

Ondernemer in tien stappen

De ideeën en de wil zijn er, maar nu de praktische kant: waar moet u in

's hemelsnaam beginnen? Nou, ongeveer zo...

→ 1 Een goed begin...

Goede voorbereiding is essentieel voor een startend ondernemer, ongeacht leeftijd en werkervaring. Dus lees u goed in over wat er komt kijken bij het starten van een eigen onderneming. Weet u al wat u wilt gaan doen? En waarom heeft uw bedrijf kans van slagen? De voorbereiding is een kwestie van zelfdiscipline. Volg een ondernemerscursus!

2 Papierwerk

Het avontuurlijke van het ondernemerschap zit niet in de eerste stappen. Maar die zijn wel nodig: inschrijven bij de Kamer van Koophandel, aanvragen van een BTW-nummer bij de Belastingdienst, aanmelden voor vergunningen, behalen van benodigde diploma's.

3 Ken uw klanten!

Zonder klanten begin je niet veel als ondernemer. Waar zitten ze? Wat is er gaande in uw markt? Een marketingplan is geen overbodige luxe. Kijk voor meer informatie op: www.cbs.nl, www.evd.nl, www.kvk.nl/brancheinformatie

4 Waar moet je zitten?

Afhankelijk van het soort onderneming is de locatie van belang. Voor een consultant of freelancer kan een werkplek thuis geschikt zijn. Een bedrijf waar inloop noodzakelijk is, moet weer op geschikte winkelstraten letten. Doe onderzoek naar bijvoorbeeld bestemmingsplannen van de gemeente. Zie voor meer informatie: www.roz.nl, www.kvk.nl/bedrijfshuisvesting, www.belastingdienst.nl/zakelijk

5 'Ik wens u veel personeel'

Personeel is voor sommige bedrijven noodzakelijk en daar komt een hoop bij kijken: een goed opgesteld arbeidscontract, instanties waar werknemers moeten worden aangemeld, pensioenbanken, Arboretgevingen. Zie www.uvw.nl, www.minszw.nl, www.arbo.nl

6 Eenmanszaak, VOF of BV?

Juridische zaken zijn niet het leukst, maar wel belangrijk. Een bedrijf is namelijk een rechtspersoon (VOF of BV) of een natuurlijk persoon (eenmanszaak) en moet daarom op de juiste manier worden ingeschreven. Dat is nodig voor de belastingen, maar ook voor de eigen gemoedsrust. Kijk op www.notaris.nl, www.belastingdienst.nl, www.kvk.nl/rechtsvormen

7 Geld is wél belangrijk

Een ondernemer die niet weet hoeveel hij gaat verdienen, weet ook niet wanneer het goed gaat met zijn bedrijf.

Bedenk dus van tevoren hoe het financiële plaatje eruit moet komen te zien. Hoe staat het ervoor met de beschikbare middelen, wat zijn de winstverwachtingen en de lasten op korte en lange termijn?

Zie www.ericleenderts.nl, www.szw.nl, www.nibud.nl

9 Blauwe enveloppen

Hoe het bedrijf er ook uitziet, een ondernemer heeft altijd contact met de Belastingdienst. De blauwe enveloppen komen sowieso. Tip: neem een goede en betrouwbare accountant. www.belastingdienst.nl/zakelijk

9 Zeker verzekerd

Veel is te verzekeren, maar welke polissen zijn echt nodig? Kijk op: www.nva.nl, www.pensioenkijs.nl, www.kennisring.nl, www.kvk.nl/veiligondernemen

10 Netwerken

Netwerken is een noodzakelijk aspect van het ondernemen. Niet alleen om klanten te vergaren, maar ook om adviseurs om u heen te verzamelen. Ondernemen kan niemand alleen.

mannen. Vrouwen zijn net als ouderen meer risicomijdend. Wel een aandachtspunt voor oudere starters is het ontwikkelen van afzetgebieden. Maar wellicht wordt dit hiaat opgevuld doordat ze beter netwerken. Ze werken vaker dan jongere starters vanaf het begin samen met andere bedrijven. Scarlett Kwekkeboom-Jansse van Istimewa Elektro is daar een meester in. Zij weet: "Het is een kwestie van gunnen of je een order krijgt. Dat is natuurlijk overal zo, maar in de elektrotechnische markt komen de meeste directeuren nauwelijks buiten, ze zijn vaak intern gericht." Dus zit Kwekkeboom veel bij klanten om te horen of ze gaan investeren of een probleem hebben dat opgelost moet worden. Ze loopt rond op borrels en clubs. "In januari doe ik

altijd een rondje langs de velden, bel ik nieuwjaarswensen door, kijk ik hoe het met iedereen gaat." Haar bedrijf groeit met dubbele cijfers en draait boven de twintig miljoen euro omzet per jaar. Sceptici als Robert Blom zijn broodnodig in een branche waar veel risico's worden genomen. Het gaat immers om iets heel wezenlijks: om inkomen, pensioen en een belangrijke invulling van het leven. Maar ondernemen is ook een kwestie van dóen. Met kennis van de valkuilen en tips van succesvolle ondernemers kan het je veel opleveren. Zoals Eugène Roorda zegt: "Het leven is bedoeld om te groeien, niet om stil te staan."

Bronnen: EIM, Oudere versus jongere starters en Succes voor Morgen, Topondernemers aan het woord. →

Ondernemersbloed

Geertje Tuinema (51)
Directeur FFP Actum Advies, divorce
estate planning
Gestart in 2006

“Mijn vader was horecaondernemer, dus ondernemen zit bij mij in het bloed. Alleen zag ik dat niet. Ik deed de bankopleiding, was jarenlang werkzaam in die branche. Toen de kinderen kwamen, ben ik gestopt. Ik deed losse klussen tot ik in aanraking kwam met Bas Nikkels, een assurantietsenspersoon. Ik ging bij hem in dienst en werd later partner. Hij heeft me altijd gestimuleerd mijn eigen verantwoordelijkheid te nemen. Ik was intussen gecertificeerd financieel planner en merkte dat een op de drie echtscheidingen fiscaal niet goed werden afgehandeld. Vaak in het nadeel van de vrouw. Het was een gat in de markt en daar ben ik ingesprongen. Vanaf de eerste minuut voelde het als een bevrijding. Vóór die tijd belde ik altijd als ik iets later was. Dat hoefde helemaal niet, maar zo zit ik in elkaar. Die druk is er nu af. Ik ben veranderd, opener van geest, creatiever. Angst dat er een maand geen geld binnenkomt, heb ik niet. Ja, mijn man werkt ook, maar ik wil het toch zelf doen. Dankzij een artikel in het *Haarlems Dagblad* ging mijn zaak echt lopen. Nu krijg ik veel klanten via via. Zolang een op de drie huwelijken wordt ontbonden, heb ik werk genoeg. Dat ik pas op mijn vijftigste ben gestart, is goed; ik had het niet eerder kunnen doen. De emoties in de besprekkamer lopen soms hoog op bij mijn cliënten. Daar heb je levenservaring voor nodig.”

