

Eindrapport JOO

Project: Jonge ondernemers ondersteund



Colofon

Publicatiedatum

30 juni 2023

Auteur

SAAMO en Starterslabo

Contact

Mohamed El Majjoudi, Projectcoördinator

E mohamed.elmajjoudi@saamo.be

M 0473 85 36 53

SAAMO Antwerpen

Team arbeid

Gasstraat 12-14

2060 Antwerpen

T +32 (0)3 325 67 00

E info.antwerpen@saamo.be

Saamo.be

—

Ondernemingsnummer 0425.500.396

RPR Antwerpen, afdeling Antwerpen

Starterslabo Antwerpen

Mundo-A /ecohuis

Turnhoutsebaan 139A

2140 Borgerhout

T +32 (0)3 376 03 90

[Starterslabo](#)

Project

Duur project 1 mei 2022 tot 30 juni 2023

Inhoud

1. Inhoudelijk verslag	5
1.1. Activiteiten	5
— The Future of JOO - 11/02	9
— TAKEOFFANTWERP - 25/04	10
— Afsluitmoment JOO - 21/06	11
1.2. Bereikte resultaten	12
1.2.1. Welke resultaten zijn behaald? Vergelijk deze met de vooropgestelde indicatoren.	12
1.2.2. Indien de vooropgestelde resultaten niet behaald worden, motiveer dan kort waarom.	12
1.3. Doelgroep	13
1.3.1. Resultaten doelgroep tijdens traject	14
1.3.2. Samenstelling groep	15
1.4. Samenwerkingsverbanden	16
1.4.1. Welke samenwerkingsverbanden zijn opgestart?	16
1.5. Leerpunten en impact	17
1.5.1. Wat heb je geleerd uit het project?	17
1.5.2. Impact	18
1.5.3. Welke signalen wil je bezorgen aan het beleid?	19
1.5.4. Wat vind je belangrijk om nog te vermelden?	20

2. Communicatie	21
2.1. SAAMO	21
2.1.1. Website	21
2.1.2. Facebook	22
2.1.3. LinkedIn	22
2.1.4. Instagram	22
2.1.5. Andere sociale media	23
2.2. Starterslabo	24
2.2.1. Facebook	24
2.2.2. LinkedIn	25
2.2.3. Instagram	26

3. Financieel verslag	27
3.1. Overzicht van de gemaakte kosten	27
3.2. Overzicht van alle ontvangsten	27

4. Bijlagen	28
4.1. Gedetailleerde uitleg over hoe we onze doelgroep hebben bereikt	28
4.1.1. Met doelgroep	28
4.1.2. Zonder doelgroep – overleg met partners in functie van instroom	30
4.1.3. Activiteiten met doelgroep (opbouw community)	32

4.2. Flyers	33
4.2.1. Flyer Joo	33
4.2.2. Flyer the future of Joo	34
4.3. Artikels	35
4.3.1. Gazet van Antwerpen	35
4.3.2. Het laatste nieuws	35
4.3.3. Stampmedia	36
4.3.4. Take off Antwerp	36
4.4. Folder - The Future of JOO	37

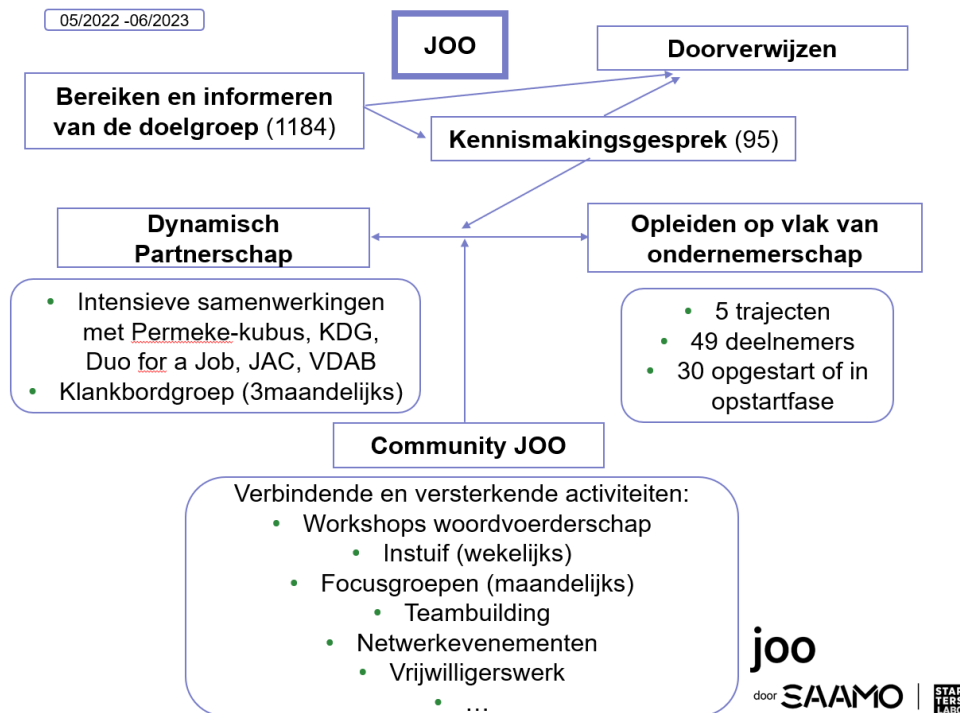
1. Inhoudelijk verslag

1.1. Activiteiten

Is het project op tijd gestart? Ja het project is opgestart in mei 2022.

We hebben 5 trajecten achter de rug zoals gepland en het project eindigt op juni 2023.

Schema van het model Joo



We hebben verschillende acties ondernomen in verband met outreach. Overzicht van de acties met verdere toelichting vind je terug als bijlage.¹ In de eerste tabel lees je acties die we hebben ondernomen binnen outreach waarbij de doelgroep aanwezig was. De tweede tabel is een overzicht van outreachende acties die we hebben ondernomen waarbij de doelgroep niet aanwezig was. Hier hebben we gesprekken gevoerd met partners in functie van instroom. We hebben uitgebreide informatie gegeven over het project en de werking hiervan.

Uit deze acties/activiteiten hebben we 1184 jongeren uitleg gegeven over het project JOO. Van deze 1184 hebben we 95 kennismakingsgesprekken gevoerd, veel jongeren die niet pasten binnen het project zijn doorverwezen naar andere organisaties of instanties.

Voor het project hebben we verschillende partnerschappen opgezet.² Dit heeft bijgedragen tot het vergroten van het netwerk van de jongeren en de installatie van een vangnet waarop ze terug kunnen vallen.

¹ Zie bijlage 4.1.1 en 4.1.2

² Verdere toelichting vind je terug bij 1.4. Samenwerkingsverbanden

We hebben vijf trajecten met workshops rond het ondernemerschap op maat georganiseerd. Er werd maandelijks samengekomen met de focusgroep (deelnemers van JOO) om te reflecteren over de succesfactoren maar ook de moeilijkheden die zij tegenkomen om effectief met hun onderneming op te starten. Op basis van deze evaluatiemomenten en feedbacksysteem werden de workshops aangepast.

Zie hier de samenstelling van de 8 workshops:

1^{ste} Workshop

De inhoud workshops 1: *Back on Track!*

”Doel: Zicht op hun eigen talenten en Ideeën!”

- Intro & verwelkom: ronde tafel kennismaking, uitverkozen, positieve aanpak, appreciatie gevoel geven.
- Presentatie heel het traject.
- Opdracht2: je talenten definiëren, ideeën plakken via - Wall of Idea
- Opdracht 3: IKIGAI-TEST (wat doe je graag): <https://ikigaitest.com/nl/>
Uitstroom helder krijgen van onderneming ideeën
- Externe Spreker
- Vragenronde

Cliffhanger naar 2^{de} workshops
Welke zaken/informatie zijn jullie specifiek opzoek?
Zijn er zaken dat jullie graag aanbod willen laten komen



SAAMO

2^{ste} workshop

De inhoud workshops 2: *My succes!*

”Doel: Waarom wil je ondernemen”

- Check in! Mind setting.
- Externe Speaker
- Business Persoonlijkheid (Wie ben ik).
◦ <https://www.16personalities.com/nl>
- SWOT - Analyse op één van de business ideeën?
Voorbeeld maken met over een fictief bedrijf
- Q & A

Opdracht 1: Maak je eigen SWOT Analys tegen volgende workshop



SAAMO

3^{ste} Workshop

De inhoud workshops 3: *Know your own business! Part 1*

”Doel: Eigen idee beginnen vormgeven”

Check in 10min

- Swot analyse | Korte Presentatie van elke kandidaat 2,5 min tot 5min per kandidaat
- Business Canvas | Ondernemingscomponenten met een voorbeeld geven collectief business bedenken.
 - Strategie daar achter, hoe, wat, waarom. wat moet er in
 - Groeps oefening Business Canvas – post- it
- Filmje: Vialo
- Filmje: de ideale klant
- Externe spreker
- Groeps opdracht: Maak je eigen Business canvas.
- Q&A

Cliffhanger naar 2^{de}



SAAMO

4^{ste} Workshop

De inhoud workshops 4: *Mind your own business!*
"Doel: Haalbaarheid van je idee"

- Check in
- Business Canvas | Presentatie van een eigen BC
- Introductie Omgevingsanalyse
- Q&A

Cliffhanger naar de volgende workshop?



SAAMO

5^{ste} Workshop

De inhoud workshops 5: *Mind your own business! Part 2*
"Doel: ken je je doelpubliek?"

- Check in
- Omgevingsanalyse | Markt vs doelgroep | Marketingmix 4 P's
- Uitstap winkelstraten | observatie, setting en prospecties vs doelgroep
- Welke bedrijven/winkels
 - Soort doelgroepen vs omgeving
 - Onderscheid met de concurrentie
- Q&A
- Opdracht: maar je eigen Marketingmix 4p's voor de volgende workshop

Cliffhanger naar de volgende workshop?



SAAMO

6^{ste} Workshop

De inhoud workshops 5: *Van Busniks naar Business! Part 1*
"Doel: ken je je doelpubliek?"

- Check in
- Vervolg: Omgevingsanalyse
 - Vervolg 4P: Eigen 4 p's verwerken en bespreken naar je eigen business.
- Opstart onderneming: stappenplan
 - Voordelen als student om op te starten
 - Werklozen die willen opstarten
 - Bijberoep, hoofdberoep en verschillende vennootschapsvormen.

Cliffhanger naar de volgende workshop?



SAAMO

7^{ste} Workshop

De inhoud workshops 7: *Van Busniks naar Business! Part 2*
"Doel: Heb je je administratie op orde?"

- Boekhouding & Financieel plan '120min
 - kosten, opbrengsten, Aankoop, verkoop, offerte en facturatie, kasontvangt, btw (belangrijk), spoor van registratie bijhouden. '60min
 - Zie workshop finance labo : Boekhouding financieelplan
 - Een simulatie van een fictief onderneming samen opstellen
Verschil maken tussen dienst en product.
 - Belang van een financieel plan
(opmaak ervan enkel voor die willen opstarten in de nazorg)

Speaker boekhouding

Verkoopstechnieken: Tips & Tricks

- Promotie en verkoop

Q&A '30min

Opdracht: Maak een case van een verkoop van jou dienst of product

Hoe stel je aanbod voor? Wat zijn de noden van de klant?

Bij het verkoop: Welke administratie komt hier bij aanbod (contract, factuur enz).

