

SPIEKBRIEF

De beste motieven om een eigen bedrijf te starten

Om een bedrijf te starten heb je veel enthousiasme nodig, veel doorzettingsvermogen en energie. Als je 'zomaar' een bedrijf start om ondernemer te zijn, red je het niet en val je vroeg of laat weer af. Kijk dus goed naar je eigen motieven.

- » Je hebt een prima idee voor een bedrijf dat zich beslist onderscheidt van andere bedrijven.
- » Je beschikt over ervaring en deskundigheid in de sector waarin je van start gaat.
- » Je weet hoe je straks klanten aantrekt en hoe je moet omgaan met concurrenten.
- » Je gaat voor succes en je weet dat je vanaf nu altijd ondernemer wilt zijn.
- » Je bent bereid om met veel mensen te gaan praten over je plannen en om je zaak goed voor te bereiden.
- » Je bent bereid te leren en te lezen over alles wat jouw bedrijf aangaat en dus ook over je toekomst als ondernemer.
- » Je bent bereid het komende jaar, of jaren, alleen te werken, zonder collega's en zonder dagelijkse contacten.
- » Je weet dat jouw bedrijf straks succesvol is en dat het je niet uitmaakt om te starten in gunstige economische tijden of een minder goede economie.

De belangrijkste stappen voordat je bedrijf er is

Voordat jouw bedrijf de deuren opent, moet er veel gebeuren. Het oprichten van een bedrijf vraagt zelfs meer energie dan het ondernemerschap zelf. Hier volgt een korte lijst met de belangrijkste stappen:

- » Je start met aantekeningen, desnoods op kladpapier maar uiteindelijk moeten alle denkbare aspecten in een degelijk ondernemingsplan terechtkomen.
- » Een ondernemingsplan is nodig, niet alleen voor de bank, of voor leveranciers maar ook als 'spoorboekje'. Je plannen worden immers in het ondernemingsplan omschreven. Je moet dus bijhouden of je volgens je eigen plannen succesvol bezig bent.
- » Je moet met heel veel adviseurs in gesprek, bijvoorbeeld met de Kamer van Koophandel, de brancheorganisatie, potentiële kredietverleners, onafhankelijke adviseurs op terreinen als belasting, verzekering, vergunningen enzovoort.
- » Je moet ideeën hebben over de financiering van jouw bedrijf. Hoeveel geld heb je zelf? En hoeveel heb je nodig? Is dat reëel? Of moet je de plannen bijstellen?
- » Je moet een besluit nemen: wil je zo snel mogelijk groeien of wil je juist klein blijven? Een groot bedrijf wordt gerespecteerd maar een kleinere onderneming wordt beslist óók gewaardeerd!

SPIEBRIEF

- » Je moet wel iets te weten komen over administratie, verschil tussen eigen en vreemd vermogen, de balans enzovoort. Waarom? Omdat je straks misschien een keuze moet maken uit administrateurs. Dan moet je wel weten waar je over praat!
- » En natuurlijk heb je jouw levenspartner ingelicht over je plannen. Zij of hij weet dat er consequenties zijn, zeker de eerste jaren van het ondernemerschap. Je levenspartner is ook enthousiast!

Vijf manieren om de kansen op succes te vergroten

Een plan om een bedrijf te starten bestaat feitelijk uit honderden puzzelstukjes. Betrokkenen als banken, adviseurs, verhuurders, leveranciers en anderen, willen op bepaalde momenten toch een duidelijk beeld voor ogen zien. Dat beeld moet goed zijn, maar als de puzzel 'netjes' in elkaar is gelegd, vergroot dat beslist de kansen op succes. Hier zijn alvast vijf manieren om die kansen waar te maken:

