

Hoofdstuk 1

Het begin

In dit hoofdstuk:

- ▶ Een eigen bedrijf beginnen: een mooie uitdaging
 - ▶ Bepaal de goede motieven voor de start van het bedrijf
 - ▶ Belangrijke overwegingen
 - ▶ Stel je eerste plan samen
-

Ie gaat het doen: een eigen bedrijf oprichten! Een grote uitdaging, zowel in goede als in minder goede economische tijden. Zelfstandig ondernemer zijn is een mooie invulling van je leven: werk doen dat je het leukst lijkt en waar je goed in bent, zelf je dag invullen, je eigen medewerkers uitkiezen, zelf een inkomen verwerven en dus niet voor een ander werken. Dat betekent *zelfstandigheid* en dus ook *vrijheid*. Inhoud geven aan je eigen leven: een fijn, vrij gevoel. Het is niet zo vreemd dat het zelfstandig ondernemerschap populair is en dat velen voor die vrijheid kiezen.

Statistieken tonen aan dat de kans op succes met tientallen procenten toeneemt als de starter zich goed voorbereidt; wie dat niet doet loopt grote kans de zelfstandigheid weer te moeten opgeven. Helaas leert de praktijk dat te weinig starters zich terdege voorbereiden en zich zonder adequate opleiding in het avontuur storten.

Je eigen motivatie

In dit boek gaan we door alle aspecten van het op te richten bedrijf heen. Vrijwel alles is te leren en denk niet dat het ondernemerschap nu eenmaal in je moet zitten. Dat is onzin. Maar wél is het nodig om voor jezelf te bepalen of je zelfstandig ondernemer wilt worden en waarom. We hebben het dus over motivatie en dat kan niemand je leren. Probeer met enige afstand en zelfkritiek te kijken naar je eigen motivatie. En bepaal vooral of er sprake is van 'verkeerde motieven'.

Goede motieven kunnen zijn:

- ✓ jarenlange wens om ooit zelfstandig ondernemer te worden;
- ✓ enorme dosis enthousiasme en energie;

- ✓ geen probleem hebben met lange dagen en weken;
- ✓ beslist zelfstandig willen zijn tot aan het pensioen;
- ✓ beschikken over kennis van zaken en bereidheid om te leren.

Uiteraard bestaan er nog veel meer goede motieven om een bedrijf te beginnen. De lijst met goede motieven kan lang zijn. Bedenk: goede motieven móeten er zijn. Zijn die er niet, dan kun je beter (nog) niet starten.

Tegenover goede motieven staan uiteraard ook minder goede motieven. Een minder goede reden om een bedrijf te beginnen is de 'noodzaak' voor zelfstandigheid te kiezen. Dat gebeurt best vaak, zo toont de praktijk. Bijvoorbeeld omdat je al langere tijd werkloos bent en je geen kansen meer ziet op de arbeidsmarkt. Dat is minder gunstig omdat het je misschien ontbreekt aan de goede basismotieven als enthousiasme, kennis van zaken enzovoort.

Maar er zijn ook foute motieven. Als je bijvoorbeeld alleen maar financiële motieven voor ogen hebt, dan zal de teleurstelling groot zijn. Er zijn duizenden starters die menen dat het zelfstandig ondernemerschap beslist zal leiden tot een beter inkomen dan het salaris als werknemer. Dat is mogelijk maar die kans is klein, zeker in de eerste jaren na de start. Je kunt rijk worden als ondernemer, maar of dat ook echt gebeurt is allerm minst zeker.

Er zijn starters die een bedrijf beginnen omdat zij denken 'het gat in de markt' te hebben ontdekt... Het kan zijn dat dat gat er niet is. Een vermeend gat in de markt wordt vaak gevormd door een uitvinding (of vondst). Bedenk dan dat:

- ✓ De uitvinding door velen als een geweldige vondst moet wordt beschouwd.
- ✓ Velen ook bereid moeten zijn deze uitvinding te kopen.
- ✓ Fabrikanten bereid moeten zijn te produceren en partijen die willen financieren.