Maak een eigen TikTok filmpje van je eigen product of dienst tegen volgende workshop

Cliffhanger naar de volgende workshop?



SAAMO

8^{ste} Workshop

De inhoud workshops 8: *Just Do it!*

”Doel: Is je visie helder en missie gezet?

- Filmpjes van de kandidaten bekijken en erover brainstormen
- Lancering van een product & dienst: Tips & tricks
- Promotie en verkoop – tip
 - Targets & klanten
- Opstart van je business aka Business Shower tips & tricks:
 - Website, logo, netwerk,



We hebben ook sterk ingezet op community building. Dit hebben we gedaan aan de hand van verschillende activiteiten.³ Deze activiteiten hebben we ook gedeeld via onze sociale media als vorm van promotie voor het project.

We lichten een aantal activiteiten vanuit de tabellen in bijlage hieronder verder toe.

The Future of JOO - 11/02

The Future of JOO - SAAMO – info op de website van SAAMO

We hebben de jongeren van de eerste drie trajecten bevestigd of ze interesse hadden om mee te werken aan het event. Twaalf jongeren hebben uiteindelijk meegewerkt aan het event, ze hebben het programma mee opgemaakt en gerealiseerd. Het was een dag waarbij de jongeren een platform kregen om hun stem te gebruiken, te netwerken en hun onderneming (verhaal, producten of diensten) voor te stellen.

Als voorbereiding voor dit event hebben we verschillende keren met deze jongeren samengezeten om een ambassadeurstraject op te starten. Tijdens dit traject hebben we de jongeren voorbereid om een korte pitch te geven over hun onderneming en besproken welke zaken ze wilden bespreken met de schepen Erica Caluwaerts. De jongeren hebben ook een voorstellingstekstje geschreven over hun onderneming en foto's getrokken. Op basis hiervan hebben we een folder⁴ gemaakt om uit te delen tijdens het event.

We hebben binnen ons netwerk veel reclame gemaakt voor het event. Verschillende mediakanalen hebben een artikel geschreven over het event en een kort fragment is ook gespeeld op ATV.



³ Zie bijlage 4.1.3

⁴ Zie bijlage 4.4



TAKEOFFANTWERP - 25/04

We werden door TAKEOFFANTWERP uitgenodigd voor hun afsluitevenement van dit academie / ondernemingsjaar. TAKEOFFANTWERP is een initiatief van verschillende hogescholen in Antwerpen in samenwerking met stad Antwerpen met ondersteuning van Vlaio.

Tijdens dit event kwamen verschillende jong student-ondernemers hun verhaal brengen maar ook Antwerps schepen Koen Kennis en Joo waren aanwezig. Een van onze jongere, Will-Limba heeft meer verteld over zijn onderneming, lezen stimuleren bij jongeren. SAAMO en Starterslabo hebben meer uitleg gegeven over het project JOO. We hebben onze jongeren ook uitgenodigd tijdens dit event omdat er na het podium, ook veel netwerk mogelijkheden waren.

Vanuit TAKEOFFANTWERP hebben ze een artikel opgemaakt over de verloop van de avond en de verschillende voorstellingen van hun ondernemingen.⁵



⁵ Zie bijlage 4.3.4

Afsluitmoment JOO - 21/06

Als afsluiter voor dit project wilden we graag alle jongeren van alle trajecten samenbrengen en nog een mogelijkheid geven om nog een terugkoppeling te krijgen van alle workshops.

De dag startte met een workshop van Starterslabo. Hierin werden de belangrijke punten van alle workshops nog eens herhaald en hadden de jongeren de mogelijkheid om nog vragen te stellen. Hierna gaf Giel Thomas, oprichter van dexxter, een specifieke workshop over wat er allemaal komt te kijken bij de boekhouding. Als laatste hebben we kunnen genieten van het mooie weer en terras bij Mundo-A om bij te praten, bekijken of er nog vragen waren en elkaar te inspireren.



1.2. Bereikte resultaten

1.2.1. Welke resultaten zijn behaald? Vergelijk deze met de vooropgestelde indicatoren.

Indicatoren	Resultaat tussentijdsrapport (na 3 van de 5 trajecten)	Eindresultaat
Kwantitatief		
Contact 750 à 1000	874	1184
Kennismaking jongeren 150 à 200	57	95
Traject gevolgd 75 à 100	31	49
Ondernemers 15 à 20	15	30 (verdere toelichting zie bijlage)
Kwalitatief		
Noden jongeren in kaart gebracht	Zie toelichting hieronder	
Klankbordgroep (driemaandelijks)	4 keer georganiseerd- Zie toelichting hieronder	
Partnerschap ifv totaalpakket dienstverlening	Zie toelichting hieronder	

1.2.2. Indien de vooropgestelde resultaten niet behaald worden, motiveer dan kort waarom.

Als we naar de resultaten kijken zien we dat er meer jongeren bereikt werden en dat er meer jongeren effectief een bedrijf opstarten dan dat we als doelstelling hadden. De naambekendheid van JOO is gegroeid waardoor we een grotere instroom hadden van geïnteresseerde jongeren. Dit komt doordat we vele verschillende middenveldorganisaties en partners hebben aangesproken maar ook door het event The future of Joo. Dit evenement werd door de jongeren zelf georganiseerd en ze konden hun eigen netwerk uitnodigen. De media heeft The Future of Joo opgepikt en zorgde voor meer zichtbaarheid bij de jongeren.

Jongeren schrijven zich in vanuit interesse om hieraan mee te doen maar het blijft moeilijk om hen effectief bij de start van de workshops te krijgen. Om hen te motiveren om effectief aan de workshops deel te nemen hebben we experimenten gedaan om de workshops op verschillende momenten te laten doorgaan. Het eerste traject vond plaats op zondag en nadien zijn we overgeschakeld naar donderdagavonden. Deze wissel wordt positief onthaald door de jongeren. De meerderheid van de jongeren die start met de workshops blijft wel effectief tot het einde deelnemen en om een eigen onderneming op te starten.

Door het opstarten van instuifmomenten elke woensdag in de Permeke bibliotheek probeerden we de drempel te verlagen en met meer jongeren een gesprek aan te gaan om ze kennis te laten maken met de mogelijkheden van het Joo traject. We merkten dat dit werkt.

Vanaf januari hebben we nog meer ingezet op sociale media.⁶ In maart ging ons laatste traject van start en vanaf dan zijn we voorzichtig geweest met promotie van het project in functie van instroom. Dit komt doordat het project afloopt eind juni en er geen zicht was op verlening of verduurzaming van het project.

Er werd per trajectgroep een whatsappgroep opgericht waarin onderling gecommuniceerd werd en waarin de leden elkaar een hart onder de riem steken en elkaar versterken. Ook Starterslabo en SAAMO zitten in deze groep om de kandidaten op regelmatige basis te herinneren aan opkomende evenementen en bijeenkomsten. We hebben geleerd dat we langer en vaker op

⁶ Verdere toelichting bij 2 communicatie

voorhand met de ingeschreven jongeren communiceren om hun betrokkenheid bij het traject te vergroten. Dit zorgde effectief voor een hogere aanwezigheidsgraad op de workshops.

Er zijn 4 klankbordgroepen doorgegaan. Voor de klankbordgroepen nodigen we steeds alle interne partners van dit project uit. Dit zijn de partners van bij het begin: VDAB, JAC, Duo for a Job, Stad Antwerpen en Ligo. Het laatste is uitgestapt omdat hun oorspronkelijke rol niet meer matcht met de noden van de doelgroep. Vanaf januari zijn BIB permeke en KdG (ondernemingscentrum) erbij gekomen. Tijdens de klankbordgroepen zijn een aantal signalen van de doelgroep besproken en er werd ook tussen de partners verder onderling afgestemd.

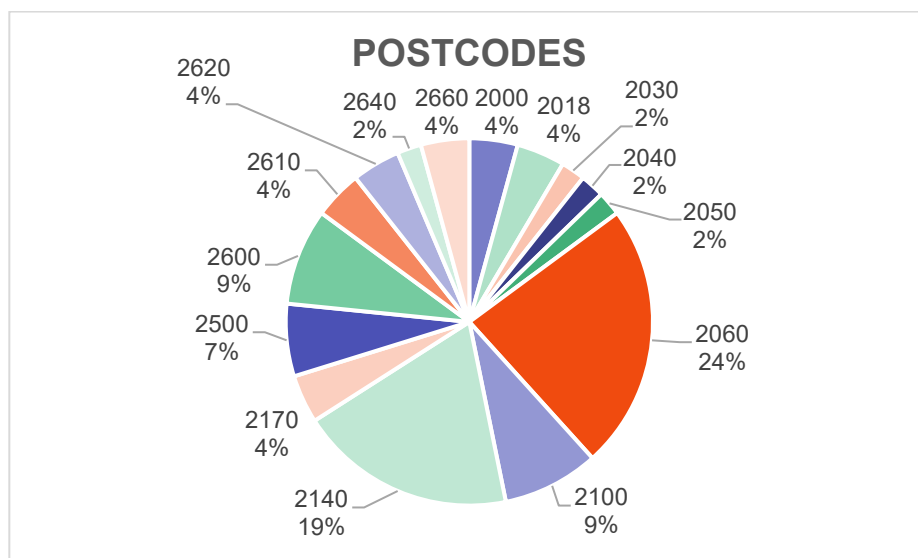
We hebben regelmatig contact onderhouden met deze partners. Met de Kubus in functie van de wekelijkse instuif en bekijken of er interessante workshops of evenementen zijn waarbij onze jongeren zouden kunnen aansluiten. Met KdG om op de hoogte te blijven van hun planning maar ook omdat we soms met enkele jongeren mee aansloten bij hun aanbod rond de ondersteuning ovv het ondernemen.

1.3. Doelgroep

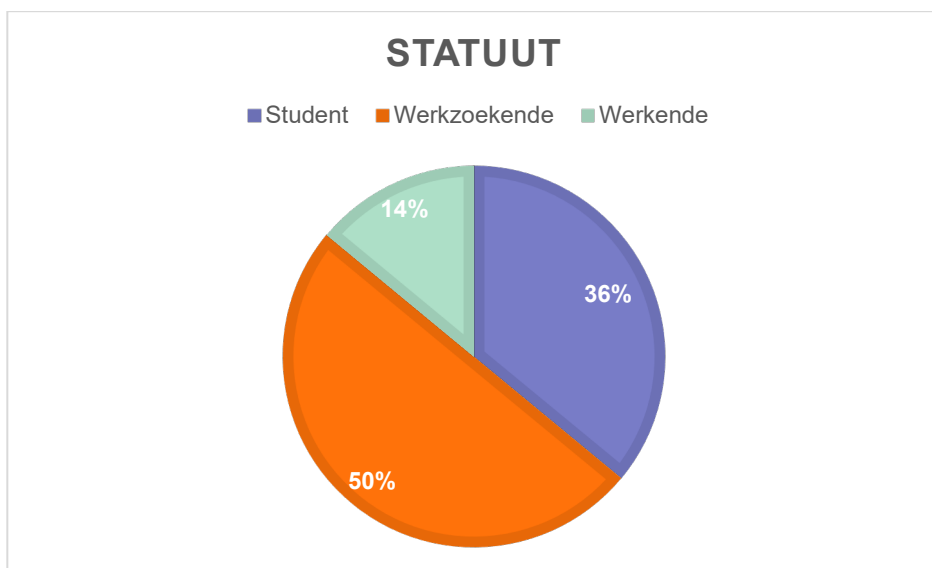
In de beginfase van het project hebben we vooral veel ingezet op outreach. Dit deden we door jongeren aan te spreken op verschillende locaties in de openbare ruimte in Antwerpen. Doordat SAAMO gekend is in de omgeving en we ook veel collega's hebben die outreachend werken (zoals Samen op Straat) zijn veel doorverwijzingen binnengekomen via deze weg.

