



## VOORBEREIDING OP HET STARTEN VAN EEN ONDERNEMING

---

# COLOFON

---

Boom Beroepsonderwijs  
info@boomberoepsonderwijs.nl  
www.boomberoepsonderwijs.nl

Auteur: Jan Ferwerda  
Inhoudelijke redactie: Arnoud Wonnink  
Eindredactie: Hanna Molenaar

Titel: Voorbereiding op het starten van een onderneming  
ISBN: 978 90 372 6880 5  
Eerste druk/ eerste oplage

Bronvermelding: Kvk

© 2025 Boom Beroepsonderwijs | Boom

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. Auteursrecht ten aanzien van tekst- en datamining en machinelearning is nadrukkelijk voorbehouden.

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](http://www.reprorecht.nl)). Voor het overnemen van een (of meerdere) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.stichting-uvo.nl](http://www.stichting-uvo.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 Boom Beroepsonderwijs, te vinden op [www.boomberoepsonderwijs.nl](http://www.boomberoepsonderwijs.nl).

# INHOUD

---

	<b>Werken met dit keuzedeel</b> .....	<b>5</b>
<b>Hoofdstuk 1</b>	<b>Ben jij de ondernemer?</b> .....	<b>7</b>
	Ondernemerschap en ondernemingsplan .....	9
	Passie .....	10
	Ondernemerskwaliteiten .....	12
	Vaardigheden voor nu en de toekomst: 21st century skills .....	17
	Persoonlijk ontwikkelingsplan .....	19
	Personal branding .....	19
	Begrippen .....	23
<b>Hoofdstuk 2</b>	<b>Mijn ondernemersidee</b> .....	<b>25</b>
	Ontwikkelingen en trends .....	26
	Innovatie .....	32
	Duurzaam ondernemen .....	34
	Jouw idee .....	37
	Een goed idee selecteren .....	39
	Pitch en storytelling .....	42
	Begrippen .....	46
<b>Hoofdstuk 3</b>	<b>Van idee naar businessmodel</b> .....	<b>49</b>
	Een ondernemersconcept opstellen .....	50
	Businessmodellen .....	54
	Missie, visie, strategie .....	56
	Business Model Canvas .....	59
	Begrippen .....	64
<b>Hoofdstuk 4</b>	<b>Marktonderzoek</b> .....	<b>67</b>
	Marktonderzoek doen .....	68
	Externe en interne analyse .....	72
	Macro-economisch onderzoek .....	73
	Meso-economisch onderzoek .....	78
	Microanalyse .....	84
	SWOT-analyse .....	84
	Begrippen .....	88
<b>Hoofdstuk 5</b>	<b>Marketingplan</b> .....	<b>91</b>
	Praktijkvoorbeeld customer journey .....	92
	Marketingplan .....	93
	Marketingmix .....	95
	Product .....	97
	Prijs .....	98
	Plaats .....	102
	Presentatie .....	103
	Promotie .....	106
	Personeel .....	110
	Product-marktcombinatie (PMC) .....	112
	Customer journey .....	113
	Storytelling en personal branding .....	117
	Begrippen .....	119
<b>Hoofdstuk 6</b>	<b>Samenwerken</b> .....	<b>123</b>
	Praktijkvoorbeeld Rotterzwam .....	124
	Outsourcing en cross-over .....	125
	Samenwerkingsvormen .....	128
	Internationale samenwerking .....	130
	Overname, franchising en licenties .....	133

	Partners vinden .....	137
	Begrippen .....	140
<b>Hoofdstuk 7</b>	<b>Wetten, regels en risico's .....</b>	<b>143</b>
	Praktijkvoorbeeld AOV in de praktijk .....	144
	Rechtsvormen .....	145
	Belastingen .....	150
	Btw .....	151
	Schijnzelfstandigheid en Wetten .....	153
	Bedrijfsnaam en domeinnaam .....	154
	Wetten, regels en vergunningen .....	157
	Risico's .....	159
	Begrippen .....	163
<b>Hoofdstuk 8</b>	<b>Uitdaging .....</b>	<b>165</b>
	Pitchen .....	166
	<b>Index .....</b>	<b>172</b>

