.

Ons programma = Taylor-made!

Your First Steps

Word eerst een succesvol zelfstandig professional!

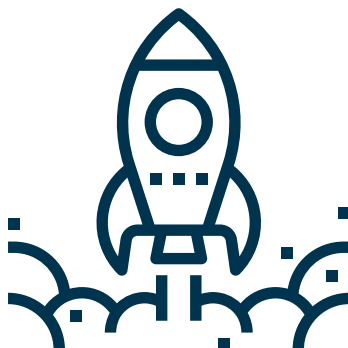


TFP as a Service

Bouw een product of dienst en lanceer deze in de markt!!

Startup Bootcamp

Maak van jouw product of dienst een echt bedrijf.



OP WEG
NAAR JE
EERSTE
OPDRACHT.

Your first steps

FUTURE BRANDING.

Zonder **PERSONAL BRANDING** ben je gewoon in loondienst! Dat klinkt gek maar is echt zo. De markt kent je niet of nauwelijks en het bedrijf dat je wilt starten (JII DUS) is niet zichtbaar. Je bent ondernemer geworden met een reden, bijvoorbeeld om impact te maken, financieel onafhankelijk te worden of andere doelen na te streven. **Zorg dat je opvalt en het netwerk dat ziet!** Oftewel, **brand yourself!**

Als zelfstandig ondernemer ben je jouw dienst en merk zelf. Wat betekent dit voor jouw branding? Hoe val je op tussen alle andere zelfstandigen/aanbieders? Hoe promoot jij jezelf en jouw diensten op een effectieve manier? Deze leerlijn gaat in op al deze vragen en onderwerpen onder het kopje '**future branding**'. Future omdat we je **toekomst proof** willen maken!

Onderwerpen die aan bod komen:

Maken van een persoonlijk businessplan (softskill en tech skills), 1-op-1 coaching op ambitie, positionering van jezelf als ondernemer, strategie bedenken hoe jij een future proof netwerk kan creëren en onderhouden, schrijven van content als persoonlijke kwaliteitstempel.

Naast '**branding**' is het opbouwen en onderhouden van een netwerk belangrijk voor de continuïteit van je opdrachten. Ook hier besteden wij aandacht aan. **Het dak repareren als de zon schijnt!** Oftewel, in goede tijden investeren zodat je in mindere tijden overeind kan blijven staan. Jij wordt heel praktisch ondersteund bij het uitbouwen en onderhouden van je netwerk en hoe jezelf op een eerlijke, maar ook stevige manier neerzet in de markt.



Het Commerciële Intro (Wisborn) Gesprek

PARTNER TOOLBOX

Introductie 'Het commerciële gesprek'

Korte introductie, door Jorden Hagenbeek van Wisborn, op het onderwerp "het commerciële gesprek".



De ondernemende Hoofdstuk 2 Professional

PARTNER TOOLBOX

De ondernemende Professional - Frank Kwakman

Hoewel het hele boek wat ons betreft een 'must read' is, is voor deze leerlijn met name hoofdstuk 2 ('Acquisitie: nieuwe cliënten benaderen') lezenswaardig. De ondernemende...



SPIN Neil Rackham Selling

PARTNER TOOLBOX

SPIN Selling - by Neil Rackham

In deze video van salesman.org wordt de methodiek SPIN selling uitgelegd. De in 1988 door Neil Rackham ontworpen methodiek is vandaag de dag nog steeds actueel. SPIN is een...

Leerlijn: Partner Toolbox

PARTNER TOOLBOX.

Het zijn van ondernemer, betekent naast goed zijn in je vak ook kennis en vaardigheden bezitten op het gebied van ondernemerschap. Dit is niet iets wat je in een keer leert, maar zoals **Richard Branson** aangeeft door jezelf jarenlang te ontwikkelen. De IT-wereld gaat zo snel dat je continu jezelf moet blijven challengen. Wat moet ik bijleren om future proof te blijven is essentieel onderdeel van je jaarlijkse **persoonlijke evaluatie**.

Hoe werkt een communicatieproces tussen mensen? Veel specialisten denken dat ze dit proces snappen en kunnen toepassen. Hier gaan jaarlijks vele wetenschappelijke universitaire studies aan vooraf en is niet zo eenvoudig om goed toe te passen (wat men vaak wel denkt). Om jezelf **Master** te kunnen noemen moet je ook praktisch jezelf als Master kunnen presenteren. Wij gaan je helpen om die Master te worden! Maar ook je de welbekende spiegel voor te houden...


Onderwerpen die aan bod komen:

Commerciële vaardigheden, gesprekstechnieken, gedragscommunicatie, adviserend leiderschap, conflictsituaties, positionering van jezelf als ondernemer, positionering als Thought leader (publiekelijk spreken en presenteren), netwerken maar ook smalltalk leren praten, zelfstudie via de aangeboden online E-learning platformen **Udemy for business** (hard skills) en SkillsTown (soft skills), persoonlijke coaching gericht op de behoefte en ambities van onze ondernemers.

