

Edu4all 

Keuzevak Ondernemen

Bronnenboek Ik word EigenBaas


edu actief

COLOFON

Uitgeverij:	Edu'Actief b.v. 0522-235235 info@edu-actief.nl www.edu-actief.nl
Auteur(s):	Joyce Dost, Marijke Hoftijzer, Angela van Oeffelen, Liesbeth van Schalkwijk, Ruben van der Velde, Baukje Visser
Inhoudelijke redactie:	Edu'Actief
Foto's:	www.shutterstock.com
Titel:	Bronnenboek Ik word EigenBaas
ISBN:	978 90 3724 954 5

Eerste druk/eerste oplage

© Edu'Actief b.v. 2018

(Joyce Dost, Marijke Hoftijzer, Angela van Oeffelen, Liesbeth van Schalkwijk, Ruben van der Velde, Baukje Visser - 2018-2018)

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO (www.stichting-pro.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Edu'Actief, te vinden op www.edu-actief.nl.

Inhoud

Secretaje l

1	Ben ik een ondernemer?	4
2	Het canvasmiddel	7
3	Een product of dienst?	9
4	Missie, visie en doelstellingen	10
5	Rechtsvormen	13
6	Wettelijke regels	18
7	Bedrijfsnaam kiezen	20
8	Het marketingplan	22
9	Branche en brancheorganisaties	23
10	Marktonderzoek	24
11	Concurrentieonderzoek	27
12	Trends	28
13	SWOT-analyse	29
14	Doelgroepen	31
15	Doelgroepenonderzoek	33
16	De marketingmix	36
17	Het marketinginstrument product	38
18	Prijs	40
19	Plaats	42
20	Promotie	45
21	Personeel	47
22	Presentatie	49
23	Logo en huisstijl	57
24	Het financieel plan	60
	Index	64



1 Ben ik een ondernemer?

Denk jij er weleens aan om **ondernemer** te worden? Zo ja, waarom zou je dan ondernemer willen worden? En zit er wel een ondernemer in jou?

Ondernemer zijn heeft veel voordelen. Een voordeel is dat je je eigen werk kunt bepalen. Niemand zegt wat jij moet doen. Je kunt je eigen tijd indelen en kunt werken wanneer jij wilt. In je eigen bedrijf kun je jouw eigen idee uitwerken en uitvoeren. Als ondernemer leer je allemaal nieuwe vaardigheden, zoals plannen, presenteren en je administratie bijhouden. Maar ook het maken van een website en een goedlopende webshop.

Als ondernemer ben je niet alleen maar ondernemer. Je bent ook boekhouder, verkoper, ontwerper, onderzoeker, coach en inspirator.

Het ondernemerschap heeft ook nadelen. Als jij niets doet, gebeurt er niets. Opdrachten en klanten komen niet vanzelf. Je moet hard werken voor de **omzet**.

Ondernemen kost veel tijd. Je maakt lange werkdagen. Een werkweek van zestig uur of meer is heel normaal. En omdat je met heel veel zaken tegelijk bezig bent, vraagt dat veel energie van je.



Ondernemer zijn is niet zomaar een vak dat je leert. Een ondernemer moet bepaalde vaardigheden en competenties hebben. Hij heeft doorzettingsvermogen en zelfdiscipline. Een ondernemer weet wat hij wil en moet er alles voor overhebben om het doel te bereiken. Dat vraagt veel kennis van zaken. Denk aan alles weten over het product dat of de dienst die hij verkoopt. Het gaat om vooruit kunnen denken, organiseren, **netwerken** en met mensen omgaan.

Zit er wel een ondernemer in mij? Daar kom je achter door jezelf vragen te stellen:

- Ben ik iemand die lef toont en risico's durft te nemen?
- Ben ik een doorzetter, iemand die met wilskracht zijn doel probeert te bereiken?
- Ben ik eigenzinnig?
- Ben ik oplossingsgericht en creatief?
- Let ik op de kosten en weet ik waar winst te behalen is?