## WERKEN MET DIT KEUZEDEEL

### Digitale leeromgeving



Bij sommige opdrachten heb je hulpmiddelen nodig. Bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een link naar een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Het icoontje in de vorm van een wereldbol verwijst naar de digitale leeromgeving. Om hier te komen ga je naar [Boomdigitaal.nl](https://boomdigitaal.nl).

#### *Eerste keer inloggen in de digitale omgeving*

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar [Boomberoepsonderwijs.nl/licentie](https://boomberoepsonderwijs.nl/licentie).
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

Daarna kun je aan de slag!

### Voorbereiding op het starten van een onderneming

Je droomt misschien al heel lang over een eigen bedrijf. Maar om je droom werkelijkheid te laten worden, moet er nog wel wat gebeuren.

Je gaat je idee omzetten in een product of dienst, iets wat klanten willen kopen. Je gaat klanten werven, je moet een administratie bijhouden en contact houden met klanten en je boekhouder. Je gaat omzet maken! Je persoonlijke kwaliteiten als ondernemer zijn daarom belangrijk.

Hoe, waarom en wat je gaat ondernemen, komt in je ondernemingsplan te staan. Je schrijft een ondernemingsplan in de eerste plaats voor jezelf, maar je hebt het ook nodig om een lening af te sluiten.

Dit keuzedeel bereidt je voor op alle onderdelen van je ondernemingsplan. Aan het eind van elk hoofdstuk staat een beroepspraktijkopdracht waarmee je een onderdeel van je ondernemingsplan schrijft. Als je ondernemingsplan klaar is, kun je van start als ondernemer.

### Het belang van een ondernemingsplan



Bekijk het filmpje. Waarom is een ondernemingsplan belangrijk? Waarom maak je een ondernemingsplan?



## Leerdoelen

1. Je kunt een unique selling point (USP) en positionering in de markt bepalen.
2. Je hebt kennis van (commerciële) samenwerkingsvormen en kunt een keuze maken voor een onderneming.
3. Je hebt kennis van de branche, markt en doelgroepen voor het desbetreffende vakgebied.
4. Je kunt ontwikkelingen in het vakgebied onderzoeken.
5. Je kunt een eenvoudig business model/ondernemingsplan, zoals het Business Model Canvas opzetten.
6. Je hebt kennis van veel gehanteerde online en offline marketingstrategieën in het vakgebied en kunt een keuze maken voor een onderneming.
7. Je hebt kennis over relevante wet- en regelgeving voor een beginnende onderneming.
8. Je hebt kennis van maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo).
9. Je hebt kennis van verschillende soorten verdienmodellen en kunt een keuze maken voor een onderneming.
10. Je hebt kennis van doelmarktbeplanning en segmentatiestrategieën om een doelgroep te bepalen.
11. Je hebt kennis van communicatie- en verkoopkanalen en kunt een keuze maken voor een onderneming.
12. Je hebt kennis van verschillende ondernemings-/rechtsvormen en kunt een keuze maken voor een onderneming.
13. Je hebt kennis van veelgebruikte vaktermen/vaktaal met betrekking tot ondernemen.
14. Je kunt onderzoek doen naar de markt, producten/diensten en concurrentie.
15. Je kunt eenvoudige analyses uitvoeren om kansen en risico's te onderzoeken, zoals met een SWOT-analyse.
16. Je kunt product-marktcombinaties (PMC) ontwikkelen.
17. Je kunt de kostprijs en verkoopprijs bepalen voor een product of dienst.
18. Je kunt financieel inzicht toepassen bij het bepalen van het verdienmodel van de onderneming.
19. Je kunt ondernemingsdoelstellingen formuleren.

