

10 tips om je team te boosten als solopreneur

Tip 1: Wees eerlijk, vertel dat je bedrijf zich in een groeifase bevind!

Zeg duidelijk dat je een startend bedrijf bent zo creëer je van het begin een basis van vertrouwen. Je kan zeker ook benadrukken dat een bedrijf in een groeifase heel wat positieve zaken heeft. Deze persoon kan mee bouwen, leren, groeien én impact maken. Veel mensen vinden dat juist aantrekkelijk, zo kunnen zij ook het verschil maken..

Tip 2: Bied groeikansen in plaats van alleen een vaste structuur

Als startende ondernemer heb je nog geen complexe hiërarchie of vastgeroeste processen. Dat betekent dat nieuwe medewerkers niet zomaar een radertje in het systeem zijn, maar een essentieel onderdeel van de groei. Je kunt het als volgt benoemen:

"Omdat we nog klein zijn, krijg je vanaf dag één veel verantwoordelijkheid en inspraak. Je denkt niet alleen mee over hoe we dingen doen, maar helpt ook actief mee aan de manier waarop we als bedrijf verder bouwen."

Dit biedt starters of jonge professionals iets unieks:

- Snelle leercurve: Doordat ze direct meedraaien in echte beslissingen en projecten.
- Zichtbare impact: Ze zien het resultaat van hun werk niet pas na jaren, maar meteen.
- Doorgroeimogelijkheden: Naarmate het bedrijf groeit, kunnen ze rollen opnemen die bij grotere bedrijven pas na jaren beschikbaar komen (zoals teamlead, specialist of zelfs mede-eigenaar).
- Invloed op de bedrijfscultuur: Ze helpen mee de sfeer, waarden en werkwijze vanaf het begin vorm te geven.

Je kunt dit aantrekkelijk framen als:

“Wie nu instapt, wordt geen werknemer, maar een medebouwer. En wat we nu samen opzetten, bepaalt straks hoe het bedrijf eruitziet als we met tien of honderd mensen zijn.”

Tip 3: Creëer een sterke missie en visie

In een tijd waarin werk meer is dan alleen geld verdienen, zoeken steeds meer mensen betekenis in wat ze doen. Vooral jonge professionals willen weten waarom een bedrijf bestaat en wat het wil bijdragen aan de wereld, de branche of de gemeenschap.

Daarom is het essentieel dat jij als ondernemer een heldere en oprechte missie formuleert. Niet alleen om richting te geven aan je bedrijf, maar ook om mensen aan te trekken die zich willen inzetten voor iets waar ze in geloven.

Waarom is dit belangrijk?

- Mensen willen zich verbonden voelen met het grotere geheel.
- Een duidelijke missie geeft houvast, vooral in een kleine, groeiende organisatie.
- Betrokken medewerkers zijn loyaler, productiever en creatiever.
- Het trekt mensen aan die passen bij jouw visie – wat zorgt voor betere samenwerking.

Hoe breng je dat over?

Vertel in eenvoudige, menselijke taal:

- Waarom je bent gestart – Wat frustreerde je? Wat wilde je anders doen?
- Wat je wilt veranderen, verbeteren of mogelijk maken – Voor wie maak je het verschil?
- Waar je naartoe wilt – Wat is jouw grotere visie op de toekomst?

Bijvoorbeeld:

“Wij zijn gestart omdat we zagen dat kleine zelfstandigen vaak verdwalen in complexe administratie. Wij maken het eenvoudig, begrijpelijk en betaalbaar – zodat zij kunnen focussen op hun passie. Ons doel? Duizenden ondernemers laten groeien zonder stress.”

Of:

“We willen laten zien dat duurzaamheid en design hand in hand kunnen gaan. Geen compromissen meer tussen mooi en verantwoord. Dat is wat ons elke dag drijft.”

Tip:

Geef je missie een vaste plek op je website, in je vacatures en in gesprekken met kandidaten. En leef die missie ook zichtbaar: laat in de praktijk zien dat je ernaar handelt.

Tip 4: Zorg voor een persoonlijke en menselijke aanpak

Een groot voordeel van een startende of kleine organisatie is dat je geen standaardformules hoeft te volgen. Je kunt écht luisteren naar wie je aanneemt en samen kijken wat het beste werkt – qua rol, werktijden, begeleiding en groeipad.