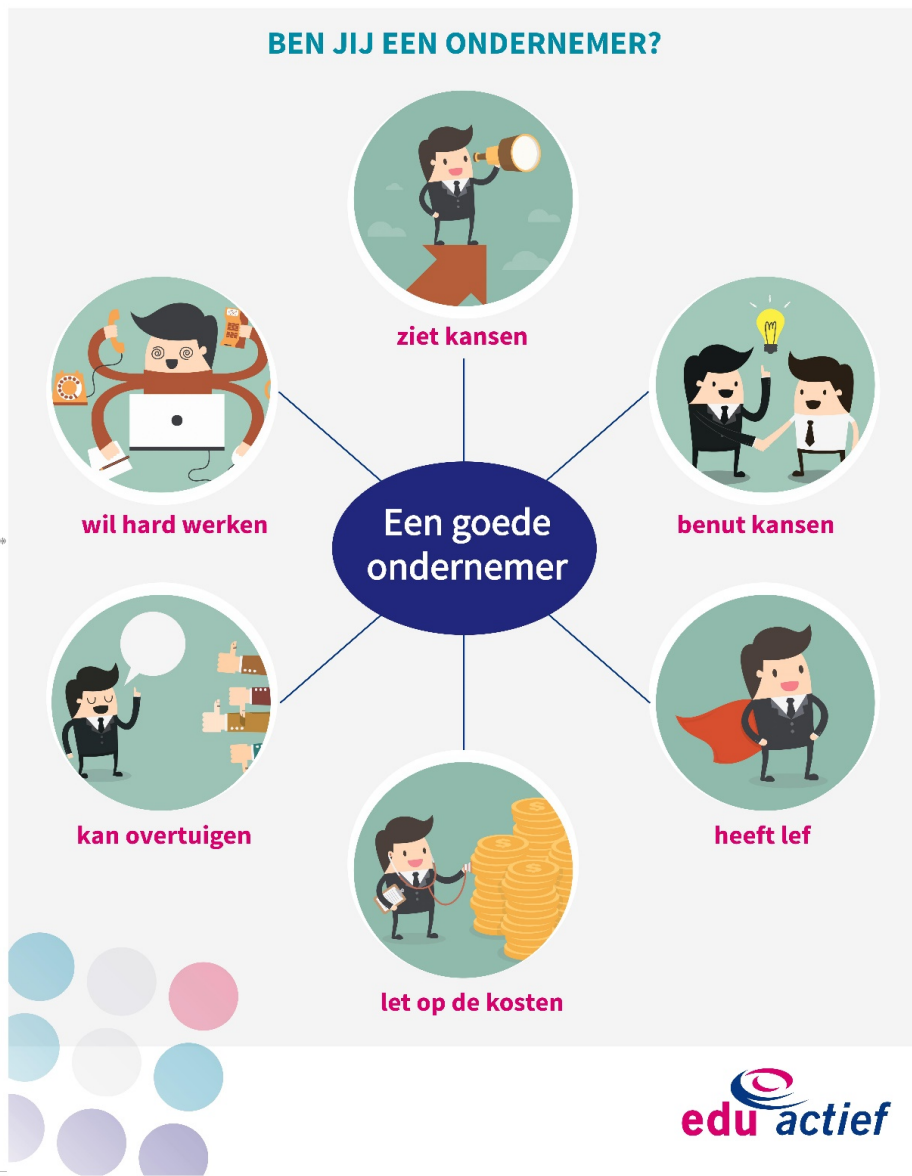
Een ondernemer moet met mensen kunnen omgaan, leiding kunnen geven en beslissingen kunnen nemen. Maar hij moet zich ook verantwoordelijk voelen voor het bedrijf en de werknemers. Hij moet commercieel inzicht en een flexibele instelling hebben. Daarnaast moet hij zich mondeling en schriftelijk goed kunnen uitdrukken, zodat hij duidelijk kan communiceren binnen het bedrijf en bijvoorbeeld met opdrachtgevers.

Heb ik alle vaardigheden en competenties die nodig zijn om ondernemer te worden? Om op deze vraag antwoord te krijgen kun je verschillende dingen doen:

1. opschrijven waar je goed in bent
Je maakt een lijstje met punten waarvan jij vindt dat je er goed in bent.
2. opschrijven waar je niet zo goed in bent
Iedereen heeft wel iets waarin hij niet goed is. Dat is niet erg, als je het maar weet van jezelf. Iets waar je niet goed in bent, kun je door een ander laten doen.
3. ouders, verzorgers, familie, vrienden en kennissen vragen waar jij volgens hen goed in bent
Vinden zij jou een ondernemer?
4. één of meer ondernemerstests doen
Je kunt deze vinden op internet. Er zijn gratis tests en tests waarvoor je moet betalen.