Dit keuzedeel bestaat uit:

- *Theorie, begrippen en opdrachten*  
Hierbij leer je over en oefen je met de praktijk. In sommige opdrachten werk je aan beroepsproducten, deze opdrachten herken je aan [BP]. Deze beroepsproducten kun je verzamelen in je portfolio en heb je nodig om de uitdaging aan het einde van het keuzedeel goed af te ronden.  
*De beroepsproducten in dit keuzedeel zijn:*
  - *Mijn ondernemerskwaliteiten en POP*
  - *Mijn idee*
  - *Van idee naar BMC*
  - *Marktonderzoek*
  - *Het marketingplan*
  - *Samenwerken*
  - *Wetten, regels en risico's.*
- *Test je kennis*  
Hiermee kun je zelf je kennis van de theorie testen.
- *Uitdaging*  
Dit is het eindproduct en de afronding van het keuzedeel. Hier werk je gedurende het hele keuzedeel naartoe. En hier word je op beoordeeld.  
Je gaat je businessmodel pitch en verdedigen. Check nog een laatste keer je definitieve Business Model Canvas. Sluiten alle onderdelen logisch op elkaar aan? Kun je de keuzes die je gemaakt hebt onderbouwen en verdedigen?
- *Theorietoets*  
Je docent besluit of je ter afsluiting een theorietoets maakt.



## HOOFDSTUK 1

### BEN JIJ DE ONDERNEMER?

---

Ondernemen betekent creatief zijn, kansen zien, durven en lef hebben. Het lef hebben om jezelf te onderscheiden van anderen. Maar je hebt ook zakelijk inzicht nodig om te voorkomen dat je voor verrassingen komt te staan. Een ondernemer, ook een zzp'er, doet zijn werk niet alleen. Je hebt te maken met klanten, concurrenten, leveranciers en partners met wie je samenwerkt.

Als je wilt starten als ondernemer ga je onderzoeken of er markt is voor je idee, welke prijs je kunt vragen en hoe je je klant het beste kunt benaderen. En je zult een inschatting moeten maken van je kosten en hoeveel winst je denkt te maken. Deze informatie zet je in een ondernemingsplan. Hierin staat hoe je bedrijf eruit gaat zien en hoe jij je bedrijf gaat organiseren.

Dit hoofdstuk gaat kort in op alle stappen van het ondernemingsplan. Deze stappen worden in de daaropvolgende hoofdstukken uitgewerkt. Daarnaast komen in dit hoofdstuk de eigenschappen van jou als ondernemer aan bod.

#### Aan het eind van dit hoofdstuk

- weet je wat een ondernemingsplan is
- weet je wat ondernemerskwaliteiten zijn
- weet je wat een persoonlijk ontwikkelingsplan (POP) is
- weet je welke ondernemerseigenschappen jij bezit
- weet je hoe je jezelf als een merk kunt neerzetten.

## Opdracht 1 Oriëntatie: Ben jij de ondernemer?

Je gaat voor jezelf beginnen. Je wordt ondernemer. Wat moet je als ondernemer allemaal kunnen en kennen?



Bekijk het filmpje.

- Waar gaat het filmpje over?
- Wat versta jij onder ondernemerschap?
- Welke eigenschappen moet je hebben als ondernemer?

## Opdracht 2 Youri Staman

Lees de casus en beantwoord de vragen.

### Casus Youri Staman – Staman Steel



'Niet omdat hij mijn zoon is hoor; maar Youri heeft het lassen echt goed in de vingers.' De bescheidenheid siert hem, wie goed luistert hoort vaderlijke trots. De 23-jarige Youri Staman startte vorig jaar na de zomer met zijn eigen bedrijf in Wierden. Nog geen half jaar later heeft hij zijn eerste grote order al binnen en wordt er nagedacht over het aannemen van een derde personeelslid.