Juist het gat in de markt is moeilijker te verkopen dan je denkt. Wat kan dan het echte gat in de markt zijn? Als er in een dorp of behoorlijk stadsdeel geen bakker is gevestigd, dan kan dat het gat zijn. Of er ontbreekt een kapper in een grote stadswijk en ga zo maar door. Zoek dat gat in de normale behoeftigheden van mensen, dan kán dat de basis vormen van het op te richten bedrijf en kan het gat in de markt in die zin alsnog een goed motief vormen.

Starten kan altijd

Wie er aan denkt om een bedrijf te beginnen, denkt vervolgens aan de tijd waarin hij/zij leeft en bedenkt allerlei vragen:



- ✓ Is dit wel de goede tijd om een bedrijf te starten?
- ✓ De economie is nu zo slecht, misschien beter wachten?
- ✓ De economie is nu zo goed, dan is de concurrentie ook zwaar, dus beter even wachten?
- ✓ Er gaan best veel bedrijven failliet in de sector waarin ik wil starten, misschien beter niet doen?
- ✓ Velen beginnen in mijn sector; er zijn heel veel nieuwe bedrijven, misschien maar van af zien?
- ✓ Ik heb nu een baan maar de kansen op de arbeidsmarkt zijn slecht, als het niet lukt, ben ik werkloos!

Natuurlijk heeft elke starter gezonde twijfels en moet hij/zij beslist ook kritisch zijn. Maar bedenk dat er in elke tijd wel redenen zijn om te starten of juist niet te starten. Met een goede voorbereiding, ervaring, achtergrond (studie!) kun je goed beslagen ten ijs komen. En uiteraard is het van belang dat je je onderneming 'onderscheidend' van andere weet te maken.

Fulltime of parttime

De meeste starters bereiden hun bedrijf goed voor terwijl zij nog werknemer zijn. Voor velen die met plannen rondlopen is dit de meest bedachte manier van een bedrijf oprichten. Maar bedenk dat er nog andere manieren zijn, bijvoorbeeld het parttime starten.

Steeds vaker kiezen startende ondernemers voor het parttime ondernemerschap. Dat houdt in dat je met je werkgever overeenkomt eerst één dag in de week minder te werken en die dag te besteden aan de opbouw van het eigen bedrijf. Naarmate je daarin slaagt, kan de tijdsbesteding langzaam maar zeker worden uitgebreid naar twee dagen enzovoort. Denk niet te snel dat de eigen werkgever daarmee problemen zal hebben. Veel werkgevers hebben daar geen enkele moeite mee. Het komt voor dat de werkgever daar juist blij mee is en zelfs bereid is om werkzaamheden aan zijn werknemer uit te besteden. En in de praktijk blijkt de werkgever vaak de eerste klant van de starter te zijn. De praktijk toont dat juist werknemers die een uitstekende relatie onderhouden met de werkgever tot een goede overeenkomst komen waarbinnen de werkgever de starter helpt met advies en bijstand. In een aantal gevallen gaan werkgever en werknemer ervan uit dat zij straks goede collega's worden; binnen het ondernemerschap is dat beslist mogelijk. Circa 20 procent van alle starters start als parttime ondernemer.



Wie als werknemer zelfstandig ondernemer wil worden, doet er goed aan dit met de werkgever te bespreken. De kans is groot dat die bereid is mee te werken aan de start, te adviseren en misschien zelfs de eerste klant te worden.

Voor de starter biedt zo'n parttime ondernemerschap grote voordelen. Je kunt je rustig inleven in alle mogelijke aspecten van het eigen bedrijf en je beschikt daarnaast nog over een vast inkomen en andere voordelen van het dienstverband.

