

Tekst: Jitske Kattenberg-Fok | Fotografie: Patrick Simons



» Edwin Moen & Roy Vermeulen



## Rendement2Go is hét ondernemersloket voor opdrachtgevers

**‘Vertrouwen op eigen relaties en zinvol ondernemen: dat is onze kracht’**

Opdrachtgevers een totaalpakket van diensten aanbieden, vanuit verschillende disciplines en expertises, zonder dat men zelf op zoek hoeft te gaan. Dat is wat Rendement2Go doet! ‘Rendement2Go is een samenwerkingsverband tussen meerdere zelfstandige ondernemers die onder één naam complementaire services aanbieden’, zegt initiatiefnemer Edwin Moen. ‘Kostenbesparend, efficiënt, effectief en nog belangrijker: vertrouwen op eigen relatie op weg naar optimaal rendement!’

Het is al weer negen jaar geleden dat Edwin Moen Previ Finance heeft opgericht en inmiddels is dit administratie- en adviesbureau uitgegroeid naar een onderneming gericht op financieel interim management, consultancy, controlling, accounting en administratieve dienstverlening. ‘Ik heb Previ Finance opgericht met het doel om opdrachtgevers optimaal rendement te bieden. Niet alleen in financieel opzicht, maar in het totaal. Als ik bij een klant aan tafel zit, is de eerste stap het analyseren van de probleemstelling. Daarna ga ik uitkomstgericht adviseren en het probleem verder uitwerken. Vaak kom je er achter dat het probleem dieper zit dan in eerste instantie wordt gedacht en dat er meerdere expertises nodig zijn om het probleem op te lossen. Begin 2016 heb ik, samen met Roy Vermeulen -eigenaar van MyMarCom- het concept opgezet

en verder uitgewerkt. Met Rendement2Go bundelen wij verschillende expertises in een samenwerkingsverband; wij verbinden zelfstandige ondernemers met vraagstukken van opdrachtgevers’, zegt Edwin.

**‘Wij verbinden zelfstandige ondernemers met vraagstukken van opdrachtgevers’**

**‘We vullen elkaar aan’**

Inmiddels zijn er 25 partners aangesloten bij Rendement2Go, welke zijn onder te verdelen in negen branches. ‘Financiën, Human Resource Management, IT, Telecom & Videoconferencing, Juridisch Advies, Marketing, Sales & Communicatie en Event & Management Support waren de eerste zes pijlers’, vertelt Edwin. ‘Maar in ons huidige, snelle tijdperk wordt het thema ‘Gezondheid’ ook steeds belangrijker. Daarom zijn we ook op zoek gegaan naar partijen die invulling kunnen geven aan vraagstukken op het gebied van Zorg & Welzijn, Voeding & Wellness en Lifestyle.’ Roy vult aan: ‘En binnen deze negen sectoren hebben we ook verschillende specialisten. Ik ben een full service interim Marketing & Communicatie manager, maar Pride & Proud PR en Communi-

catie is deskundig op het gebied van PR, Felix Relationship Marketing is social media specialist, Pencilpoint is sterk in online en offline design en Zo geDaan is tekstschrijver. Zo vullen we elkaar aan.’

‘Ik ben financieel manager en controller en heb onlangs contracten opgesteld en beoordeeld. Deze worden getoetst door een advocaat of jurist. Normaal gesproken zou een opdrachtgever zelf op zoek moeten naar een partij die dit onderdeel kan invullen, maar nu heb ik een partner van Rendement2Go aangedragen om dit stukje van de puzzel op te lossen’, legt Edwin uit. ‘Vertrouwen is hierbij de kernwaarde. De opdrachtgever heeft vertrouwen in mij, wij werken immers al samen en ik geef dat vertrouwen door aan de partners van Rendement2Go. Het zijn allemaal vakbekwame specialisten, zij hebben jarenlang ervaring en daardoor expertise opgebouwd. Kwaliteit staat voorop!’

**Koppelen van netwerken**

‘Onze partners hebben allen een eigen netwerk. Zo biedt het Branchecentrum Nederland bijvoorbeeld toegang tot een netwerk van overheidsprofessionals en MKB Ondernemers. Dat geeft een multipliereffect; wij koppelen onze specialisten en zij koppelen op hun beurt weer vraag-aanbod. In gesprekken met ondernemers staan onze voelsprietten uit. Als wij merken dat er ook behoefte is aan ondersteuning binnen een ander vakgebied, dan kunnen we snel schakelen. Dat scheelt de ondernemer geld, tijd en zorgen. In plaats van hoge kosten te betalen aan een wervings- en selectiebureau, of tijd te steken in het zoeken naar de juiste partij, verbindt Rendement2Go de opdrachtgever met de juiste specialist, immers de contacten zijn er al. Wat wij dus eigenlijk doen, is het inzetten van ons eigen netwerk om opdrachtgevers te ontzorgen bij elk vraagstuk dat zij hebben.’

**Uniek concept**

Iedereen binnen Rendement2Go blijft gewoon zelfstandig ondernemer. ‘De zelfstandige van nu is op zoek naar een samenwerking. Samen sta je sterker en kun je meer! Ondernemers zoeken een soort collectief. Hier komen zij binnen en kunnen ze kiezen uit de expertises die ze nodig hebben. Dat maakt het makkelijk en overzichtelijk. Wij zijn een ondernemersloket waar kan worden gekozen uit een totaalpakket van diensten en specialisten. Maar mocht ik bijvoorbeeld een klus vanwege uiteenlopende redenen

niet aan kunnen nemen, dan overleg ik met partners, zodat de opdrachtgevers wel geholpen kunnen worden’, laat Roy weten. ‘Alle aangesloten leden betalen jaarlijks een Partner Fee en dragen een klein percentage commissie af als zij een overeenkomst hebben gesloten via Rendement2Go. Deze inkomsten worden gebruikt voor commerciële doeleinden, zoals het onder de aandacht brengen van Rendement2Go en het organiseren van activiteiten’, valt Edwin bij. ‘De eerste gezamenlijke bijeenkomst heeft al plaatsgevonden, waarbij de aangesloten partners van Rendement2Go elkaar konden ontmoeten. Het is belangrijk dat we elkaar leren kennen en een gevoel krijgen bij de verschillende expertises! Een groot onderdeel van dit concept omvat de wil om elkaar te helpen en elkaar opdrachten te ‘gunnen’.’

Toen Edwin alle partners verwelkomde, kreeg hij een trots gevoel. ‘Rendement2Go is een uniek concept; de opdrachtgever kan in feite alles uit handen geven bij één loket en hoeft dus niet meer voor elke expertise te zoeken naar het juiste bedrijf. Alle vragen, problemen en opdrachten kunnen binnen Rendement2Go worden geregeld! We hebben nu een groep mensen bij elkaar waarmee we bouwen, dat is spannend. Maar we hebben het concept nu uitgerold en daarmee al een prachtige prestatie neergezet. Het balletje rolt, daar ben ik trots op’, aldus Edwin.

Wilt u meer informatie over het totaalpakket aan diensten of wilt u onderdeel uitmaken van Rendement2Go? Neem dan contact op met Edwin Moen via onderstaande contactgegevens. ‘Kennisdelen is enorm leuk! Laten we gebruik maken van elkaars expertise om zinvol te ondernemen’, adviseert Edwin.



**Rendement2Go**

Hardwareweg 4  
3821 BM Amersfoort  
033 4546612  
info@rendement2go.nl  
www.rendement2go.nl