BEN JIJ EEN ONDERNEMER?



2 Het canvasmodel

In een ondernemingsplan beschrijf je wat je wilt met je bedrijf. Bijvoorbeeld wat je wilt gaan verkopen, op welke doelgroep jij je richt of wat je investeringen zijn.

Een van de manieren waarop je een ondernemingsplan kunt maken, is volgens het zogenoemde **canvasmodel**. Hierbij werk je negen 'bouwstenen' uit. Al die bouwstenen samen geven aan hoe je onderneming eruit komt te zien.

De negen bouwstenen zijn:

1. waarde
2. klanten
3. kanalen
4. klantrelaties
5. activiteiten (kernactiviteiten)
6. behoeftes
7. samenwerkingspartners
8. investeringen en kosten
9. opbrengsten.

WAARDE

Wat heb je de klant te bieden? Hoe onderscheidend ben je? Welke meerwaarde bied je? Ofwel: wat is jouw toegevoegde waarde? Welke problemen help je oplossen met jouw product of dienst? Waarom zouden klanten bij jou komen of met jou zakendoen?

KLANTEN

Wat is je doelgroep? Welke specifieke klanten(groepen) wil je bedienen? Wat zijn de behoeften van deze klanten? Maar ook: hoe oud zijn ze, hoeveel hebben ze te besteden, waar wonen ze, wonen ze in een gezin, wat zijn hun hobby's en interesses, wat is hun leefstijl?

KANALEN

Hoe wordt de doelgroep of klanten(groepen) op de hoogte gehouden van je aanbod? Op welke manier weten zij wat je verkoopt en waar ze het kunnen kopen of verkrijgen?

KLANTRELATIES

Hoe onderhoud je de contacten met je klanten? Op welke manier willen je klanten dat jij contact met hen onderhoudt? Welke manier is de juiste en hoe kun je dat doen tegen de laagste kosten?

ACTIVITEITEN (KERNACTIVITEITEN)

Welke (kern)activiteiten zijn belangrijk om je te onderscheiden en nieuwe klanten te krijgen?



BENODIGDHEDEN

Wat heb je nodig? Welke hulpbronnen heb je nodig om onderscheidend te zijn met jouw product of dienst? Wat heb je nodig voor je distributie, om de klantrelaties te onderhouden en om nieuwe klanten te krijgen?

SAMENWERKINGSPARTNERS

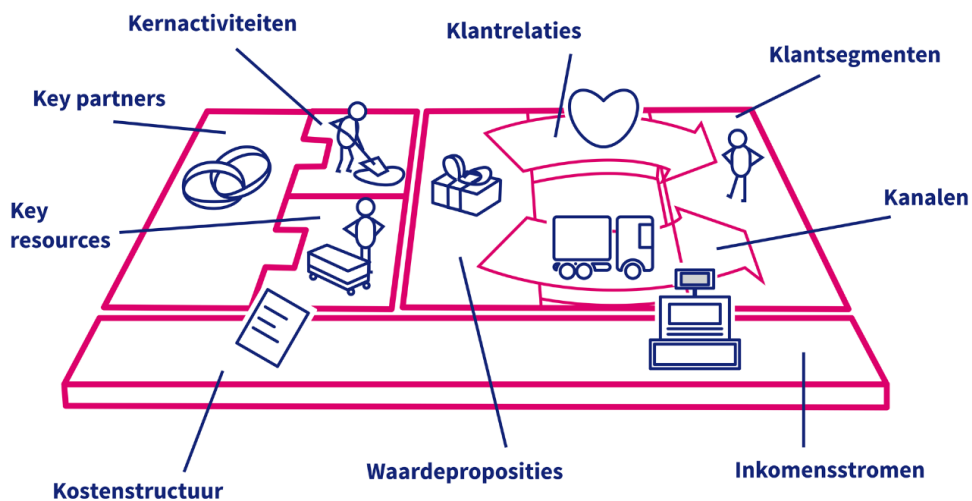
Met welke personen of bedrijven zou je kunnen samenwerken? Welke partners zijn belangrijk voor jou om nog succesvoller te zijn? Denk ook aan vrienden en kennissen die een bedrijf hebben en met wie jij kunt samenwerken.

INVESTERINGEN EN KOSTEN

Welke kosten moet je maken om met jouw businessmodel te kunnen werken? Welke hulpbronnen en kernactiviteiten zijn het meest kostbaar? Welke kosten zijn vast, welke kosten zijn variabel?