Met een uitkering een bedrijf starten

Het is mogelijk een bedrijf te starten met behoud van uitkering. Dat komt steeds vaker voor omdat de arbeidsmarkt vooral in crisistijden slecht is. Ook kan het zijn dat de potentiële starter een beperking heeft waardoor hij/zij moeilijk plaatsbaar is. Met 'beperking' kan hier al de leeftijd worden bedoeld. Voor wie boven de 40 jaar oud is, kan het al lastig liggen een baan te vinden, en dat geldt ook als er sprake is van een lichamelijke beperking.

Uiteraard gelden er *spelregels* voor hen die een bedrijf willen starten maar nu nog een uitkering ontvangen. Meestal gaat het dan om een ww-uitkering of een bijstandsuitkering. Indien het idee vorm krijgt, overleg dan zo spoedig mogelijk met de uitkeringsinstantie: het UWV of de Gemeentelijke Sociale Dienst.

Wie een bijstandsuitkering ontvangt kan eveneens in aanmerking komen voor hulp en financiële bijstand bij het oprichten van een eigen bedrijf. Uiteraard zijn er ook dan voorwaarden:

- ✓ De onderneming moet straks levensvatbaar zijn, dus er mag dan geen noodzaak meer bestaan een uitkering te ontvangen en het (eventuele) gezin moet hiervan kunnen bestaan.
- ✓ Je moet minimaal 1225 uur per jaar werkzaam zijn in de onderneming, dus ten minste 23 uur per week.
- ✓ Ga zorgvuldig te werk met je eigen motieven. Als je daarvan niet genoeg afstand kunt nemen, vraag dan aan iemand in je omgeving eens naar je motieven te kijken of te luisteren. Maar meestal begrijp je zelf wel welke motieven goed zijn, welke minder goed en welke fout.
- ✓ De bank of andere financiële instelling is niet bereid om de onderneming te financieren.
- ✓ Je krijgt een jaar de tijd om de start voor te bereiden, dus met behoud van uitkering.
- ✓ Je kunt desgewenst gebruik maken van een financiering van ten hoogste € 35.000.
- ✓ Verdien je als ondernemer minder dan de bijstandsuitkering, dan is er een aanvulling mogelijk tot op het niveau van de bijstand voor een periode van maximaal 36 maanden.



Net zo goed als er voor elke starter die een krediet nodig heeft de eis geldt dat hij/zij met een degelijk ondernemingsplan over de brug komt, geldt die eis óók voor de uitkeringsgerechtigde die een beroep wil doen op de Bbz-regeling.



De overheid kan de eisen en voorwaarden uiteraard aanpassen. Wie het plan heeft opgevat om met een uitkering een bedrijf te starten, doet er goed aan om actuele informatie in te winnen bij:

- ✓ de Kamer van Koophandel
- ✓ de Belastingdienst
- ✓ de gemeentelijke Sociale Dienst
- ✓ de websites van de overheid

Een goed idee

Uiteraard ga je als startende ondernemer voor een prima idee. Maar wat is dat, een prima idee? Is dat een leuk idee vanuit een interessante hobby? Een gouden idee vanuit de gedachte dat het moet gaan om een gat in de markt? Of zoekt de toekomstige ondernemer gewoon naar het bedrijf waar het meeste geld wordt verdiend? Of misschien toch een goed idee op basis van ervaring, studie en algemene ondernemerskennis?

Wie een idee heeft doet er goed aan dat in alle rust te laten bezinken; het idee moet 'rijpen', vaste vorm krijgen. In eerste instantie in de eigen beeldvorming en pas daarna in de realiteit. Als starter ben je natuurlijk een beetje ongeduldig, maar ik raad je aan om ten minste enkele maanden met het idee rond te lopen, daarover na te denken en een zo groot mogelijk aantal *ruwe aantekeningen* te maken. Geef jezelf ook de kans om van een idee af te stappen als dat minder goed lijkt. En geef jezelf de tijd om met nieuwe ideeën te komen die beter zijn dan het eerste idee.