Ongeveer 60% van onze deelnemers komt dus door zelf veel te gaan outreachen en ons brede netwerk binnen SAAMO. Daarnaast hebben we 15% van deze jongeren bereikt via sociale media, zoals Instagram, LinkedIn en TikTok. Onze partners, zoals VDAB en Kubus maar ook andere middenveldorganisaties, hebben 20% van onze deelnemers doorverwezen naar ons project. De overige 5% van de jongeren heeft zich aangesloten bij ons project nadat ze door andere jongeren zijn doorverwezen na het voltooien van hun trajecten.

De deelnemers komen niet specifiek uit 1 wijk maar vanuit heel Antwerpen. In deze cirkeldiagram kunnen we de verschillende postcodes terugvinden van de woonplaats van de jongeren.



Via deze cirkeldiagram kunnen we de verschillende statuten van de jongeren terugvinden. De helft van onze deelnemers is werkzoekend. Deelnemers die werkende zijn, zijn niet tevreden met hun huidige situatie, meestal gaat het over deelnemers met een precare arbeidssituatie.



1.3.1. Resultaten doelgroep tijdens traject

Van de personen die gestart zijn: hoeveel personen volgen nog traject en hoeveel zijn afgehaakt om welke reden + welke warme doorverwijzing is gebeurd?

Traject	Aantal ingeschreven personen	Aantal afgehaakt en reden	Aantal die effectief gestart zijn	Aantal afgehaakt en reden
Traject 1	5	1 - Ziekte	4	1 - Werk
Traject 2	13	3 - Opleiding / Werk / Onbereikbaar	10	/
Traject 3	13	6 - Ziekte / Opleiding / Werk / Onbereikbaar	7	1 - Ziekte
Traject 4	13	5 - Werk onbereikbaar	8	/
Traject 5	22	2 - Ziekte / onbereikbaar	20	2 - Werk / ziekte
Totaal	= 66	= 18	= 49	= 11

De jongeren die hebben afgehaakt hebben we **doorverwezen** naar VDAB / JAC / Intern traject (projecten SAAMO rond werk) / Schuldbemiddelaar OCMW.

1.3.2. Samenstelling groep

	Leeftijd	Geslacht	Opleidingsniveau	Kennis NL	Arbeidshandicap
Traject 1	18 – 20 / 20 – 25 4 25 > /	2 m 2 v	2 geen diploma 2 A2 diploma	3 Heel goed 1 Matig	1 ja
Traject 2	18 – 20 4 20 – 25 5 25 > 1	5 m 5 v	2 geen diploma 7 A2 diploma 1 Hogere studies	10 Heel goed	1 ja
Traject 3	18 – 20 / 20 – 25 5 25 > 2	3 m 4 v	2 geen diploma 4 A2 diploma 1 Hogere studies	6 Heel goed 1 Goed	/
Traject 4	18 – 20 / 20 – 25 7 25 > 1	5 m 3 v	4 A2 diploma 4 Hogere studie	8 Heel goed	/
Traject 5	18 – 20 4 20 – 25 8 25 > 8	12 m 8 v	3 geen diploma 11 A2 diploma 6 Hogere studies	10 Heel goed 9 Goed 1 Matig	/

De meeste jongeren ervaren uitsluiting op de arbeidsmarkt. Ze hebben een migratieachtergrond wat al voor extra drempels zorgt. Iemand met een migratieachtergrond is een persoon van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren. Ze komen uit gezinnen die een kwetsbare socio-economische positie hebben in de samenleving.

We zitten met een grote diversiteit op basis van het opleidingsniveau. Een groot deel van onze jongeren is kortgeschoold. Een klein deel van de jongeren heeft wel een hoger diploma behaald.

Talenkennis van het Nederlands is bij de meeste van onze deelnemers heel goed. Enkele jongeren hebben een mindere kennis van de taal.

Op basis van geslacht kunnen we zien dat er voor de laatste 2 trajecten meer mannen zich hebben ingeschreven maar er is geen groot verschil merkbaar.

Twee jongeren hebben een arbeidshandicap. Hier spreken we over lichamelijke en psychische arbeidsbeperking.

1.4. Samenwerkingsverbanden

1.4.1. Welke samenwerkingsverbanden zijn opgestart?

We hebben een samenwerking opgestart met **BIB permeke Kubus** waar de workshops en instuifmomenten plaatsvinden. De locatie is ideaal omwille van de vele jongeren die aanwezig zijn in de jongerenbibliotheek. Het is ook goed dat onze deelnemers de Kubus leren kennen. Het is een plek voor en door jongeren waar ze ook echt werk van maken om een safe space te creëren. De Bib hield ons op de hoogte van interessante activiteiten of workshops, zo sloten we 26 februari mee aan op een markt georganiseerd door de bib. Tijdens deze markt mochten onze jongeren mee aansluiten en ook hun ondernemingen voorstellen en producten of diensten aanbieden.

Daarnaast zijn we een samenwerking aangegaan met het **JAC** doordat we merkten dat er bij de jongeren soms bepaalde drempels zijn die wij niet kunnen wegwerken. Als we merkten dat een deelnemer extra begeleiding nodig heeft in verband met hun welzijn, stuurde wij deze door naar het JAC zodat ze de juiste en nodige begeleiding kan krijgen.

Indien er jongeren zijn die nood hebben aan een mentor kunnen we **DUO for a JOB** steeds aanspreken. Momenteel hebben we 5 jongeren doorverwezen voor extra ondersteuning van een mentor naar Duo fo a job. Ook na de einddatum van het project mogen we steeds jongeren doorsturen naar hen.

Met **VDAB** hebben we regelmatig contact in functie van instroom. We spreken regelmatig zoveel mogelijk verschillende collega's van VDAB van verschillende diensten en locaties aan om het project binnen de vtab te promoten en in het kader van doorverwijzing van de jongeren.

We zijn een nieuwe samenwerking aangegaan met **Karel de Grote hogeschool** op de Groenplaats. Jongeren kunnen na afloop van hun traject, gebruik maken van de kennis en netwerkmogelijkheden van de professoren van de opleiding KMO-management zoals Kamal Karmach en Annemie Soetewey. Tijdens het volgen van hun traject kunnen de jongeren ook gebruik maken van de workshops zoals broodje ondernemen (wekelijks komt een ondernemer toelichting geven op de campus), vrije inloop op dinsdag en donderdag (12u30 tot 15u30 bij technische vragen die acuut zijn), netwerkevenementen en de locatie. Vanaf juli, als het project afgelopen is, kunnen de jongeren nog steeds met hun vragen terecht bij het ondernemerscentrum.

Ligo is uit het project gestapt. Het ging extra toelichting geven over moeilijk ondernemingsjargon. Onze doelgroep gaf aan dat er geen nood was aan verdere toelichting over bepaalde termen die gebruikt worden in de ondernemingswereld. Tijdens de workshops wordt alles op een laagdrempelige manier uitgelegd. Indien er vragen zijn of de jongeren het niet goed begrijpen, neemt Starterslabo de tijd om het te verduidelijken.



1.5. Leerpunten en impact

1.5.1. Wat heb je geleerd uit het project?

(Een deel van het antwoord op deze vraag komt terug bij antwoord op volgende vragen)

We slaagden erin om veel jongeren te bereiken en informeren. We hebben het voordeel dat SAAMO sterk aanwezig is in verschillende buurten. Het project Samen op straat is gekend bij de jongeren en de projectmedewerkers hebben al een vertrouwensband opgebouwd met de jongeren en de buurt. Het grote netwerk dat SAAMO heeft bij diverse partners en middenveldorganisaties zorgde ervoor dat we bij verschillende organisaties ons project hebben kunnen voorstellen. Via deze weg hebben we nog veel jongeren kunnen aanspreken en informeren.

Wij, als opbouwwerkers, proberen ons zo flexibel mogelijk op te stellen. We zijn aanwezig op verschillende evenementen waarbij jongeren aanwezig zijn. Als opbouwwerker zijn we ook gewend om met deze doelgroep te werken en een vertrouwensband te creëren.

De deelnemers van het traject geven zelf aan dat de wijze waarop de workshops worden gegeven hen aanspreekt. Starterslabo probeert op een zo laagdrempelige manier de workshops te geven en op maat van de jongeren. Vanaf het moment dat de jongeren het traject starten, zorgt de groepsdynamiek voor een grote motivatie om terug te komen. Ze delen allemaal een ondernemingswens en dit verbindt hen. De jongeren steunen elkaar en denken mee na over de ideeën van de andere in de groep. Indien nodig wordt het aanbod van Starterslabo aangepast aan de hand van de feedback van de deelnemende jongeren tijdens de focusgroepen.

Wekelijks organiseerde wij instuifmomenten bij Kubus permeke. Deze momenten verliepen goed. De jongeren geven aan dat ze hier nood aan hebben. Dit zorgde voor verbinding tussen SAAMO en de jongeren maar ook tussen de jongeren onderling.

De netwerkevenementen, zoals in Lier en Antwerpen, waaraan ze deelnamen vonden ze heel inspirerend. Ze konden tijdens deze evenementen contacten leggen en horen verhalen van verschillende ondernemers met diverse achtergronden. Dit gaf de jongeren extra motivatie. De aanwezigheid van sprekers/rolmodellen tijdens een workshop werkte motiverend.

Na het succesvol afronden van het traject geven de jongeren aan dat ze nood hebben aan verdere ondersteuning, zoals bijvoorbeeld hulp en raad bij het effectief opstarten. Aan deze bezorgdheid hebben we aandacht gegeven door een samenwerking met KdG hogeschool aan te gaan.

Het samen organiseren van The future of Joo verliep zeer goed. Hiervoor brachten we de jongeren van de drie eerste trajecten samen. We hebben eerst een teambuilding georganiseerd zodat de jongeren elkaar op een leuke manier leerde kennen. Dit werkte verbindend en versterkend. Door het plannen van het event ontdekten ze hun ondernemerskwaliteiten. Door het feit dat ze mee inspraak hebben in de organisatie van het event, merkten we op dat dit hen extra motiveert om verder te werken aan hun eigen onderneming.

Vanaf januari 2023 hebben we gericht de doelgroep proberen te bereiken door extra acties op te zetten. We hebben met onze partners in en buiten het project nog meer afgestemd. We hebben ook de (online/offline) promokanalen in de wijken waar we minder actief werken als SAAMO verruimd. Hierdoor kon de effectieve instroom naar de trajecten verhoogd worden.

1.5.2. Impact

Hieronder een overzicht van de deelnemers die het traject hebben afgerond EN effectief (gaan) ondernemen. We maken onderscheid tussen “opgestart” en in “verkennende fase”.