Binnen deze leerlijn worden inzichten en technieken continu vertaald naar praktijkvoorbeelden en persoonlijke vaardigheden. Persoonlijke vraagstukken, ervaringen en casussen vormen dan ook de kern van deze leerlijn.

Ons doel is om onze ondernemers een **'gereedschapskist'** aan te leren zodat jij in meerdere situaties het proces kan sturen of beïnvloeden.

Oftewel jij als ondernemer in control bent!



Leerlijn: Entrepreneurship

ENTREPRENEURSHIP.

Het zijn van een Entrepreneur (ondernemer), doen wat je echt het allerleukste vindt (eigen keuzes), en daar ook nog (veel) geld mee verdienen is natuurlijk super. Het zijn van **eigen baas** en het gevoel van vrijheid dat hierbij hoort is geweldig, maar bij het zijn van ondernemer horen ook verantwoordelijkheden. **Wij helpen je in onze leerlijn aandacht te besteden aan al deze belangrijke vraagstukken.** Je hebt als ondernemer verplichtingen, regels waar jij je aan moet houden en ook andere verantwoordelijkheden dan een werknemer!

Zo ben je als ondernemer zelf verantwoordelijk voor alle financiële en administratieve zaken zoals de boekhouding, jouw pensioen, een arbeidsongeschiktheidsverzekering en het aanleggen van een financiële buffer voor als het nodig is. Zaken om je serieus in te verdiepen en over na te denken. De backoffice van de **The Future Partners** ondersteunt al haar ondernemers in dit proces en verzorgt veel van deze taken maar heeft als doel inzicht te geven zodat jij over een aantal jaren zelf regie kan voeren over je eigen administratie.

Onderwerpen die aan bod komen:

Finance voor ondernemers, alles over **IB (inkomstenbelasting)** en **OB (omzetbelasting)** en rechtsvormen, contractmanagement, kostprijsberekening naar verkoopprijs, jaarverslagen lezen en eigen **profit and loss** inzichtelijk krijgen, pensioenopbouw voor een ondernemer en alles over **beroeps en bedrijfsaansprakelijkheid** en **AOV** (arbeidsongeschiktheid) verzekeringen.

De stap Entrepreneurship geeft inzicht in alle zaken die bij het zijn van ondernemer horen en ondersteunt je bij het ontwikkelen van kennis (en vaardigheden) op dit gebied, zodat jij jouw verantwoordelijkheid kan nemen.

JE EERSTE INNOVATIE.



Innoveren met TFP as a Service

TFP AS A SERVICE.

Elk goed idee begint met een goed plan! Voor de eerste keer een businessplan schrijven kan (soms) ontmoedigend zijn maar is essentieel om te starten met valideren. Je businessplan moet zowel uw korte- als lange termijn ambities omvatten.

Het korte termijn gedeelte van je plan moet details bevatten over **wat** je gaat doen en **hoe** je het gaat doen. Het lange termijn plan is bedoeld om naar de volgende fase **Startup Bootcamp** door te stappen. **Is je idee schaalbaar? Toekomstbestendig? Zou jij in je product of dienst 100K investeren?**

Dit soort zoektochten zijn uitermate interessant en dragen enorm bij aan je **persoonlijke ontwikkeling**. Ook ga jij ondervinden of je een **zzp'er bent** (wat prima is natuurlijk) of een van de toekomstige **Quote 500 notatie**. Wij gaan je in ieder geval begeleiden in deze journey!

Onderwerpen die aan bod komen:


Stap (1): Het idee, (2) working prototype, (3) pricingmodel, (4) onderscheidenheid, (5) klantprofielen, (6) positionering, (7) experimenteren, (8) data verzamelen, (9) organisatie en (10) optimalisatie.

Het gaat hier dus echt om een **verkoopbaar product of dienst**. Hier scheidt zzp-schap met ondernemerschap. Hier gaat het om investeringen en realiseren. Passie en realisme.

In deze fase gaan we op creatieve wijzen met elkaar brainstormen met als doel om fase 1, 2, 3 en 4 vorm te geven. Na deze stappen kun jij al behoorlijk goed inschatten wat de levensvatbaarheid is van je product of dienst. Het leuke is dat wij als groep dit proces doorlopen en ook hier van elkaar zullen leren.

Wederom een UNIEKE feature van onze dienstverlening!

STARTUP BOOTCAMP.



Bouw je droom met startup bootcamp

STARTUP BOOTCAMP.

Now it's up to you! Bereid je investors pitch voor!

Je hebt nu een plan, werkend prototype, mark-validatie en je eerste launching customer. Ook heb je besloten dat je inderdaad bereid bent om bijvoorbeeld 100K te willen gaan investering (tijd of geld) in je bedrijf. **Yes, now we getting somewhere!**

Indien jouw plan financiële investeringen vereist, die jij zelf niet ter beschikking hebt, dan zal jij een **investors pitch** moeten gaan voorbereiden. Vaak is er maar één kans op succes dus **be prepared!**

Je kunt een dergelijke pitch zien zoals bijvoorbeeld wordt toegepast in de welbekende TV serie **Dragons' Den**.