Ruwe schets langzaam vorm geven

We hebben het in dit stadium nog steeds over de ruwe schets waaraan langzaam maar zeker vorm wordt gegeven. Eerst in gedachten en naarmate de weken en maanden verstrijken *stukje bij stukje* op papier. Bekijk de markt en hoe met de concurrentie staat, welke informatie er op internet te vinden is. Praat met kennissen, vrienden, familieleden en als dat mogelijk is ook met andere ondernemers. Bekijk of het idee te realiseren valt zonder dure hulp en zonder enorme investeringen. Probeer vast te stellen of het om een *realistisch* idee gaat en niet om een *aardige ingeving*. Een realistisch idee heeft potentie en kan dus leiden tot ondernemerssucces, een aardige ingeving kan hooguit voldoende zijn voor kortstondig succes.

Wie als starter een idee heeft waarvoor een miljoeneninvestering noodzakelijk is, heeft in beginsel een slecht idee. Banken of andere partijen zullen niet bereid zijn miljoenenkredieten te verstrekken aan startende ondernemers. Ook als voor een idee het aantrekken van een groot aantal personeelsleden nodig is, spreek je niet over een goed idee.

Het idee moet uitvoerbaar zijn, zowel binnen de eigen mogelijkheden als binnen financierings- en vestigingsmogelijkheden. Er moet dus gedacht worden aan ervaring, opleiding en vestigingseisen, aan financiële haalbaarheid, al of niet met behulp van de bank (ik kom hier uiteraard nog op terug), concurrentie en tal van andere aspecten.

Haalbaar of niet

Nadat het idee geboren is, moet er gedacht worden aan de haalbaarheid. Is je plan realistisch of ben je te ver 'doorgeschoten' in je dromen? Immers, het idee kan nog zo mooi zijn, het moet wel uitvoerbaar zijn. Als er geen obstakels zijn die het idee, oorspronkelijk of bijgesteld, in de weg staan, kun je denken aan een 'echt' haalbaarheidsonderzoek. Daar hoeft je geen duur bureau voor in te schakelen. Dat kun je prima zelf doen.

Het haalbaarheidsonderzoek

Als het globale plan in beginsel uitvoerbaar lijkt, wordt het tijd voor een (eerste) haalbaarheidsonderzoek. Je moet informatie inwinnen en antwoord krijgen op veel vragen. Ga praten met adviseurs of andere deskundigen, een bank, een fiscalist, een boekhouder of accountant, collega-ondernemers, brancheorganisaties, Kamer van Koophandel enzovoort. Er moet nu een studie worden gemaakt van *de markt*. Hoe gezond is de branche? Hoe sterk is de concurrentie? Komen er in de branche waarin ik mij wil gaan vestigen veel faillissementen voor? Zo ja, hoe komt dat? Hoe zit het met de winstmogelijkheden in de branche? Hoe kan ik mijn doelgroep bereiken? Bekijk hiervoor bijvoorbeeld statistisch materiaal. Verzamel informatie, via internet en door middel van gesprekken met de hiervoor genoemde en eventueel andere partijen. Lees verder ook vakbladen, overzichten, jaarverslagen, branche-informatie, naslagwerken, onderzoeken, bedrijfsanalyses, landelijke en regiorapporten en toekomstverwachtingen. Benader voorlichtingsafdelingen van landelijke, provinciale en lokale overheden. Probeer de informatie steeds meer toe te spitsen op de eigen plannen. Wie bijvoorbeeld een winkel wil beginnen doet er goed aan eens met winkeliers te gaan praten. Niet alleen over financiële of bedrijfsmatige aspecten, maar ook over het winkeliersleven.



Voer zo veel mogelijk oriënterende gesprekken met allerlei andere nuttige instanties. Leg er steeds de nadruk op dat het om een oriënterend gesprek gaat en nog niet om vaste plannen. Die komen nog, als de resultaten van het haalbaarheidsonderzoek bevredigend zijn. Maak van alle gevoerde gesprekken korte verslagen en voeg daar eigen conclusies aan toe. Je kunt er een samenvatting van maken en op makkelijke wijze je conclusies trekken. Op basis hiervan kun je besluiten je plannen verder uit te werken.