1.	Pralines – Desserts	opgestart Bijberoep
2.	Beautyline	opgestart Bijberoep
3.	Anime	opgestart Bijberoep
4.	Video en marketing	verkennende fase
5.	Fotograaf en video	verkennende fase
6.	ICT	opgestart Bijberoep
7.	Catering	opgestart Hoofdberoep
8.	Kledinglijn	opgestart Bijberoep
9.	Liften installatie en reparatie	verkennende fase
10.	Huwelijk en feest decoratie	verkennende fase
11.	Artiestmanagement en copywriting	verkennende fase
12.	Kunstschilder	verkennende fase
13.	Fotograaf en video	verkennende fase
14.	Carwash aan huis	verkennende fase
15.	Anime	verkennende fase
16.	Kaarsen	opgestart Bijberoep (gestopt)
17.	Privé chauffeur	verkennende fase
18.	Leescultuur stimuleren	opgestart Bijberoep
19.	Verpleegkundige	opgestart Hoofdberoep
20.	Verhuizer	opgestart Hoofdberoep
21.	Bezorger	verkennende fase
22.	Koffie bar	verkennende fase
23.	Fotografie	verkennende fase
24.	Design & marketing	verkennende fase
25.	Journalist	verkennende fase
26.	Carwash	verkennende fase
27.	IJssalon	verkennende fase
28.	Online verkoop bol.com	opgestart Hoofdberoep
29.	Hout transport	opgestart Hoofdberoep
30.	IT & Computer Assistentie	opgestart Bijberoep

Qua kandidaten die opgestart: **8 opgestart in bijberoep** en **5 in hoofdberoep**, **17 nog in verkennende fase**. Onder de aantal bijberoep zitten er ook student-zelfstandigen tussen of in combinatie met een uitkering. Opgestart betekent effectief een ondernemingsnummer hebben aangevraagd. Kandidaten in verkennende fase, zullen over een ondernemingsnummer beschikken op een latere tijd. Deze zullen opstarten zodra externe factoren het toelaten:

- Nog geen sterk financieel plan.
- Nood aan/zoektocht naar startkapitaal.
- Administratief niet in orde.
- Aanwerving in loondienst om in bijberoep te kunnen opstarten.
- Zoektocht locatie: pand, winkel,.. Enz. .

1.5.3. Welke signalen wil je bezorgen aan het beleid?

De signalen die wij willen meegeven waar jongeren nood aan hebben zijn onder andere:

- Aangepast traject, hierover trachten we antwoord te bieden met het project Joo
- Promotie en informatie over ondernemen in het middelbaar en hogeschool
- Weten waar ze terecht kunnen met hun vragen (laagdrempelig)
- Financiële middelen (renteloze lening, startkapitaal)

Jongeren hebben angst om risico's te nemen. Vaak raadt hun omgeving dit ook af omwille van onvoldoende kennis hierover.

Veel jongeren willen graag hun eigen kost verdienen. Dit zorgt ervoor dat ze eerst willen werken om zo een startkapitaal te genereren voordat ze denken aan ondernemen.

Jongeren met kwetsbare achtergronden hebben nood om een netwerk op te bouwen. Niet enkel een netwerk van experts in ondernemen maar ook een netwerk van andere gelijkgezinde jongeren. Ze hebben een veilige omgeving nodig waarin ze zich zelf kunnen zijn en zo hun noden / vragen kunnen aangeven. Om deze veilige omgeving te creëren is het nodig om een vertrouwensband op te bouwen met een divers team. Het is belangrijk dat ze zich gehoord en erkend voelen. Ze moeten het gevoel krijgen dat ze met al hun vragen terecht kunnen bij één persoon die hen ook naar de juiste diensten kan doorverwijzen indien nodig.

De workshops moeten op een laagdrempelige manier worden gegeven en waarbij het groepsgevoel wordt gestimuleerd. We merken dat inzetten op groepsbegeleiding met individuele sessies zeer goed aanslaat bij deze groep in plaats van enkel individuele begeleiding. Zo hebben ze niet het gevoel dat ze er alleen voor staan en kunnen ze op elkaar terugvallen en elkaar ondersteunen.

Via een feedbacksysteem moeten de jongeren hun mening kunnen geven op het project zodat dit tijdig kan worden bijgestuurd en zo de workshops nog meer op maat worden gemaakt. Via dit systeem voelen zich gehoord en erkend.

Het opbouwen van de community door ze ook buiten de workshops samen te brengen is essentieel. De jongeren geven aan dat ze hier nood aan hebben. We organiseerden in dit kader wekelijkse instuif en andere activiteiten.

Deelnemers kansen geven om deel te nemen aan verschillende netwerkevents en evenementen waar ze hun producten en diensten kunnen verkopen zorgen ervoor dat hun zelfvertrouwen op gebied van ondernemen stijgt. Ze krijgen kansen om te oefenen waarbij een gekend en vertrouwd persoon aan hun zijde staat.

We merken op dat ook langer geschoolde (ook met een diploma in business management) nog nood hebben aan extra ondersteuning. Ze weten niet goed waar te beginnen en zoeken een contactpersoon die ze kunnen vertrouwen. Een centraal punt waarbij potentiële ondernemers alle informatie over ondernemen en waar ze terecht kunnen met hun vragen is een must.

Een ander belangrijk punt is dat jongeren graag nog meer externe sprekers met expertise zouden willen spreken. Dit kan gaan over een boekhouder maar ook een ondernemer (met een diverse achtergrond) met een succesverhaal.

We hebben geleerd om geen trajecten op te starten tijdens de vakantie periodes. De jongeren waren dan moeilijk te bereiken en zijn vaak druk bezig met een vakantiejob of met vakantie. Alsook zouden we onze planning van de start van workshops meer op voorhand moeten vastliggen met verschillende data, zoals bv. een traject in de week tijdens de daguren, een traject in de week na de werkuren & een traject in het weekend. Zo is er een aanbod voor iedereen en indien ze dan niet zouden kunnen aansluiten bij één traject, kunnen we de geïnteresseerde direct de informatie geven over het volgende traject dat ze zouden kunnen aansluiten.

Het is belangrijk om met een organisatie te werken die expertise heeft met het werken met deze doelgroep. De organisatie moet zich flexibel opstellen maar ook zeer aanklampend werken (dit vergt zeker tijd)

1.5.4. Wat vind je belangrijk om nog te vermelden?

Bij het einde van het traject geven de jongeren aan dat ze de wekelijkse samenkomst en ondersteuning wel gaan missen. Ze gaven mee dat het traject hen heeft geholpen in hun mindset, vertrouwen en ontwikkeling in de stappen die ze willen zetten richting ondernemerschap. De dankbaarheid is groot bij het einde van elk traject.

We zijn ook dankbaar voor de kans die we hebben gekregen om dit model uit te testen. Binnen deze periode hebben we veel geleerd en verschillende Antwerpse jongeren kunnen ondersteunen bij hun ondernemingsdroom. We hebben voor dit project nieuwe contacten gelegd, samenwerkingen gesmeed en zo ons eigen netwerk weer vergroot.

Door gebrek aan middelen kan/zal het ontwikkelde model met verschillende expertises niet verder verduurzaamd worden. Er is nood aan structurele middelen om het model op dezelfde manier te blijven verder zetten en op te schalen naar andere steden.

2. Communicatie

2.1. SAAMO

We hebben actief gebruik gemaakt van verschillende sociale mediaplatforms zoals Facebook, Instagram, TikTok en LinkedIn. Op onze website van SAAMO Antwerpen kan je ook informatie terugvinden over JOO. Via deze wegen hebben we geprobeerd zo veel mogelijk jongeren te bereiken en hen bewust te maken van ons project. We hebben informatie gedeeld, vragen beantwoord en jongeren uitgenodigd voor verdere informatie te geven over het project. Door verschillende verhalen van deelnemers te publiceren proberen we andere jongeren aan te trekken en door de deelnemers in beeld te brengen spreken we meer jongeren aan. Dit heeft geleid tot een diverse groep jongeren die betrokken is bij ons project. Als we onze flyer, evenementen, verhalen, deelden, hebben we steeds geprobeerd erbij te vermelden dat dit project mogelijk is gemaakt door steun van Stad Antwerpen.

Samen met de jongeren hebben we een promofilmje gemaakt in samenwerking met Stampmedia en verspreid via sociale media. Om ons bereik aan te tonen geven we een voorbeeld van deze video. We hebben deze video op onze Instagram kanaal @saamoantwerpen gedeeld. Hier kan je zien dat we een bereik hebben van 2124 kijkers momenteel. De deelnemers van ons traject hebben dit filmje ook via hun sociale media gedeeld. Deze video hebben we ook gedeeld op tiktok omdat dit een medium is die veel jongeren gebruiken, deze werd door 834 mensen bekeken. Op LinkedIn hebben we dit ook gedeeld en 8 personen waaronder medewerkers van bij de Stad hebben deze terug gedeeld. Onze flyer⁷ passen wij ook steeds aan indien er veranderingen zijn en verspreiden we op verschillende locaties.

2.1.1. Website

Op de website van SAAMO kan je algemene informatie terugvinden over JOO op deze pagina.

Daar kan je ook een promofilmje terugvinden die we hebben gemaakt met de jongeren in samenwerking met Stampmedia. Informatie over onze wekelijkse instuif of het event The future of JOO kan je ook via de agenda knop op de website terugvinden.

⁷ Zie bijlage 4.2

2.1.2. Facebook

Via Facebook heeft [SAAMO Antwerpen](#) een bereik van meer dan 5000 volgers. Op deze pagina zijn er meerdere berichten geplaatst over meeting met Kamal Karmach en Starterslabo, promofilmje, informatie over het event, afsluitmoment, ...

Hiernaast vind je één van deze posten terug.



2.1.3. LinkedIn

Op de [LinkedIn pagina](#) van SAAMO Antwerpen waarbij we 900 volgers hebben, hebben we ook enkele zaken over JOO gedeeld zoals het promofilmje, informatie over The future of JOO, artikel van Gazet van Antwerpen, Deze berichten zijn ook steeds gerepost.

De eerste post over Joo op onze LinkedIn pagina waar we verdere informatie gaven over het project. We hebben een filmpje opgenomen samen met een aantal jongeren met de hulp van Stampmedia. Stad Antwerpen en Julie Van Nuwenborg werden vernoemd in de post. Het filmpje is op Youtube bekeken door 54 personen. De post op linked in werd door 31 personen als interessant bevonden en 8 keer gerepost.

Voor het event The Future of Joo had gazet van Antwerpen een artikel geschreven. Dit artikel hebben we gedeeld op LinkedIn om via deze weg ook meer promotie te maken voor het event. Stad Antwerpen werd hier duidelijk in vermeld. 55 personen vonden dit een interessante post en deze werd 5 keer gerepost. We hebben ook één van de jongere in de kijker gezet om zo voor meer instroom te zorgen.

De posts van Julie Van Nuwenborg over Joo hebben wij steeds gerepost met het SAAMO Antwerpen account maar ook via de privé accounts van onze opbouwwerkers en de projectcoördinator.

2.1.4. Instagram

Via het instagram kanaal [saamo antwerpen](#) bereiken we 1700 volgers. Via posts en verhalen hebben we JOO in de kijker gezet.

De eerste post over JOO kan je [hier](#) terugvinden. Stad Antwerpen is vermeld in de post alsook Kamal Kharmach. We zochten een rolmodel met een succesverhaal én met een grote kennis over ondernemen. Kamal was hiervoor de perfecte persoon en zo hebben we de link kunnen leggen met KdG.



Via de prive kanalen van onze medewerkers werden ook regelmatig zaken geplaatst over JOO binnen hun eigen netwerk, samen goed voor bijna 3000 extra potentiële kijkers.

