

# boeken&studies

**Frank Kwakman en Cris Zomerdijk – De ondernemende professional, Uitgeverij Van Duuren, 374 pagina's, €34,95**

Het moeilijkste voor een zelfstandige professional is herbenutting op het businessmodel. Wat is precies de toegevoegde waarde van de professional en hoe komt de klant dat te weten. Kwakman en Zomerdijk hebben het recept voor elke professional.

Het begint bij het denken: denk van buiten naar binnen. Begin bij de markt en definieer het speelveld opnieuw, als dat nodig is. De volgende ingrediënten zijn acquisitie en relatiebeheer. De relatie met bestaande klanten verdient minstens zoveel aandacht als de werving van nieuwe klanten.

Een ander belangrijk ingrediënt is de communicatiestrategie, waarin personal branding het toverwoord is. Wie als professional geen ik-merk kan opbouwen, gaat het niet redden. Een goede professional is thought-leader; hij heeft geen doelgroepen maar volggroepen op zorgvuldig geselecteerde social media. Vooral op zijn blog geeft de professional veel weg. Daar vindt kennisdeling plaats om die thought-leader te worden die gevraagd wordt bij een veranderingstraject te helpen.

De slagroom op de taart is het

creëren van waarde door het businessmodel opnieuw uit te vinden. Zoals het accountantskantoor dat nu een abonnementsmodel hanteert in plaats van uurtje-factuurkje. Zoals het innoveren door partnerships en cocreatie om de dienstverlening blijvend te ontwikkelen.

Kwakman en Zomerdijk voegen 25 praktijkcases toe aan dit ijzersterke recept. Daarbij past slechts een kleine kanttekening: als nieuwe businessmodellen het recept vormen, gooi de oude modellen dan ook uit de tekst.

Dit boek is verplichte kost voor alle professionele dienstverleners, zelfstandig of niet-zelfstandig, oud en vooral jong. Met jezelf opnieuw uitvinden kun je niet vroeg genoeg beginnen.

ERIK PRINS