Verzamel informatie van:

- | | |
|---|---------------------------------------|
| ✓ Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) | ✓ Belastingdienst |
| ✓ Instituut voor het midden- en klein-bedrijf (IMK) | ✓ Kamer van Koophandel |
| ✓ Hoofdbedrijfsschap Detailhandel (HBD) | ✓ NLEVD Internationaal |
| ✓ MKB Nederland | ✓ Gemeente/provincie (vergunningen?) |
| | ✓ Overige informatie naar eigen keuze |

Een eerste plan samenstellen

We komen nu aan het samenstellen van een eerste plan, zeg maar: een conceptplan. Dat is dus nog geen ondernemingsplan. Dat komt later (zie hoofdstuk 2) omdat daarin alle mogelijke vragen moeten worden beantwoord. En in dit stadium zijn die vragen en antwoorden nog niet beschikbaar.

First things first: stel dat...

Stel een lijst samen van aspecten die cruciaal zijn, en dus vereisten zijn voor de start. Stel dat er vergunningen nodig zijn, vraag je dan af of je die gemakkelijk en op tijd voor de start kunt verkrijgen.

Stel dat je straks een bedrijfskapitaal nodig hebt: bedenk dat de bank daar doorgaans twee tot drie maanden voor uittrekt. Heb je dat overwogen? En heb je al een idee waar je je eerste klanten zoekt? Begrijp je dat het meestal enkele maanden duurt voordat je de eerste inkomsten op je rekening ziet?

Stel dat je straks personeel nodig hebt, hoe ga je dat aanpakken? Ga je direct voor vast personeel, voor hulp op drukke tijdstippen, voor parttimers, voor personeel op contractbasis? En weten je partner en kinderen dat jullie dit jaar niet met vakantie kunnen, wegens drukte maar ook omdat elke cent nu hard nodig is. *Alles voor het bedrijf!*

Een naam bedenken

De meeste starters hebben al vanaf de eerste dag een naam in gedachten. Zolang de inschrijving bij de Kamer van Koophandel (Handelsregister) nog niet heeft plaats gevonden, kan er over de bedrijfsnaam nog nagedacht worden. Het bedenken van de bedrijfsnaam is een leuke en creatieve bezigheid. De bedrijfsnaam moet voldoen aan allerlei criteria. Wie een *verkeerde* naam kiest, loopt de kans dat die geweigerd wordt of later gewijzigd moet worden, iets dat een vervelende en kostbare zaak is. In het kort iets over die criteria.

Doorgaans mag er niet worden gekozen voor een reeds bestaande naam. Doorgaans, omdat het geen probleem is als er bijvoorbeeld in Den Helder een café *De Blauwe Druif* heet terwijl er ook in Den Bosch een café bestaat met diezelfde naam. Maar in een kleiner gebied mogen er weer geen twee cafés bestaan met dezelfde naam. Of er een bestaande naam gebruikt mag worden, hangt ook af van de aard van het bedrijf. Stel dat je als starter toevallig *Heineken* heet en een kleine bierbrouwerij wil beginnen. Dan mag je je bedrijf toch geen *Heineken Bierbrouwerij* noemen, omdat dit tot verwarring zou leiden. Ook mag de ondernemer het publiek met de handelsnaam niet om de tuin leiden. Dat zou kunnen gebeuren bij het kiezen voor een naam die niet overeenkomt met de aard en omvang van het bedrijf. Je wilt een bloemenwinkeltje beginnen en dat *International Flower Center* noemen. Dat is verboden. Omdat de indruk wordt gewekt dat het om een groot internationaal bedrijf gaat. Ook mag je geen bestaande merknamen kiezen en zelfs mag de naam niet hetzelfde klinken als een bestaande naam. Wie voor een anderstalige naam kiest moet er ook rekening mee houden dat die wordt afgewezen.