2.1.5. Andere sociale media

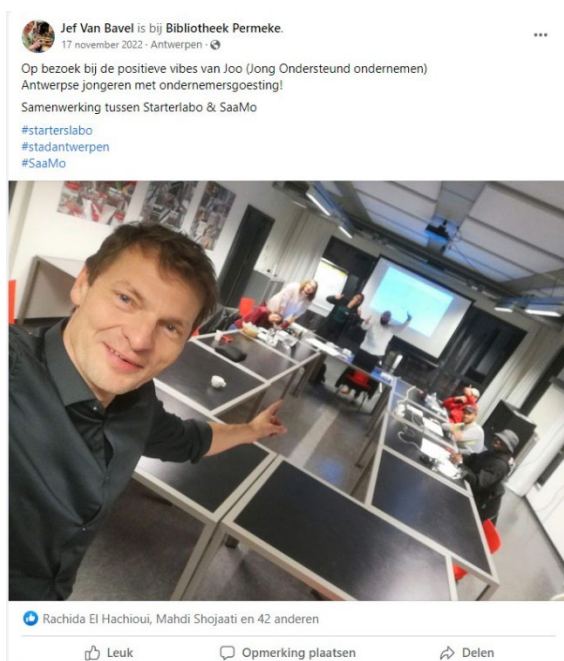
Om zoveel mogelijk jongeren binnen onze doelgroep te bereiken hebben we ook gebruik gemaakt van snapchat en tiktok. Dit zijn die mediums dat jongeren momenteel het meeste gebruiken. Een voorbeeld hiervan kan je hieronder zien. Op deze dag hebben we een teambuilding georganiseerd met de jongeren van de eerste drie trajecten. Om het ijs te breken zijn we gestart met een meer avontuurlijke activiteit namelijk lasershooting.



2.2. Starterslabo

Bij de promoacties van SAAMO voor Joo heeft Starterlabo mee de communicatie doorgevoerd via de verschillende sociale media platvormen door middel van sharing & tagging.

2.2.1. Facebook



2.2.2. LinkedIn

Hierbij een voorbeeld van een post van SAAMO die vanuit Starterslabo is meegedeeld:

Wali Sediqi Antwerpen. 11 februari · 🌐

voelt zich gemotiveerd met Rayan Mawa en 2 anderen in

Ambities & dromen noemde het ondernemster Raihana Amiri tijdens haar panelmoment vanuit @studio.amiri! 🙌🙌🙌

الهی شکرت، یک پروژه دیگر را هم با همکاری شهرداری آنتورپن بلژیک برای جوانانی که بزنس خودشان را شروع می خواهند بکنند به موفقیت رساندیم. دو خانم خلاق و کارآفرین افغان خانم امیری و شریفی هم اشتراک داشتن و به موفقیت کسب و کار خودشان را شروع کردن. 🌟

Dappere kanszoekende jongeren krijgen de kans om binnen het jongerentrajec van **Starterslabo** & **SAAMO Antwerpen** hun ondernemersdroom te realiseren 🙌 Heel belangrijk om hun professionele toekomst in handen te nemen danzij de nodige business coaching en proactieve ondersteuning. 🌟

Ik was zelf een kanszoekende jongeren toen 6 jaar geleden **YOUTHSTART BELGIUM** me de kans van mijn leven gaf om mijn toekomst te schrijven en YouthStart Belgium vzwchiedenis en hard werken.. Ik kan het plaatsen hoe blij deze jongeren op deze dag zijn. 🙌🙌 Vandaag werk ik op hoog niveau met veeel paassiee zelf dag & nacht om die missie verder te zetten samen met de top collega's en hulp van God! 🙌

Bedankt aan alle toppers en partnerorganisaties voor de realisatie van dit geweldig project.

#impact



Wali Sediqi · U

Ondernemerscoach Starterslabo 🌐 I love busine... 4 min · 🌐

Ambities & dromen noemde het ondernemster **Raihana Amiri** tijdens haar panelmoment. 🙌🙌🙌

الهی شکرت، یک پروژه دیگر را هم با همکاری شهرداری آنتورپن بلژیک برای جوانانی که بزنس خودشان را شروع می خواهند بکنند به موفقیت رساندیم. دو خانم خلاق و کارآفرین افغان خانم امیری و شریفی هم اشتراک داشتن و به موفقیت کسب و کار خودشان را شروع کردن. 🌟

Dappere kanszoekende jongeren krijgen de kans om binnen het jongerentrajec van **Starterslabo** & **SAAMO Antwerpen** hun ondernemersdroom te realiseren. Heel belangrijk om hun professionele toekomst in handen te nemen dankzij de nodige business coaching en proactieve ondersteuning. 🙌

Ik was zelf een kanszoekende jongeren toen 6 jaar geleden **YouthStart Belgium** vzw me de kans van mijn leven gaf om mijn toekomst te schrijven en de rest is geschiedenis en hard werken.. Ik kan het plaatsen hoe blij deze jongeren op deze dag zijn. Vandaag werk ik op hoog niveau met veeel paassiee zelf dag & nacht om die missie verder te zetten samen met de top collega's en hulp van God! 🙌

Ik wil onze partnersorganisaties hartelijk dank voor de waardevolle samenwerking en het vertrouwen: **SAAMO Antwerpen**, **DUO for a JOB**, **Stad Antwerpen**. Speciale dank aan **Julie Van Nuwenborg**, **Erica Caluwaerts**, **Ilse Hackethal** voor het realiseren van dit project en een geweldig applaus voor

2.2.3. Instagram

Hierbij fotovoorbeelden van een aantal story's van SAAMO die Starterslabo heeft meegedeeld:



3. Financieel verslag

3.1. Overzicht van de gemaakte kosten

Starterslabo Antwerpen (Co-Actief CV)

KOSTEN TOEGEREKEND AAN DIT TRAJECT

Personeelskosten

		kostprijs (excl btw)	Bijlages
Vergoeding zelfstandig Coach (coaching)	Ramzi	42864,80	PK1-14
Vergoeding zelfstandig Coach (begeleiding)	Jan Van Der Pas	5165,50	PK15-25
Personeelskost (begeleiding + ondersteuning)	Karen + Adri	15018,52	PK26-28
		63048,82	

Werkingskosten (+10% overhead)

Huur kantoor Mundo-A (20%)	8086,60	WK1-14	
Internet, telefonie en kopies Mundo-A (20%)	725,66	WK15-28	
Boekhouder SBB (20%)	1006,35	WK29-34	
Huur zalen + vergaderonkosten	724,66	WK35-41	
Kantoomateriaal	293,35	WK42	
Drukwerk/Publiciteit	3406,90	WK43-48	Nog factuur Empowrment te ontvangen voor 1000€ (WK48)
ICT - hard en software	342,11	WK49-51	
	14585,63		

TOTAAL KOSTEN : personeel + werking

77634,45

Bijlagen

- PK 2 t.e.m. PK 28
- WK1 t.e.m. WK31

3.2. Overzicht van alle ontvangsten

Starterslabo Antwerpen (Co-Actief CV)

In uitvoering van de samenwerkingsovereenkomst tussen SAAMO en Starterslabo ontvangt Starterslabo de middelen vanwege SAAMO door middel van schuldvordering:

Ontvangen

Schuldvordering 1	25/05/2022	46.369,00 €
Schuldvordering 2	08/03/2023	23.185,00 €
		69.554,00 € a

Te ontvangen

Schuldvordering 3	na goedkeuring eindrapport	7.728,00 € b
-------------------	----------------------------	--------------

TOTAAL	77.282,00 € (a+b)
---------------	--------------------------

Bijlagen

- Schuldvordering1 Onderaanemers Joo
- Schuldvordering2 Onderaanemers Joo

4. Bijlagen

4.1. Gedetailleerde uitleg over hoe we onze doelgroep hebben bereikt

Er zijn 3 tabellen opgesteld. De eerste tabel is een overzicht van acties die we hebben ondernomen binnen outreach waarbij de doelgroep aanwezig was. De tweede tabel is een weergave van outreachende acties die we hebben ondernomen waarbij de doelgroep niet aanwezig was. In dit kader hebben we gesprekken gevoerd met partners in functie van instroom. We hebben uitgebreide informatie gegeven over het project en de werking hiervan. Als laatste hebben we een tabel met de acties die we hebben ondernomen om een community op te bouwen. Deze activiteiten hebben we zoveel mogelijk gedeeld via onze sociale media als vorm van promotie voor het project.

4.1.1. Met doelgroep

Om jongeren te kunnen bereiken hebben we ingezet op veel outreachend werk. Heel wat kwetsbare jongeren bevinden zich op pleintjes en voelen zich daar veilig. Hiervoor werken we nauw samen met onze collega's van 'samen op straat'. Zij kennen de buurt goed en bereiken veel jongeren. De jongeren die we bereiken hebben een ondernemerswens maar zij vinden geen aansluiting bij de huidige trajecten. Buiten samenwerkingen binnen SAAMO zetten we ook in op samenwerkingen met andere middenveldorganisaties, zoals KRAS, Habbekras, Yes, We geven infosessies bij deze organisaties om jongeren warm te maken naar het ondernemerschap. We zijn aanwezig op diverse evenementen die aansluiten bij ons traject om jongeren toe te leiden naar het project JOO. Tijdens de wekelijkse instuifmomenten in de Kubus bib permeke, spreken we jongeren aan die daar aanwezig zijn om hun toe te leiden naar het traject.

Manier	Waar (wijk)?	Waar (vindplaats)?	Wie?	Aantal
Outreach-Joo sensibilisering event Scum Studio	Kiel	Let's Go Urban gebouw	Scum Studio	20
Outreach Borgerhout (Verschillende momenten)	Borgerhout	Buurt Kiosk / Terloplein	SAAMO / Zermatt	99
Outreach Joo	Antwerpen-Noord	Stuivenbergplein	SAAMO	20
Infosessie school IMS	Borgerhout	School	IMS	17
Outreach Joo evenement J100	Borgerhout	Spoor-oost	J100	40
Infosessie Kras en SOS	Antwerpen-Noord	Buurthuis Centrum De Wijk	SOS en Kras	20
Terloplein feestdag 2	Borgerhout	Terloplein	Districtshuis	30
Terloplein feestdag 3	Borgerhout	Terloplein	Districtshuis	40
Open-ontmoeting Joo (Verschillende momenten)	Antwerpen-Noord	Centrum De Wijk	SAAMO	49
Kennismakingsgesprekken Joo	Heel Antwerpen	Verschillende locaties	SAAMO	95
Infomoment Joo	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	13
BorgerRio	Borgerhout	Turnhoutsebaan	SAAMO	80
Outreach Joo- Atlas	Antwerpen-Noord	Centrum de Wijk	SAAMO	25

Outreach Joo - spoor oost (Verschillende momenten)	Borgerhout	Spoor oost	SAAMO	63
Outreach	Borgerhout	Krugerplein	SAAMO	8
Outreach	Borgerhout	Turnhoutsebaan	SAAMO	9
Outreach	Borgerhout	Krugerplein	SAAMO	13
Outreach met Kras	Borgehrou	Krugerplein	SAAMO	13
Instuif Joo Kubus	Antwerpen- Noord	Bib	SAAMO	160
Infosessie AP	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	12
Reuzenstoet	Borgerhout	Turnhoutsebaan	SAAMO	46
Outreach Rise inspirational - Evenement jonge ondernemers	Lier	De kwekerij Lier	Lier	40
Netwerkevent	Antwerpen	Centraal station Antwerpen	Prettylittleglow	9
Infosessie IMS	Borgerhout	Borgerhout	IMS	13
Infosessie IMS	Borgerhout	Borgerhout	IMS	13
Kennismaking doelgroep	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	7
Infomoment Kras Merksem	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	7
Infomoment Kras Merksem	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	6
Kennismaking doelgroep	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	4
Openontmoeting De Stek	Kiel	De stek	SAAMO	3
Outreach de warmste wijk	Kiel	Kielpark	Kielpark	6
Outreach Nieuwjaarsreceptie Nova	Kiel	Nova	SAAMO	9
Event the Future of Joo	Borgerhout	't Werkhuys	SAAMO	40
Outreach Willy van der steenplein	Antwerpen- Noord	Antwerpen-Noord	SAAMO	13
Outreach terloplein	Borgerhout	terloplein	SAAMO	66
Ramadan Bazaar	Borgerhout	De Roma		33
Joo presenteren tijdens take off Antwerp	Antwerpen	Bib permeke	Stad Antwerpen	35
Kennismakingsgesprekken (wachtljst of doorverwijzing)	Antwerpen	Antwerpen	SAAMO	8
Totaal			SOM	= 1184

4.1.2. Zonder doelgroep – overleg met partners in functie van instroom

We hebben actief ingezet op het aanspreken van verschillende partners (JES, KRAS, VDAB, Safe space, habbekras, Arktos, Gatam....) die ook werken met jongeren. De begeleiders maken de jongeren warm voor het traject. Via deze partners hebben we een aantal doorverwijzingen binnengekregen. We onderhouden verder de contacten met deze partners.