- » Zorg voor een prima uitgewerkt ondernemingsplan. Als het ondernemingsplan niet deugt, of als de plannen niet realistisch zijn of onhaalbaar, word je echt teruggestuurd door kredietverleners, leveranciers en andere betrokkenen.
- » Je start niet zomaar in een sector omdat je die zo leuk vindt. Met een opleiding voor het vak waarin je start, vergroot je je kansen. Als je dan ook een cursus hebt gevolgd voor het ondernemerschap zelf, is dat een extra voordeel. Zonder vakopleiding kan het ook, maar dan moet er wel ervaring voor in de plaats komen.
- » Zorg ervoor dat jouw verwachtingen niet te hoog zijn. Als je er rekening mee houdt dat het de eerste jaren moeilijk is, dat je inkomen in het begin waarschijnlijk blijft laag en dat je zult moeten knokken voor klanten en inkomen, dan begrijp je wat je te wachten staat. Als je verwachtingen heel hoog zijn, zal ook de teleurstelling groot zijn.
- » Denk er niet alleen aan om je producten of diensten voor de laagste prijzen aan te bieden. Voor een klant is een prima service echt veel belangrijker. Na de service komt de kwaliteit en pas daarna de prijs. De ondernemer met de beste service wint beslist!
- » De vestiging van jouw bedrijf is uiteraard een feest. Maar er komen ook zeker tegenslagen. Houd er rekening mee dat het ondernemerschap vele malen moeilijker is dan een vaste baan. Als je dan enthousiast blijft, als je beseft dat 'overleven' niet makkelijk is, zul je het zéker redden, met een grote kans op ondernemerssucces!

Inhoud in vogelvlucht

Inleiding	1
Deel 1: Een bedrijf starten: ga voor een sterk plan	5
HOOFDSTUK 1: Het begin	7
HOOFDSTUK 2: Het ondernemingsplan	25
HOOFDSTUK 3: Een rechtsvorm kiezen	59
HOOFDSTUK 4: De bank en andere kredietverleners	75
Deel 2: Eerst de basis in gereedheid brengen	97
HOOFDSTUK 5: Locatie en bedrijfshuisvesting	99
HOOFDSTUK 6: Met of zonder personeel starten	113
Deel 3: Klanten werven, zakendoen en marketing in de praktijk	135
HOOFDSTUK 7: Klanten werven en zakendoen	137
HOOFDSTUK 8: Marketing en public relations in de praktijk	167
Deel 4: Administratie, belasting en verzekering	185
HOOFDSTUK 9: Boekhouding en bedrijfsadministratie	187
HOOFDSTUK 10: Belastingen	201
HOOFDSTUK 11: Verzekeringen	219
HOOFDSTUK 12: Milieu, ethisch en sociaal ondernemen	229
Deel 5: Het einde van de onderneming	241
HOOFDSTUK 13: Financiële problemen, bedrijfscrisis en faillissement	243
HOOFDSTUK 14: Kopen en verkopen van een bedrijf	265
Deel 6: Het deel van de tientallen	277
HOOFDSTUK 15: Tien manieren om personeel in te zetten	279
HOOFDSTUK 16: Tien valkuilen vóór, tijdens en na de start	285
HOOFDSTUK 17: Tien manieren om een bedrijf te financieren	295
Index	305

1

Een bedrijf starten: ga voor een sterk plan

IN DIT DEEL . . .

Bij het oprichten van je eigen bedrijf komt veel kijken. Het is immers de bedoeling dat het bedrijf succesvol is en dat je als ondernemer tot aan je pensioen (of nog langer) ook ondernemer blijft. Moeten stoppen met je bedrijf is iets wat je wilt voorkomen. Als starter heb je in elk geval een goed idee nodig, heel veel enthousiasme en liefst ook ervaring en vakkennis van de sector waarin je als ondernemer werkzaam zult zijn.

In de hoofdstukken in deel 1 bespreek ik de overwegingen om ondernemer te worden en de manieren waarop dat zou kunnen. Ik vertel je wat je nodig hebt en hoe je je het beste kunt voorbereiden. Ook het ondernemingsplan, de rechtsvormen en de financieringsmogelijkheden komen ter sprake.

Uiteraard krijg je nuttige tips en aanwijzingen die voor starters van groot belang zijn. Met deze handige adviezen kun je een bedrijf starten dat straks sterk in de markt staat.

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

Hoofdstuk 1

Het begin

Je 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 ga ik 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. Ik heb 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 dit 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 stads-

deel 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 behoeftes 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



BELANGRIJK

Wie eraan denkt om een bedrijf te beginnen, staat vervolgens stil bij 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 parttimeondernemerschap. 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 parttimeondernemer.



TIP

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 parttimeondernemerschap 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, bijvoorbeeld sociale verzekeringen.

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 gebruikmaken 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.



PAS OP

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.



TECHNISCHE
INFO

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 en het UWV (Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen);
- » 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?