Waar grotere bedrijven vaak werken met vaste structuren en functiebeschrijvingen, kun jij maatwerk leveren:

- Je stemt taken af op iemands talenten en ambities.
- Je past werktijden aan aan iemands levenssituatie of voorkeuren.
- Je biedt intensieve begeleiding of vrijheid, afhankelijk van wat iemand nodig heeft.
- Je laat mensen meedenken en meebouwen, in plaats van alleen uitvoeren.

"Bij ons ben je geen nummer, maar iemand met invloed, ideeën en een eigen pad."

Dat persoonlijke, flexibele karakter is iets wat veel werknemers – zeker jonge starters – als verademing ervaren. Gebruik dat als je kracht en onderscheidend vermogen.

Tip 5: Bouw aan een aantrekkelijke werksfeer (ook zonder groot kantoor)

Of je nu werkt vanuit je keukentafel, een gedeelde coworkingruimte of een koffietentje om de hoek: de plek zelf is minder belangrijk dan de sfeer die je creëert. Zeker voor starters – die vaak voor het eerst proeven aan het werklevens – is een open, positieve en collegiale werkomgeving van onschatbare waarde.

In een kleine of startende onderneming kun je daar bewust op sturen:

- Zorg dat mensen zich welkom voelen en zichzelf kunnen zijn.
- Stimuleer samenwerking, niet competitie.
- Maak ruimte voor humor, ontspanning en informeel contact.
- Vier successen, hoe klein ook – samen.

"De cultuur die je nú neerzet, bepaalt straks hoe het bedrijf aanvoelt als het groeit."

Je hoeft geen pingpongtafel of designmeubilair te hebben. Wat mensen écht onthouden, is of ze zich gewaardeerd en gehoord voelen, of er ruimte is voor hun ideeën, en of het gewoon fijn is om samen te werken.

Een warme werksfeer is jouw geheime wapen om betrokken mensen aan te trekken én te behouden.

Tip 6: Wees transparant over financiën en toekomstplannen

Als startende ondernemer vraag je vaak om vertrouwen van mensen die bij je willen komen werken. Ze stappen niet in een kant-en-klaar bedrijf, maar in een groeiverhaal in ontwikkeling. Daarom is openheid cruciaal.

Wees eerlijk over waar je nu staat:

- Ben je nog aan het opstarten of heb je al klanten?
- Werk je met eigen middelen of heb je investeerders?
- Welke mijlpalen heb je gehaald, en wat zijn je volgende doelen?

Mensen waarderen die transparantie. Het geeft ze vertrouwen én het helpt ze om te bepalen of jouw ambitie past bij hun verwachtingen.

"We zijn er nog niet, maar dit is waar we naartoe werken – en jij kunt daar vanaf het begin bij zijn."

Door duidelijk te communiceren over de fase waarin je bedrijf zit en wat je toekomstvisie is, trek je mensen aan die daar bewust voor kiezen. Geen verrassingen achteraf – maar een gedeeld gevoel van richting en groei.

Transparantie bouwt vertrouwen, en vertrouwen trekt de juiste mensen aan.

Tip 7: Geef vrijheid en verantwoordelijkheid

Startups onderscheiden zich vaak van gevestigde bedrijven door hun platte structuur, flexibiliteit en ruimte voor initiatief. Als beginnende ondernemer heb je geen zware lagen van management of rigide processen – en dat is een kracht.

Maak duidelijk dat nieuwe teamleden bij jou niet alleen "uitvoerder" zijn, maar ook meedenker en mede-bouwer. Jij biedt een omgeving waarin ideeën welkom zijn, waar ondernemende mensen hun stempel kunnen drukken, en waar er écht geluisterd wordt naar voorstellen.

"Heb je een idee om iets slimmer aan te pakken? Dan testen we het morgen. Hier kun je écht verschil maken."

Mensen die op zoek zijn naar vrijheid, verantwoordelijkheid en de kans om te groeien in een rol die ze deels zelf mee vormgeven, voelen zich juist in een startupomgeving thuis. Door dit expliciet te benoemen, trek je mensen aan die niet bang zijn om initiatief te nemen en ownership te tonen.