Manier	Waar (wijk)?	Waar (vindplaats)?	Wie?	Aantal
Kennismaking Bib-Permeke	Antwerpen-Noord	Bib-Permeke	SAAMO	2
Kennismaking Grileek	Borgerhout	BorgHub	Grileek	4
Overleg JES	Borgerhout	Jes	SAAMO	2
Wijkwandeling - kennismaking partners (Dokters van de Wereld/Stampmedia/Permeke)	Antwerpen-Noord	Antwerpen-Noord	Bij verschillende partners	8
Wijkwandeling Kiel	Kiel	Wijk	SAAMO	8
Kennismakingsgesprek Integraal	Kiel	De stek	SAAMO	1
Kennismaking Thuiszorg Vleminckveld	Deurne-Zuid	T' pleintje	SAAMO	2
Kennismaking - Unzio	Antwerpen-Noord	Unizo	SAAMO	4
Wijkwandeling Kiel - Kennismaking partners (Nova/Kras/Battle droids/buurtcoach/studio 2020)	Kiel	Bij partners	SAAMO	10
Overleg partners tijdens woonprotest (Recht op/Betonne jeugd/Uit de marge)	2018 Antwerpen	Opera	SAAMO	4
Kennismaking Veerle Verbruggen - Beleidsmedewerker werkervaring	Kiel	Kiel	SAAMO	1
Kennismaking Vrijwilligerswerking Antwerpen	Kiel	De stek	SAAMO	1
Kennismaking Vrouwencentrum Alma	2018 Antwerpen	Antwerpen	Alma	6
Outreach partnermoment De stek	Kiel	De stek	SAAMO	12
Aansluiten overleg VDAB	Stadsbreed	Antwerpen	VDAB	6
Kennismaking Arktos	Antwerpen-Noord	CDW	SAAMO	2
Kennismaking Stadsmarinier Kiel	Kiel	Kiel	SAAMO	1
Kennismaking Future@work	Kiel	Kiel	Formaat	8
Kennismaking Greet Verheyen VDAB	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	1
Kennismaking GATAM	Antwerpen	Antwerpen	GATAM	2
Kennismaking stampmedia	Antwerpen-Noord	De Coninckplein	SAAMO	2

Kennismaking Kras Merksem	Merksem	Borgerhout	Kras	2
Kennismaking Scum-studio	Borgerhout	Borgerhout	Scum	2
Kennismaking Shedidit	Berchem	Berchem	Shedidit	5
Kennismaking Flexks	Deurne	Deurne	Flex	2
Infomoment bij (partners) union-raad	Antwerpen-Noord	Union	Union	2
Kennismaking Amir Bachiri	Borgerhout	Spoor-oost	SAAMO	1
Kennismaking Safe Space	Antwerpen-Noord	Safe space	Safe space	3
Kennismaking habbekras	Antwerpen	Antwerpen	Habbekras	3
Kennismaking VDAB	Antwerpen	Antwerpen	VDAB	4
Moskee Omar	Antwerpen	Moskee Omar	SAAMO	2
Velo-Antwerpen	Antwerpen	Antwerpen	Velo- Antwerpen	3
Netwerkevent Jongeren en werk	Sint pietersvliet Antwerpen	Antwerpen	Sint pietersvliet	# partners
Kennismaking KOPA – Gatam – Wilibies	Antwerpen	Cortina	Wilibies	4

4.1.3. Activiteiten met doelgroep (opbouw community)

Manier	Waar (wijk)?	Waar (vindplaats)?	Wie?	Aantal
Bekendmaking - fotoshoot op straat Joo	Borgerhout/ Antwerpen-Noord	Verschillende locaties	SAAMO	11
Bollekesloop Joo	Antwerpen	Antwerpen	Arktos	4
Uitstap Joo- sfinks	Boechout	Borgerhout	SAAMO	15
Bollekesloop Joo "Vrijwilligerswerk"	Antwerpen	Antwerpen	Arktos	4
Vrijwilligerswerk ikv Velo-Antwerpen	Antwerpen-Noord	Parkspoor-Noord	SAAMO	4
Focusgroepen jongeren ifv organisatie activiteiten Joo	Borgerhout	Borgerbaan	SAAMO	38
Teambuilding jongeren Joo	Lasershooten en eten	Verschillende Locaties	SAAMO	12
10 Focusgroepen Joo (maandelijks)	Bib permeke	Bib permeke	Joo	53
Instuif (sinds sep wekelijks op woensdag)	Bib permeke	Bib permeke	SAAMO	160
Deelnemen aan Rise inspirational - Evenement jonge ondernemers met doelgroep	Lier	De kwekerij Lier	Lier	6
Ambassadeurstraject (voorbereiding The future of JOO 4x)	Antwerpen-Noord	Centrum De Wijk	SAAMO	12
Deelname event the future of JOO	Borgerhout	't Werkhuys	SAAMO	12
Deelname jongeren markt Kuubfest	Antwerpen-Noord	Kubus	BIB permeke	4
Deelname broodje ondernemen	Antwerpen	KdG Groenplaats	KdG	3
Deelname Ramadan Bazaar	Borgerhout	De Roma	Antwerpen	4
Deelname netwerkevent Take Off Antwerp	Antwerpen	Bib permeke	Stad Antwerpen	4
Vorbereiding jongeren afsluitmoment	Antwerpen	Bib permeke	SAAMO	2
Deelname jongeren afsluitmoment	Borgerhout	Starterslabo	Stad Antwerpen	2
Afsluitmoment JOO	Antwerpen	Starterslabo	SAAMO	12

4.2. Flyers

4.2.1. Flyer Joo



JOO ZOEKT

ANTWERPSE JONGEREN MET EEN ONDERNEMINGSIDEE

Ben je tussen 18 en 30 jaar?
Zit je met een ondernemingsidee?
Weet je niet hoe je dit in de praktijk realiseert?

In het project JOO zoeken we samen uit met welke steun
jij je eigen onderneming kan starten.

JOO is een project van SAAMO Antwerpen en Starterslabo.

Meer info?

Instuifmoment woensdag van 17u tot 20u in Kubus Permeke
De Conickplein 26, 2060 Antwerpen



Rayan Awad
Willy Vandersteenplein 1
2060 Antwerpen
rayan.awad@saamo.be
0489 53 23 19



Natacha Zwijsen
Sint-Bernardsesteenweg 197
2020 Antwerpen-Kiel
natacha.zwijsen@saamo.be
0487 89 70 83

V.U. Ibra Hachekhal, Goudstraat 12-14, 2000 Antwerpen

joo

door

SAAMO

STAR
TERS
LABO

In samenwerking met:
Bib Permeke, KdG Hogeschool, Jac
Antwerpen, VDAB & Duo for a job

Met steun van:



4.2.2. Flyer the future of Joo

The future of joo

Maak kennis met jonge startende ondernemers

**zaterdag
11 februari '23
13u30–16u30**

't Werkhuys
Zegelstraat 13, 2140 Borgerhout

**Ben je jong en wil je zelf starten?
Jonge ondernemers leren kennen?**

Met Joo, jonge ondernemers ondersteund, zetten SAAMO en Starterslabo een traject op voor jongeren die hun eigen baas willen worden. De eerste trajecten zijn afgerond en jonge ondernemers gaan aan de slag.

Kom langs om hun verhaal te horen, hun product te leren kennen of om de info te krijgen die je nodig hebt om zelf te starten.

Expo, podium (14u), markt, food & drinks.



V.U. Iker Haeckel, Gasselstraat 12-14, 2050 Antwerpen

joo

door

SAAMO

**STARTERS
LABO**



Al zeker dat je komt? Laat ons vrijblijvend weten met hoeveel personen je komt:

Natacha Zwijsen
M +32 (0)487 89 70 83
E natacha.zwijsen@saamo.be

Of laat hier weten dat je komt:



4.3. Artikels

4.3.1. Gazet van Antwerpen

Kwetsbare jongeren realiseren ondernemersdroom: “Het is een meerwaarde om op eigen benen te staan” (Antwerpen) | Gazet van Antwerpen (gva.be)



De Afghaanse Raihana Amiri poseert trots met haar nieuwe collectie van handgemaakte kaarsen. — © Joris Herregods

Kwetsbare jongeren realiseren ondernemersdroom: “Het is een meerwaarde om op eigen benen te staan”

Antwerpen - Een twintigtal jonge ondernemers met migratieroots stellen zaterdag via een expo in 't Werkhuys niet alleen zichzelf maar ook hun ondernemingstraject voor. Zij zitten boordevol frisse, innovatieve en vernieuwende ideeën. Uw krant sprak met drie gedreven jongeren die hun eigen baas zijn.

Noreen Muhammad

Vrijdag 10 februari 2023 om 05:00



Fotograaf Adnane Terrahi (23), kersvers cateraar Assia (33) en webshopeigenaar Hicham Lahsine (21). © Klaas De Scheider

Van exclusieve mangafiguren tot 3D-rondleidingen voor immokantoren: maar liefst 15 jongeren starten onderneming na pilootproject SAAMO

ANTWERPEN De Antwerpse tak van SAAMO haalde recent het [nationale nieuws](#) met hun succesformule na de WK-wedstrijden, en in tussentijd zit de buurtwerking niet stil. In samenwerking met het Starterslabo en met financiële steun van de stad Antwerpen rolde het een lessenpakket voor jongondernemers in kwetsbare situaties uit. 31 jongeren doorliepen het traject, vijftien daarvan konden ook effectief met hun droom beginnen.

Grâce Verellen 12-02-23, 12:42

4.3.2. Het laatste nieuws

Van exclusieve mangafiguren tot 3D-rondleidingen voor immokantoren: maar liefst 15 jongeren starten onderneming na pilootproject SAAMO | Antwerpen | hln.be

4.3.3. Stampmedia

In beeld: jongeren stellen hun onderneming voor | StampMedia



© Omar Bouiraamane

[terug naar het overzicht](#)

Met 'Jonge ondernemers ondersteund' (Joo) zetten SAAMO en Starterslabo een traject op voor jongeren die willen ondernemen. Het evenement The Future of Joo was het orgelpunt van het traject. Tijdens het event stelden de deelnemende jongeren hun onderneming voor aan het publiek. Fotoreporter Omar Bouiraamane ging een kijkje nemen.