Bij inschrijving in het handelsregister bekijkt de Kamer van Koophandel globaal of er in het gebied van die Kamer reeds een bedrijf met dezelfde naam bestaat. Als dat niet het geval is, wordt de naam ingeschreven. Maar na een halfjaar kán de ondernemer plotseling een bericht ontvangen waarin wordt medegedeeld dat er toch *ergens in het land* al een bedrijf is met diezelfde handelsnaam! En daartegen wordt nu terecht bezwaar gemaakt. De starter, die inmiddels klanten heeft en naamsbekendheid, is verplicht alsnog een andere naam te kiezen. Om dit te voorkomen wordt dringend aangeraden een *landelijk handelsnaamonderzoek* te laten doen. Hieraan zijn wel kosten verbonden.

Overigens valt deze materie onder de *Handelsnaamwet*; of de gekozen naam misschien gelijk is aan een bestaande merknaam, kan worden onderzocht door het Benelux Merkenbureau in Den Haag. De Kamer van Koophandel voert (op verzoek) het landelijk handelsnaamonderzoek uit.



Geef het bedrijf liever geen tijdelijke, belachelijke, modieuze, trendmatige of rare naam. Een naam gaat meestal tientallen, soms honderden jaren mee. Zorg voor een degelijke en stabiele naam, die gedurende het bedrijfsbestaan niet hoeft te worden gewijzigd. Een bedrijfsnaam wijzigen is een forse ingreep die meestal ook (vaste) klanten kost. Het is ook duur: briefpapier moet worden aangepast, de naam op het dak of tegen de gevel moet worden veranderd en ga zo maar door.

Algemene, financiële en emotionele afhankelijkheid

De meeste starters begrijpen natuurlijk vanaf het allereerste begin dat er sprake kan zijn van financiële afhankelijkheid (bank, familie of anderszins – zie hoofdstuk 4). Maar er zijn ook aspecten waarvan je als ondernemer afhankelijk kunt zijn zoals belasting en vaste lasten. En emotionele

afhankelijkheid: heb je eraan gedacht om je levenspartner te betrekken bij je plannen en misschien ook zelfs je kinderen? Laten we even kijken naar het lijstje van zaken waaraan je moet denken. Het zal duidelijk zijn dat de lijst van organisaties en personen niet volledig is en ten dele afhangt van de omvang van het bedrijf, de aard van de onderneming en persoonlijke omstandigheden.

Tabel 1.1

<i>Financiële afhankelijkheid</i>	<i>Algemene afhankelijkheid</i>	<i>Emotionele afhankelijkheid</i>
Bank (kredietverleners)	Kamer van Koophandel	Levenspartner
Belasting	Brancheorganisatie	Gezin
Leveranciers	Leveranciers	Markt(trends)
Klanten	Klanten	Sociale omstandigheden
Debiteuren	Wetgeving/overheid	Familie (familiebedrijf?)
Concurrenten	Concurrentie	
Crediteuren	Werkgeversorganisatie	
	Werknemersorganisatie	
	Werknemers	
	Markt	

Probeer te anticiperen

Bereid je altijd voor op (nieuwe) concurrenten. Het voortbestaan van de onderneming kan afhangen van zich plotseling aandienende concurrenten. Er kunnen zich personeelsproblemen voordoen die de voortgang binnen de (nog kleine) onderneming kunnen verstoren. Wetgeving kan soms ingewikkeld zijn en kostbaar; denk in dit verband aan milieu- en overige vestigingseisen.