OPBRENGSTEN

Waar verdien jij je geld mee? En hoe kun je aanvullende bronnen van inkomsten ontwikkelen?



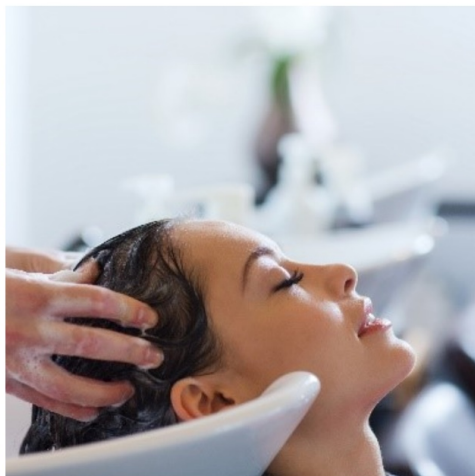
Het canvasmodel.

3 Een product of dienst?

Ga jij een product of een dienst verkopen? Dat is een keuze die je moet maken. Maar eerst moet je weten wat het verschil is tussen een dienst verkopen en een product verkopen.

Verschillen:

- **Een product is tastbaar.** Je kunt het aanraken, bekijken, voelen, ruiken en/of horen. Een dienst niet.
- **Bij een dienst werkt de afnemer mee.** De afnemer bepaalt mede de inhoud van de dienst. Meestal is er een standaardpakket, maar dat is nooit helemaal precies wat de afnemer wil. Er kan dus iets toegevoegd worden aan of afgehaald worden van de dienst. Bij een vast product kan dat niet.
- **Een product kun je in voorraad houden.** Je kunt het bijbestellen als dat nodig is. Bij een dienst heb je geen voorraad. Een dienst wordt op hetzelfde moment geproduceerd én geconsumeerd.
- **Een dienst is persoonlijk.** Deze is helemaal afgestemd op de afnemer. Een dienst is samengesteld door iemand die het vertrouwen van de afnemer/koper heeft. Een product wordt vaak in het buitenland gemaakt. De koper kent de maker niet. Het product is onpersoonlijk.
- **Op een product zit garantie.** De klant kan het ruilen als het eerder kapotgaat. Bij een dienst wordt bijna nooit garantie gegeven. Als je het advies van je adviseur niet opvolgt, kun je niet bij hem terecht voor garantie omdat dat advies niet werkt.



Shampoo is een product. De kapper verkoopt een dienst.

4 Missie, visie en doelstellingen

Doelstellingen komen voort uit de missie en visie van het bedrijf.

MISSIE

In de **missie** leg je uit waarom jouw bedrijf bestaat. Wat wil je betekenen voor je klanten, medewerkers of andere belanghebbenden? Ook vertel je in de missie wat jouw organisatie bijzonder maakt, waarom je anders bent dan andere organisaties.

De missie is de basis waaruit de strategie en organisatiedoelen worden afgeleid. De reden van bestaan noem je ook wel het '**mission statement**'.

Om je missie te formuleren, geef je antwoord op vragen als:

- Wie zijn wij?
- Wat leveren wij?
- Waar staan wij voor?
- Wie zijn onze klanten?
- In welke behoefte voorzien wij?
- Waarom zijn we anders dan andere organisaties?
- Wat vinden wij belangrijk?

Mission statements zijn vaak te vinden op de website van een organisatie. Voorbeelden van andere bedrijven kunnen je helpen om je eigen missie te formuleren.

Missie	Visie
Tijdloos	Voor een bepaalde periode
Geformuleerd met behulp van ervaringen uit het verleden	Blik op de toekomst
Wie zijn we	Wat kunnen we betekenen
Blik naar binnen: organisatiegericht	Blik naar buiten: marktgericht
Waar we voor staan	Waar we voor gaan

VISIE

In de **visie** beschrijf je de toekomstdroom van de organisatie. Je geeft aan welke bijdrage de organisatie aan de maatschappij wil leveren. In de missie geef je aan waar je bedrijf voor staat. In de visie geef je aan waar je bedrijf voor gaat. Wat wil je de komende tijd met het bedrijf bereiken? Ook vertel je in de visie wat je belangrijk vindt. Op welke manier en

waarom wil jij bepaalde dingen bereiken? Bijvoorbeeld omdat je het belangrijk vindt dat iedereen gelijke kansen krijgt of gezonde voeding voor iedereen betaalbaar is. Dingen die je als bedrijf belangrijk vindt, noem je **kernwaarden**.