Omar Bouiraamane

4.3.4. Take off Antwerp

Vanuit TAKEOFFANTWERP hebben ze een artikel opgemaakt over de verloop van de avond en de verschillende voorstellingen van de ondernemingen.

[RECAP ENTREPRENEURIAL ROUNDUP 2023 \(takeoffantwerp.be\)](https://takeoffantwerp.be)



4.4. Folder - The Future of JOO

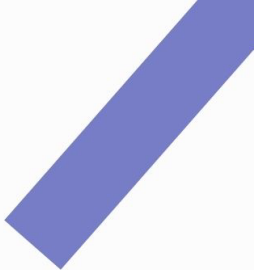
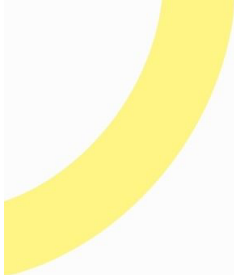


joo

door **SAAMO** | **STAR
TERS
LABO**

met steun van:





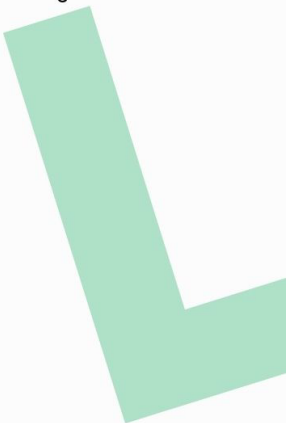
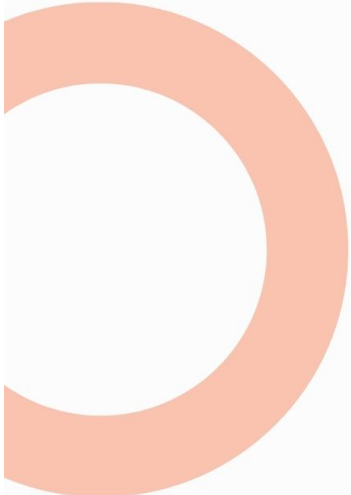
Joo, jonge ondernemers ondersteunend

Je eigen baas worden. Veel jongeren dromen er van. Maar ze vinden niet de ondersteuning die ze nodig hebben om hun zaak tot een succes te brengen. SAAMO en Starterslabo werken een model uit om jongeren, die ervaring hebben met uitsluiting, te ondersteunen om te ondernemen. Het partnerschap ontwikkelt een traject op maat van de jongeren.

We gaan aan de slag met verborgen of meer uitgesproken dromen van jongeren. Het doel is om stappen te zetten naar ondernemen met bijzondere aandacht voor de welzijnsproblematiek van jongeren.

Op basis van dat traject formuleren SAAMO, Starterslabo en jongeren aanbevelingen over de ondersteuning die nodig is voor deze jongeren richting ondernemerschap.

Maak kennis met 12 van deze jongeren en hun ondernemingen.



Dit project wordt gerealiseerd door SAAMO en Starterslabo.

Met steun van partners Jac Antwerpen, DUO for a JOB, BIB Permeke, Karel de Grote Hogeschool en VDAB.

Dankzij een toelage van stad Antwerpen.



Yasmina Oulad Abdellah, 20
Picsmina Photography

Het volgen van mijn passie heeft me geleid tot de oprichting van mijn eigen onderneming, genaamd Picsmina Photography.

Met Picsmina Photography wil ik de mogelijkheid bieden om de emoties, spontane en waardevolle momenten van je belangrijke dag te herbeleven.

Als trouwfotograaf kun je me vooral terugvinden in de stadshuizen en feestzalen waar dat de liefde tussen twee personen wordt gevierd, maar ook zeker in de fotostudio en op interessante locaties voor fashionfotografie.

Het Joo-traject was voor mij een mooie kans om mijn netwerk uit te breiden en andere ondernemingen te ontdekken.



Adnane Terrahi, 22, 80 productions

Ik ben een automotive fotograaf en ben al 2 jaar actief in deze industrie. Ik begon met deze hobby, maar het groeide snel uit tot mijn passie. Ik hou ervan om de schoonheid en kracht van auto's en motoren vast te leggen en word constant geïnspireerd door de creativiteit en innovatie in de automotive industrie.

Ik ben autodidact en heb veel geleerd door trial-and-error, experimenteren en hard werken. Ik blijf mezelf pushen om te verbeteren en nieuwe dingen te proberen en ik zoek altijd naar nieuwe manieren om het verhaal van een voertuig te vertellen. En dit zie je allemaal op mijn sociale mediakanalen [@80productions](#).

Ik geloof dat iedereen een automotive fotograaf kan worden als ze de passie en drive hebben om te slagen. Het vereist veel toewijding en hard werken, maar de beloningen zijn het waard. Ik deel graag mijn kennis en ervaring met anderen die net beginnen en hoop dat ik anderen kan inspireren om hun dromen en passies na te jagen. Ik ben dankbaar voor de kansen en ervaringen die fotografie me heeft gegeven en ik kijk uit naar waar deze reis me in de toekomst zal brengen. Ik kijk ernaar uit om samen te werken met andere fotografen en professionals in de industrie en sta altijd open voor nieuwe samenwerkingen en projecten.



Oumaima Zafraoui, 25
The Chocolate City

The Chocolate City staat voor: Innovatief, ambachtelijk en smaakexplosief. In The Chocolate City creëren we kwalitatieve en hoogwaardige chocolade met veel pit.

Ik wou mijn passie voor pralines en reizen combineren en in een leuk jasje steken, zo kwam ik op het idee van The Chocolate City! Iedere stad verdient namelijk een unieke praline met een kenmerkend smaakje. Ondernemen was eerst een kinderdroom en nu ben ik de eerste stappen aan het zetten om die droom waar te maken.

Het project Joo heeft een sterke invloed op mij gehad waarvoor ik hen zeer dankbaar ben. Ik wil de coaches van SAAMO en Starterslabo bedanken voor hun leerrijke workshops en ondersteuning.



Bilal El Azimani, 25 **Empowerment-Media**

Ik ben de oprichter van Empowerment-Media, een bedrijf gericht op fotografie, videografie, virtual tours en social media marketing voor de vastgoedsector. Ik ben altijd geïnspireerd geweest om nieuwe dingen te creëren.

Ondernemen geeft mij de mogelijkheid om mijn ideeën tot leven te brengen en mijn eigen succes te bepalen. Virtual Tour technologie is een nieuwe ontwikkeling in de vastgoedsector, die potentiële kopers een interactieve ervaring biedt door hen een gebouw of woning virtueel te laten verkennen voordat ze beslissen om het te bezoeken.

Ik ben begonnen met het traject van Joo vanwege mijn interesse in ondernemerschap en de uitgebreide opleiding die ze bieden. Ik heb geleerd hoe belangrijk het is om eerst aan je mindset te werken voordat je begint met het oprichten van een bedrijf. Ik heb veel geleerd over mijn persoonlijkheid en hoe ik mijn bedrijf beter kan runnen. Het heeft mij geholpen om mijn doelen op een andere manier te benaderen.



Raihana Amiri, 24 **Studio Amiri**

Ik ben van Afghaanse afkomst en de oprichter van Studio Amiri. Mijn drijfveer om deze onderneming op te starten komt door mijn moeder. Zij heeft niet dezelfde mogelijkheden en kansen gehad als ik. Daardoor wil ik vrouwen, zoals mijn moeder, ondersteunen in de zoektocht naar zichzelf.

Het doel van Studio Amiri is om vrouwen van buitenlandse afkomst van alle leeftijden te versterken. Ik geloof oprecht dat deze vrouwen heel veel capaciteiten en talenten hebben die ze destijds niet hebben kunnen ontwikkelen.

Studio Amiri wil ze de kans geven om te groeien als persoon en zelf zekerder te worden aan de hand van workshops.

Om dit initiatief draaiende te houden, zal ik starten met decoratieve kaarsen en bodylotion kaarsen te verkopen.



Melissa Rugwiro Mwumvaneza, 22 Vision Productionly

Mijn passie is videografie en fotografie. Ik heb al verschillende opdrachten gehad en het is steeds een leuke ervaring geweest.

Mijn visie is om mij niet enkel te focussen op evenementen maar om oog te hebben voor iedereen (organisaties, bedrijven, ceremonies, evenementen, artiesten, ...). Mijn bedrijf genoemd "Vision productionly" staat er ook voor om een visueel product aan de klant af te leveren. Eén van de redenen waarom ik van dit werk hou, is omdat het emoties kan terugbrengen. Dezelfde emoties die je had toen het voor het eerst gebeurde.

Het traject in Joo opende mijn ogen voor de zakelijke kant. Ik had problemen hoe ik mezelf goed kon organiseren en hoe ik productiever kon zijn. Dit is waar het Joo-project in beeld kwam en me hielp begrijpen hoe ik mezelf en mijn klanten gelukkiger kon maken. Yes, you can have a talent but it doesn't mean you are good in entrepreneurship. Dit traject heeft mij geholpen er één te zijn.



Imrane Oulad Haddou, 26 Linkito

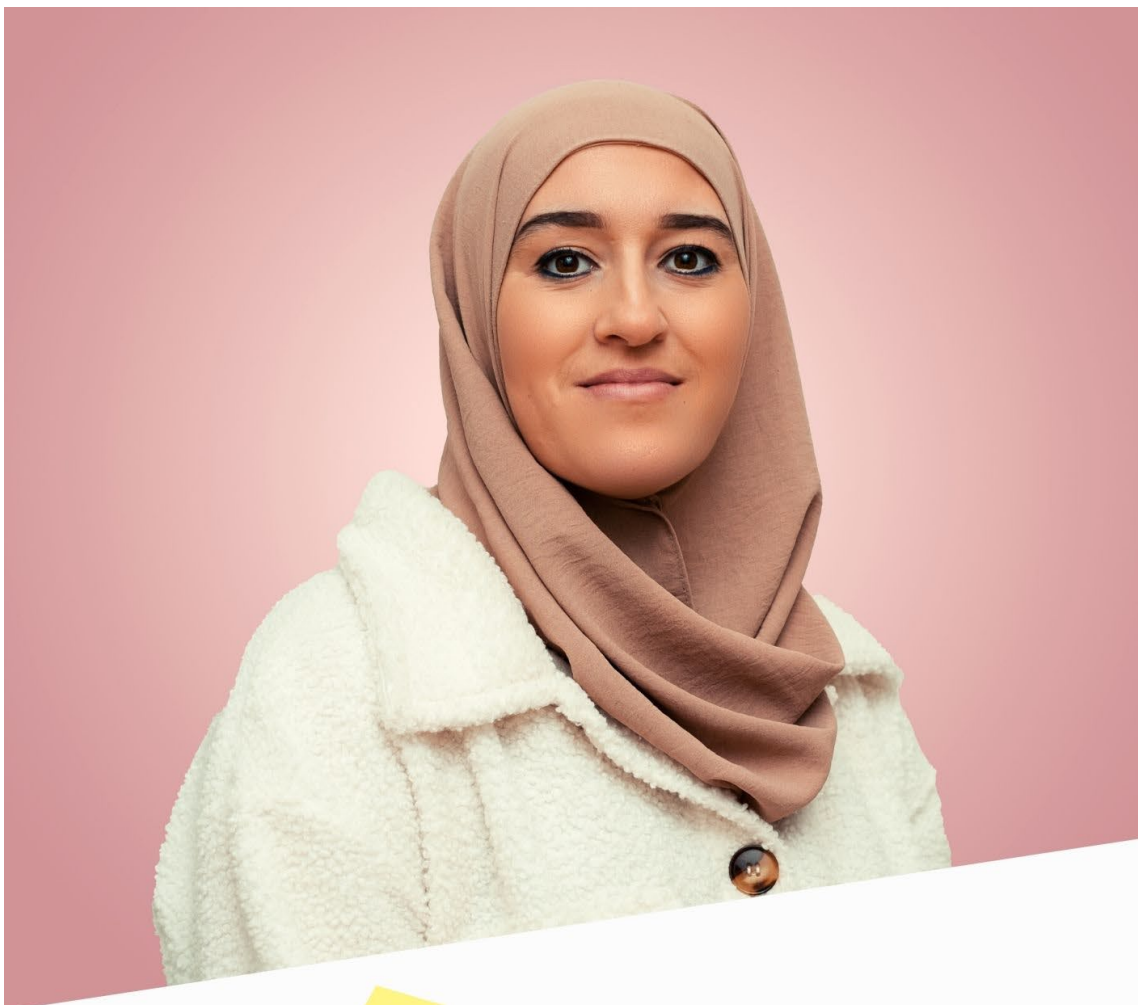
Ik heb mensen in mijn omgeving geholpen met digitale hulp, waarbij ik hen ondersteunde bij vragen en problemen die zij hadden. Ik ontdekte dat de meeste mensen nood hebben aan een laagdrempelige uitleg om volledig mee te zijn en om die reden heb ik besloten om mijn bedrijf op te richten.