In deze leerlijn gaan we je helpen en begeleiden. Een leuk, pittig, leerzaam, confronterend proces. Slechts 1% van de startups weet het eerste jaar te overleven.

Onderwerpen die aan bod komen:

Pricingmodel (kort en lange termijn), investeringsmodel (whats in it for them), toekomstperspectief onderneming (product of dienst) en natuurlijk jouw passie.

The Future Partners (onderdeel van het grote The Future Group) gaat je ondersteuning bieden tijdens dit proces. Dat kan zijn vanuit het leveren van expertise en ervaringen of vanuit participatie (mede aandeelhouderschap). Dit is uiteraard altijd een gezamenlijk besluit en geen standaard voorwaarden.

Het netwerk van **The Future Group** kent vele investeerders die staan te popelen om zich te gaan committeren aan talentvolle ideeën. Zeker als er een goed bedacht plan ligt met een product of dienst waar de wereld op staat te wachten.

Challenge accepted!

**TROTS
OP ONZE
FUTURE
PARTNERS.**

Zonder elkaar zijn we nergens!

TROTS OP ONZE FUTURE PARTNERS.

Met elkaar een krachtig bedrijf neerzetten. Oftewel direct bij je start meedenken over de toekomst van ons bedrijf The Future Partners. Dat doen we namelijk niet alleen maar samen!

Hoe doen we dat?

Elk jaar voor de zomervakantie steken wij de TFP thermometer in ons businessmodel. Dan valideren wij als groep de koers die wij met elkaar aan het varen zijn. Dit is ook de plek om nieuwe ideeën te pitchen wat weer kan bijdragen aan ons doel om nog succesvoller te worden. Met de uitkomsten stellen we een TFP backlog op en prioriteren wij samen onze **next steps**.

Onze next steps verdelen we onderling en samen gaan we op zoek naar de oplossing. Hiervoor werken wij in taskfoces die worden geleid door onze aangesloten ondernemers. Hoe gaaf is dat. Samen bouwen aan een toekomst gerichte organisatie!

Verbinding

Om dit te kunnen doen met elkaar is onderlinge **verbinding** en **vertrouwen** essentieel. Als je jezelf aansluit bij ons collectief is het niet alleen halen maar er is ook een **brenplicht**. Je commitment en energie draagt bij aan een aangename sfeer en cultuur binnen ons IT-collectief. **Samen ondernemen!**

Lots of FUN

Samen hebben we heel veel lol. Zo komen wij elk kwartaal met de hele club bij elkaar en bespreken we samen de voortgang van ons bedrijf. Na het serieuze deel is er natuurlijk altijd ruimte voor leuke activiteiten, een hapje en een drankje. Maar ook ons jaarlijkse Partners Retreat, TFP wintersport en andere events zijn aan te bevelen. **Kortom heel leerzaam maar ook heel gezellig!**

Wil jij ook een keer **kennismaken** met ons collectief? Dat kan natuurlijk! Neem dan even contact met ons op.

ONZE SAMENWERKINGS PARTNERS.

samen sterk

ONZE SAMEN WERKINGS PARTNERS.

The Future Partners gelooft dat ontwikkeling en groei begint met een constructieve samenwerking tussen mensen. Dat geldt natuurlijk ook voor onze samenwerkingspartners. **Wij van wc-eend** kom je bij ons niet tegen. Samen met o.a. **Wisborn**, **SkillsTown** en **Udemy for business** creëren wij een **vertrouwd klimaat** om persoonlijke ontwikkeling te stimuleren.

De opzet van het ondernemersprogramma (begeleid door Wisborn) is **blended**, dus waar mogelijk online en waar nodig fysiek, maar altijd **persoonlijk**. Wij maken samen met Wisborn gebruik van het online **e-learningplatform SkillsTown**. Alle leergangen besproken in deze whitepaper worden exclusief via dit platform aan onze ondernemers aangeboden. Buiten het exclusieve deel biedt SkillsTown nog veel meer content aan (on demand) zodat jij jezelf **anytime & anywhere** verder kan blijven ontwikkelen.

Onze partnership met **Udemy for Business** helpt onze ondernemers om ook technisch inhoudelijk te blijven groeien. Ons ondernemersprogramma gaat vooral in op de ondernemende soft-skills van het ondernemerschap. In je businessplan helpen we je om na te denken over het door-ontwikkelen van je technische skills.

Via Udemy for business bieden wij alle ondernemers een platform aan om on demand **future proof** te blijven.

**IN HET ONDERNEMERSPROGRAMMA LEER JIJ OP JOUW
MOMENT, IN JOUW TEMPO EN OP JOUW MANIER,
MAAR ATIJD SAMEN!**



ARE YOU UP FOR THE CHALLENGE?

Stop nooit met leren!

Zien we jou op
een van onze
evenementen?



Kom jij ook
ondernemen in de IT?
Neem contact op!



THE
FUTURE
PARTNERS