Een visie is voor het hele bedrijf belangrijk. Met een duidelijke visie weet iedereen wat het bedrijf wil bereiken. Het is dan makkelijker voor medewerkers om de juiste dingen te doen.



DOELSTELLINGEN

Aan de hand van de visie kun je bepalen wat je de komende tijd gaat doen om de visie te realiseren. Je bepaalt doelen die je wilt bereiken. Sommige doelen wil je heel snel bereiken. Andere doelen vergen meer tijd. We onderscheiden daarom doelstellingen op korte en op lange termijn. Een voorbeeld van een kortetermijndoel is: mijn bedrijf starten en binnen een jaar een omzet halen van een x-bedrag. Een mogelijke doelstelling voor de langere termijn is: personeel uitbreiden en meer winst.

SMART formuleren

Om te zien of je de doelstelling hebt gehaald, moet je die SMART maken:

- S: specifiek
- M: meetbaar
- A: acceptabel
- R: realistisch
- T: tijdgebonden.

Voorbeeld

Doelstelling: een hoge omzet halen.

S: Wat is hoog? Geef een omzetbedrag aan.

M: Waaraan kan ik het zien/aflezen/meten?

A: Waarom is het redelijk?

R: Welke acties maken het haalbaar?

T: Wanneer moet de hoge omzet behaald zijn? Geef een moment aan, bijvoorbeeld een maand of een jaar.

Geef in je ondernemingsplan en marketingplan altijd SMART aan welke doelstellingen je wilt halen.



Missie, visie en doelstellingen.

5 Rechtsvormen

Iedereen die een bedrijf start, kiest een **rechtsvorm**. De keuze van de rechtsvorm heeft gevolgen voor de **belastingverplichtingen** en de **aansprakelijkheid**. De meeste starters kiezen voor een eenmanszaak. Maar er zijn nog andere rechtsvormen, zoals de vof, maatschap, bv of flex-bv.



EENMANSZAAK

Bij een **eenmanszaak** is er één eigenaar. De eenmanszaak als rechtsvorm is populair bij starters, omdat je hiervoor niet aan uitgebreide oprichtingseisen hoeft te voldoen. Je moet naar de **Kamer van Koophandel** gaan, afgekort KvK, om je bedrijf in te schrijven in het **Handelsregister**. Het KvK-nummer voor jouw bedrijf wordt automatisch aan de Belastingdienst doorgegeven.

Voordelen van een eenmanszaak

Een eenmanszaak is vrij eenvoudig op te richten.

Eén persoon is eigenaar van het bedrijf. Je hoeft dus niets op papier te (laten) zetten over onderlinge verantwoordelijkheden en verdelingen.

Een eenmanszaak profiteert van belastingvoordelen, zoals de zelfstandigen- en startersaftrek.

Nadelen van een eenmanszaak

De eigenaar is zelf voor alles verantwoordelijk. Hij is wettelijk hoofdelijk aansprakelijk voor de schade die zijn producten of diensten aan anderen toebrengen. **Hoofdelijke aansprakelijkheid** houdt in dat je privé-inkomen kan worden aangesproken om schulden af te lossen.

Een startende ondernemer kan moeilijk aan startkapitaal komen.

Op verschillende websites op internet kun je informatie vinden over hoe je een eenmanszaak opricht. Er staat ook bij waar je allemaal aan moet denken als je je bedrijf inschrijft bij de KvK. Denk hierbij aan een bedrijfsnaam en een domeinnaam voor je website. Voor het inschrijven van je bedrijf bij de KvK moet je betalen.

VENNOOTSCHAP ONDER FIRMA

De **vennootschap onder firma**, afgekort **vof**, is een rechtsvorm met andere partners. Het is de bedoeling dat iedere partner als vennoot iets inbrengt. Dat kan bijvoorbeeld in de vorm van een geldbedrag.



Voordelen van een vof

Voor het starten van een vennootschap onder firma heb je geen **minimumkapitaal** nodig. Als **vennoot** sta je er niet alleen voor. Je kunt elkaars kennis en vaardigheden gebruiken.

Nadeel van een vof

Jij en jouw zakenpartners zijn hoofdelijk aansprakelijk voor alle schulden die worden gemaakt. Het kan zelfs zijn dat **schuldeisers** aanspraak maken op jouw privévermogen en dat van je vennoten.