Ben jij niet volledig mee met de digitale wereld?

Geen probleem, Linkito is een bedrijf dat aan huis ICT-hulp aanbied. Met deze onderneming wil ik iedereen wegwijs maken in de digitale wereld. Of het nu eenvoudige vragen zijn over het gebruik van uw smartphone, technisch moeilijkere problemen met uw laptop, privélessen om uw ICT-vaardigheden te versterken of het installeren van uw slimme-apparaten?

U kunt altijd rekenen op Linkito.

Het traject-Joo heeft hier zeker bij geholpen. Het was een leerrijk traject waarbij duidelijk werd aangeleerd hoe wij ons ondernemingsidee tot een echte business konden maken.



Assia, 33
Sia's Kitchen

Al jaren droomde ik ervan mijn eigen onderneming te starten maar ik had teveel twijfels. Ik wist dat ik graag zelfstandige wou worden. Ik had veel verschillende ideeën maar wist niet welke richting ik wou uitgaan.

Tijdens dit traject heb ik een keuze kunnen maken en besloten om mijn grootste passie te volgen. Zo is Sia's Kitchen ontstaan.

Ik heb altijd al een passie gehad voor koken en bakken. Voor heerlijke hapjes kan je bij mij terecht. Ik bied een breed assortiment van hartige, zoete en vegetarische hapjes en desserts voor elke gelegenheid.

Heb je een trouw, verjaardag, babyshower gepland en ben je nog op zoek naar catering? Aarzel dan niet om contact met mij op te nemen.

Dankzij de steun die ik heb gekregen tijdens het Joo-traject heb ik mijn droom kunnen waarmaken.



Will-Limba Moleka, 23 LIMBA

Ik ben de oprichter van LIMBA. LIMBA is opgericht met als doel de intrinsieke leesmotivatie onder jongeren te stimuleren. Dit doe ik door verschillende literaire evenementen, leesclubs en boekenclubs te organiseren. Ook ben ik van plan om workshops te geven op scholen en in bibliotheken om het leesplezier van tieners te bevorderen en te onderhouden.

Volgens het PISA-onderzoek loopt de leesvaardigheid van Vlaamse jongeren sterk achteruit en daar wil ik als boekenwurm iets aan doen. Vroeger las ik boeken met tegenzin omdat het moest voor school. Maar dat veranderde toen mijn leraar Nederlands in de zesde klas met veel passie en inspiratie zijn liefde voor literatuur uitte, waardoor mijn leesmotivatie geleidelijk opbloede. Ik besloot in zijn voetsporen te treden door mijn liefde voor boeken te verspreiden met mijn onderneming "LIMBA".

Ik had besloten de workshop van Joo bij te wonen om te netwerken en mijn businessplan en idee verder te concretiseren en aan te scherpen. De individuele gesprekken met de businesscoach waren een meerwaarde. Ook de relaties die ik met de andere deelnemers heb opgebouwd waren waardevol voor mijn zelfontwikkelingstraject.



Adele, 28
decoratie- en bloemenwinkel

Ik ben een alleenstaande moeder. Ik kom uit Afghanistan, waar geen enkel meisje of vrouw mag studeren, werken of zelfs maar de kleinste activiteit uitoefenen.

Mijn droom is om in de toekomst een succesvolle zakenvrouw te worden. Met mijn succes wil ik moed geven aan andere vrouwen die bang zijn om hun eigen dromen te volgen. Ik wil een decoratie- en bloemenwinkel openen waar je mijn smaak en kunst kan terugvinden. Een ondernemer maar ook cheerleader worden voor andere vrouwen naarmate mijn bedrijf groeit.

Veel dank aan SAAMO en Starterslabo. Zij hebben door ons tijd en training te geven, geholpen om onszelf, ons doel, de zakenwereld en de manieren om vooruit te komen in het bedrijfsleven te leren kennen. Dit zorgde voor de motivatie die ik nodig had.

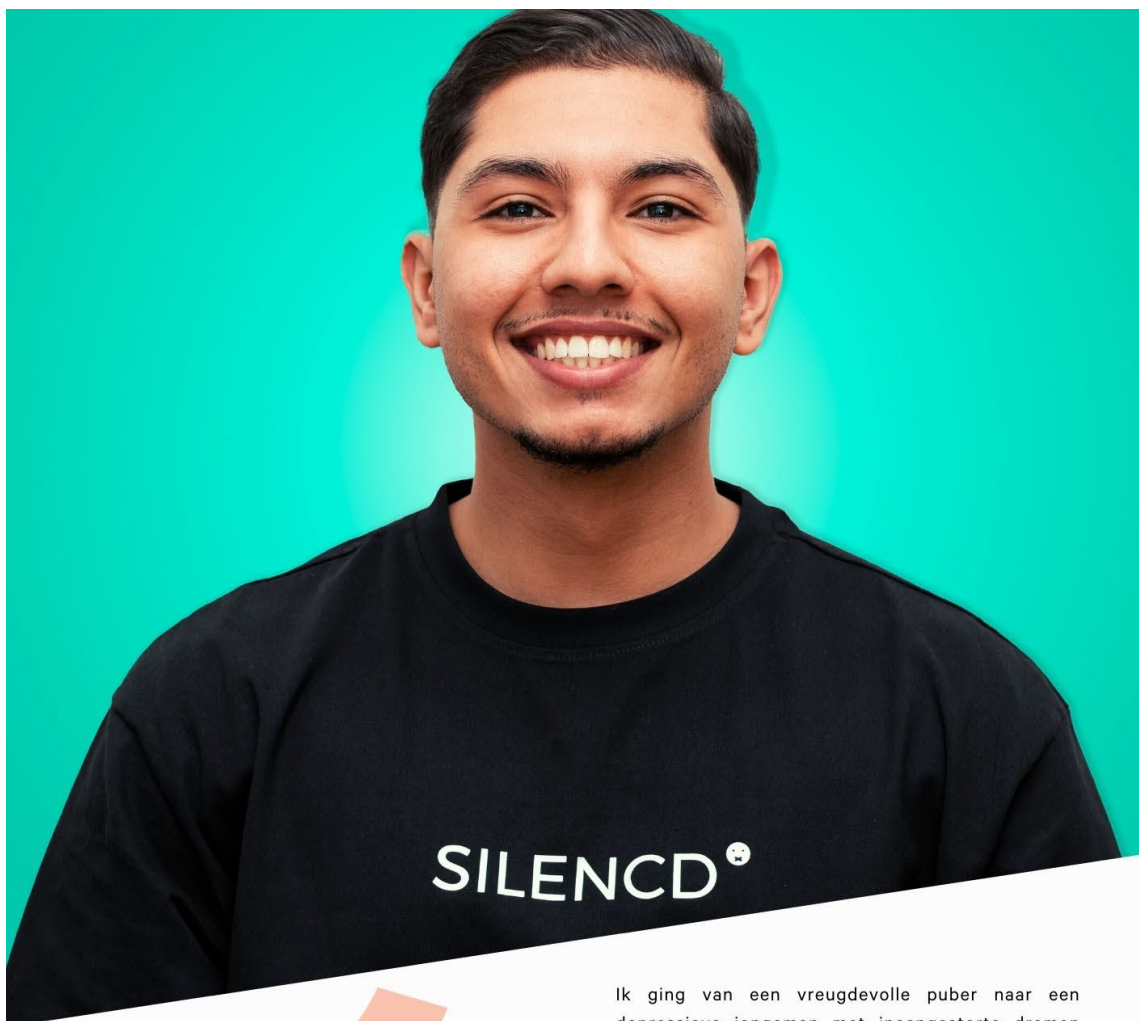


Imane , 20
Chyl_lifestyle

Ik ontdekte een paar jaar geleden dat ik graag zou willen ondernemen. Maar wanneer is nu het juiste moment dacht ik telkens? En wat voor onderneming wil ik?

Plots kwam ik terecht bij het Joo-traject. Dit was voor mij DE stap die ik nodig had om te starten met het waarmaken van mijn droom. Stap voor stap kreeg ik antwoorden op mijn vragen.

Inmiddels heb ik mijn eigen kledingmerk genaamd Chyl_lifestyle. Chyl staat voor CHange Your Life, of beter gezegd "iedere dag de beste versie van jezelf willen worden". Met Chyl probeer ik positieve invloed te hebben op de jongeren door middel van mijn kledinglijn. Al mijn kledingstukken zijn uniek en ontworpen door mezelf.



Hicham Lahsini, 21

BLACE

Kort en bondig samengevat had ik altijd al de droom om een eigen bedrijf op te starten maar de vlam was nooit heviger dan op dit moment.

Twee jaar geleden heb ik een sportongeval meegemaakt waardoor ik tot op heden verlamd ben, van mijn rechterknie tot en met mijn voet. Mijn dromen stortten in. De achtbaan van emoties hebben me op een jonge leeftijd immens veranderd.

Ik ging van een vreugdevolle puber naar een depressieve jongeman met ineengestorte dromen naar een vurige en gepassioneerde ondernemer. In al deze stadia was er een gemeenschappelijk doel: succesvol worden op jonge leeftijd om de financiële vrijheid te bereiken. Mijn jeugdhobby en mijn passie samenbundelen leek mij de ideale combinatie. Zo ontstond BLACE, de meest trendy anime shop.

Ik hoop met mijn gedrevenheid andere jongeren te kunnen inspireren om hun dromen na te jagen. Wat ik heb geleerd uit mijn (mindere) ervaringen, is dat wat er ook gebeurt je met je beide voeten op de grond moet staan en positief blijven. Ik kan nu al met zekerheid garanderen dat ik niet zal stoppen tot ik mijn doelen heb bereikt.

Het traject Joo is zeker iets dat ik zou aanraden voor alle mensen die een onderneming willen starten, maar niet weten hoe en wat.

foto's: Adnane Terrahi
meer info: saamo.be/antwerpen & starterslabo.be

v.u. Ilse Hackethal, Gasstraat 12-14, 2060 Antwerpen