Kortom: bij jou krijgen mensen de ruimte om niet alleen mee te draaien, maar mee te sturen.

Tip 8: Gebruik je netwerk en sociale media slim

Als startende ondernemer is jouw persoonlijke verhaal één van je sterkste troeven. Mensen kiezen niet alleen voor wat je doet, maar vooral voor wie je bent en waarom je het doet.

Gebruik platforms zoals LinkedIn, Instagram en je eigen website om zichtbaar te maken wie jij bent als ondernemer en wat je bedrijf drijft:

- Deel je eerste klanten, je overwinningen, maar ook je twijfels of fouten.
- Laat zien hoe het achter de schermen écht gaat – het opbouwen, vallen en weer doorgaan.
- Toon de mensen met wie je samenwerkt, je werkomgeving, je enthousiasme.

"Je hoeft niet perfect te zijn – je hoeft echt te zijn."

Door open en eerlijk te communiceren, bouw je een band op met potentiële medewerkers die zich kunnen herkennen in jouw waarden, energie of droom. Dat maakt je aantrekkelijker dan grote bedrijven met strakke marketing en afstandelijke vacatures.

Authenticiteit trekt aan. Als mensen zich verbonden voelen met jouw verhaal, willen ze daar deel van uitmaken.

Tip 9: Bied creatieve beloningen of extra

Als startende ondernemer kun je vaak nog niet concurreren met de salarissen van grote bedrijven. Maar dat hoeft je niet tegen te houden om aantrekkelijk te zijn als werkgever. Veel mensen – vooral starters of mensen die bewust kiezen voor een jong bedrijf – kijken verder dan alleen het loonstrookje.

Bied creatieve, waardevolle alternatieven, zoals:

- Winstdeling of aandelenopties: Geef mensen het gevoel dat ze écht meebouwen en meeprofiteren als het bedrijf groeit.
- Extra verlofdagen of flexibele vakanties: Vrijheid en rust zijn minstens zo waardevol als geld.
- Een persoonlijk ontwikkelbudget: Investeer in hun groei met trainingen, cursussen of coaching.
- Leuke teambuilding en aandacht voor sfeer: Denk aan uitjes, lunches, vrijdagmiddagborrels of samenwerkingen buiten de standaard kaders.

"We kunnen je misschien niet het hoogste loon bieden, maar wél een plek waar je meegroeit, invloed hebt en je gezien wordt."

Het belangrijkste? Wees eerlijk en transparant. Leg uit waarom het salaris is zoals het is, wat daar tegenover staat, en hoe je als team samen kunt bouwen aan een toekomst waar ook de beloning mee kan groeien.

Mensen stappen niet alleen in voor het geld – ze stappen in voor de reis, de sfeer en de kans om iets op te bouwen.

Tip 10: Wees zichtbaar op plekken waar starters zoeken

Als startende ondernemer heb je misschien geen groot HR-team of wervingsbudget, maar je hebt wél iets waardevols: de mogelijkheid om persoonlijk, gericht en creatief te werven.

In plaats van simpelweg vacatures "online te gooien", loont het om actief aanwezig te zijn op de plekken waar jouw doelgroep zich bevindt:

- Plaats je vacatures op platforms waar starters en jonge professionals zoeken, zoals:
 - [LinkedIn](#) – ideaal voor professioneel bereik en netwerken.
 - [Magnet.me](#) – populair onder studenten en net afgestudeerden.
 - [YoungCapital](#) – gericht op jong talent.
 - Branchegerichte communities, fora of Slack-groepen.
- Ga offline netwerken:
 - Bezoek meetups, events of netwerkborrels in jouw sector of regio.
 - Sluit je aan bij startersnetwerken, business clubs of coworking-initiatieven.
 - Geef (gratis) talks of workshops – zo bouw je autoriteit én connecties op.

"Hoe kleiner je bent, hoe persoonlijker je werving mag zijn, juist dat trekt mensen aan."

Door zichtbaar, benaderbaar en actief te zijn in jouw vakgebied, trek je niet alleen de juiste mensen aan, maar ook mensen die bewust kiezen voor jouw verhaal en manier van werken.

Zichtbaarheid = vindbaarheid. En in jouw geval: verbinding met mensen die écht bij je passen.