Er zijn veel overeenkomsten met de eenmanszaak. Het grote verschil is dat er bij een vof altijd meerdere eigenaren zijn.

MAATSCHAP

Een **maatschap** is een geschikte rechtsvorm voor professionals. Hierbij oefen je je beroep uit als zelfstandig ondernemer. Je doet dat samen met je **partners** of **maten** onder een gemeenschappelijke naam. Deze rechtsvorm is populair bij artsen en juristen.

Voordelen van een maatschap

Bij een maatschap brengt iedere deelnemer of maat iets in. Dit kan een geldbedrag zijn, maar het kunnen ook goederen of arbeidsuren zijn.

Je werkt met partners onder een gezamenlijke naam.

Je hoeft geen officiële akte op te stellen. Het is wel verstandig om onderling duidelijke afspraken te maken. Je kunt deze laten vastleggen bij de notaris.

Nadeel van een maatschap

Iedere maat is aansprakelijk voor gelijke delen. Er is een risico dat in de toekomst wrijving of onenigheid ontstaat tussen leden van de maatschap.

BESLOTEN VENNOOTSCHAP

De **besloten vennootschap (bv)** is een **rechtspersoon** die je alleen of met meer personen kunt oprichten. De bv moet worden ingeschreven in het Handelsregister van de KvK. Voordat je de bv opricht, moet je een akte laten opmaken door een notaris. In de statuten of regels van deze **oprichtingsakte** staan:

- de naam en het doel van de rechtspersoon
- de regels voor de uitgifte en overdracht van aandelen
- de wijze van benoeming van het bestuur
- de ontbinding van de rechtspersoon.

Voordelen van een bv

Het kapitaal is verdeeld in niet-overdraagbare **aandelen**. De risico's van hoofdelijke aansprakelijkheid zijn beperkt. Dit wil zeggen dat de bv aansprakelijk is voor schulden die het bedrijf heeft gemaakt. Gaat het bedrijf failliet, dan ben je als eigenaar van het bedrijf niet gedwongen je privébezittingen te verkopen. De bv is een rechtspersoon en is verantwoordelijk voor de eventuele schulden.

Bij hoge winsten hoeft minder belasting te worden betaald dan bij een eenmanszaak. De aandeelhouders zijn alleen aansprakelijk voor het bedrag dat zij in de bv hebben geïnvesteerd.

Als jou als eigenaar iets overkomt, blijft het bedrijf bestaan. Ga je met pensioen, dan verkoop je de aandelen aan de nieuwe eigenaar.

Nadelen van een bv

Er gelden strenge oprichtingseisen voor een bv. Zo moet een notariële akte van de oprichting gemaakt worden. Hierin staan de statuten vermeld, die een notaris moet controleren. De bv moet elk jaar **jaarstukken** opstellen en deze ter inzage leggen bij de KvK. Je noemt dat de jaarstukken **deponeren**.

Je kunt persoonlijk aansprakelijk gesteld worden bij **onbehoorlijk bestuur**. Onbehoorlijk bestuur wil zeggen dat je nalatig bent geweest: je hebt de boekhouding niet op orde. Of je hebt de verplichte jaarstukken niet ingediend. Het kan ook zijn dat je door **fraude** schuldig bent aan een **faillissement**.

Flex-bv

De overheid heeft het in 2012 makkelijker gemaakt om een bv op te richten. Zij deed dit met een wetwijziging en de invoering van de zogenoemde **flex-bv**. Het verplichte startkapitaal van € 18.000,00 werd afgeschaft. Ook de bankverklaring en de accountantsverklaring bij inbreng in natura werden afgeschaft.

ANDERE RECHTSVORMEN

Er zijn nog enkele rechtsvormen. Bij beginnende ondernemers of start-ups zijn die minder in trek. We bespreken deze hierna.

Commanditaire vennootschap

De **commanditaire vennootschap (cv)** lijkt veel op de vof. Het grote verschil is dat er commanditaire vennoten zijn. Dat zijn stille partners; geldschieters die verder niet actief betrokken willen zijn bij de bedrijfsvoering.

Deze rechtsvorm is een oplossing als je een vof wilt oprichten, maar zelf te weinig kapitaal hebt. De oprichtingseisen zijn simpel: inschrijven in het Handelsregister van de KvK.