Het *thuisfront*. De ondernemer die zonder instemming van zijn/haar levenspartner moet functioneren, heeft absoluut een probleem. Het ondernemersleven ziet er beslist heel anders uit dan het leven van een werknemer. Werkt de werknemer doorgaans minder dan veertig uur per week en heeft hij soms wel dertig vakantiedagen per jaar, een ondernemer moet rekening houden met zeer lange werkweken en in die eerste jaren misschien geen vakantie. Ook moet de startende ondernemer ervan uitgaan dat hij in die beginjaren beduidend minder verdient dan hij deed als werknemer. Als de partner daar geen begrip voor heeft kunnen er grote spanningen ontstaan. En als het gezin van de starter gewend is aan een hoog inkomen, dan kan dat beduidend lagere inkomen ook de oorzaak zijn van grote problemen.

In de dagelijkse praktijk lijkt het er soms op dat velen over je schouder meekijken en je op de vingers tikken zodra je een fout maakt. Wie zijn fouten in ziet kan zelfcorrigerend optreden, maar wie daartoe niet in staat is en meerdere fouten maakt, kan te maken krijgen met een *boze* bank,

weglopende klanten, een op betaling aandringende fiscus en/of lastige schuldeisers. En voor wie er niet in slaagt deze partijen te bevredigen eindigt het ondernemerschap met een hard 'vonnis': bedrijfssluiting, faillissement, schuldsanering, einde van de droom, een vroegtijdig einde van wat een mooie toekomst leek. Voorkom dus allerlei verrassingen.



Er is nóg een aspect dat in de praktijk kan tegenvallen: de eenzaamheid. Afhankelijk van aard en omvang van het opgerichte bedrijf, werken vele starters elke dag opnieuw alleen, in hun kantoorpandje, productiepand of thuis. Er kunnen dagen voorbij gaan zonder ook maar een enkel sociaal contact. En daar moet je tegen kunnen!

Oprichten en overnemen

Wat wil je als startende ondernemer eigenlijk: een splinternieuw bedrijf opzetten? Dat is erg aantrekkelijk, maar de voorbereiding is een zware klus. Misschien dan toch voor een bestaande onderneming kiezen. Overname kost wat meer, maar je kunt er direct instappen. Zelfs kun je dan nog de keuze maken uit het overnemen van een bloeiend bedrijf of een slechtlopende onderneming. Maar als je voor al deze mogelijkheden niet wil kiezen is er nóg een optie: franchisenemer worden.

Eigen bedrijf oprichten

Het zelf oprichten van een bedrijf betekent ook het uitoefenen van een bedrijf dat volledig naar eigen inzichten en wensen is opgezet. Dat geeft veel voldoening terwijl de kosten doorgaans redelijk laag zijn. Zelf starten met een onderneming betekent ook klein beginnen en langzaam maar zeker *doorgroeien*. Indien de omstandigheden dat rechtvaardigen, kan er worden begonnen met het aannemen van personeel. Wellicht kan er na enkele jaren gedacht worden aan uitbreiding. De bedrijfsontwikkeling verloopt dus in een zelf *gedirigeerd tempo*. Het bedrijf kan gevormd worden overeenkomstig de eigen ideeën, de starter kan zelf een zo gunstig mogelijke vestigingsplaats uitzoeken en heeft ook op elk denkbaar gebied van het ondernemerschap keuzemogelijkheden. Dat zijn voordelen. Het nadeel kan zijn dat men er op redelijk korte termijn in moet slagen winst te boeken. Als dat niet snel lukt, zijn de financiële mogelijkheden beperkt.

Overname bestaand bedrijf

Uiteraard bestaan er ook goede argumenten om een bedrijf over te nemen. Wie dat doet springt feitelijk op een 'rijdende trein'. Een goedlopend bedrijf kan ook meer zekerheid inhouden dan een nieuw bedrijf. Stel dat het over te nemen bedrijf reeds tientallen jaren bestaat, daarbij een goede naamsbekendheid heeft en succesvol is. Er is dan geen reden om aan te nemen dat het plotseling slechter zou gaan. En met de overname van een bestaand bedrijf, mét voorraden, inventaris en bedrijfs-