#### Sleutelaar

Naast de nog jonge Youri is namelijk ook zijn vader dik 50 uur per week aan het werk om het bedrijf een goede start te geven. Dat 'handige' zat er al vroeg in bij Youri. Sleutelen aan de fiets, later aan brommers, auto's en nu dus niet meer voor de hobby, maar in zijn eigen staalbedrijf.

#### Talent maar geen krediet

Zijn olijke glimlach verklapt dat Youri nog maar net van school af is. Waar anderen talent hadden voor voetbal en gescout worden langs de lijn, haalde hij prijzen binnen als lasser. Tot een bepaalde hoogte kun je het laswerk leren, maar die finesse, daar moet je echt gevoel voor hebben. Bij Youri kwam dat er op school al snel uit en dus specialiseerde hij zich.



Toen hij zijn diploma op zak had stond Yuri te popelen om voor zichzelf te beginnen. Hij schreef samen met zijn vader zijn ondernemingsplan voor Staman Steel en diende bij de bank een aanvraag in voor een krediet. Zonder succes. Zijn leeftijd, gebrek aan ondernemerservaring en eigen vermogen gaven de bank te weinig vertrouwen om hem te helpen aan een financiering.

#### Doorverwezen naar Qredits

Omdat het plan wel goed in elkaar zit, wordt Yuri getipt door de bank om zijn aanvraag ook bij Qredits in te dienen. Met succes, want na een gesprek met bedrijfsadviseur Liesbeth krijgt hij groen licht. Zijn plan zit goed in elkaar en Yuri wil niets liever dan lassen. Het stimuleren van jong ondernemerschap is iets waar Qredits zich voor inzet.'

*Bron: Qredits en Staman Steel*

- Wat is de motivatie van Yuri om een eigen bedrijf te beginnen?
- Welke hindernissen moest Yuri overwinnen voordat hij zijn eigen bedrijf kon starten?
- Welke eigenschap heeft Yuri om een goede ondernemer te worden?
- Waaruit blijkt het succes van Yuri?

## Ondernemerschap en ondernemingsplan

Je gaat voor jezelf beginnen: je wordt ondernemer. Maar wat houdt dat nu in? Wat versta je onder ondernemerschap?

Ondernemerschap heeft te maken met een ondernemende houding. Je start met een ondernemende houding en met deze houding ga je je idee ook daadwerkelijk uitvoeren. Het gaat niet alleen om het verzinnen van een idee of om kansen te zien in de markt. Het gaat ook over **meerwaarde** bieden aan je klanten met je product of dienst. En daar hoort ook waarde voor jezelf creëren bij, want je hoopt met je onderneming ook geld te gaan verdienen.

### Ondernemingsplan

In je **ondernemingsplan** staat waarom, hoe en wat je gaat ondernemen. Een ondernemingsplan wordt ook wel bedrijfsplan of businessplan genoemd. Het ondernemingsplan is een persoonlijke uitwerking van je bedrijfsidee en alles wat daarbij komt kijken. Je legt daarin duidelijk uit hoe je van plan bent om je bedrijf op te zetten. In een ondernemingsplan onderbouw je jouw keuzes.

Een ondernemingsplan is origineel en uniek, het is jouw plan. Je maakt het ondernemingsplan in de eerste plaats voor jezelf, om een duidelijk beeld te krijgen van hoe jij je bedrijfsidee ziet en hoe je denkt geld te verdienen. Als je je ondernemingsplan presenteert bij een kredietverstrekker, kijkt de persoon die het krediet verstrekt ook naar jou als persoon die het plan gaat uitvoeren.

Hoe je jezelf presenteert is net zo belangrijk als je plan zelf. Dat zegt iets over je motivatie, je passie en enthousiasme, je overtuigingskracht en daarmee iets over de slagingskans van je bedrijf. Daarom vind je in het ondernemingsplan niet alleen het bedrijfsidee, informatie over de markt en financiële informatie, maar ook veel informatie over jouw eigenschappen terug.

## Markt

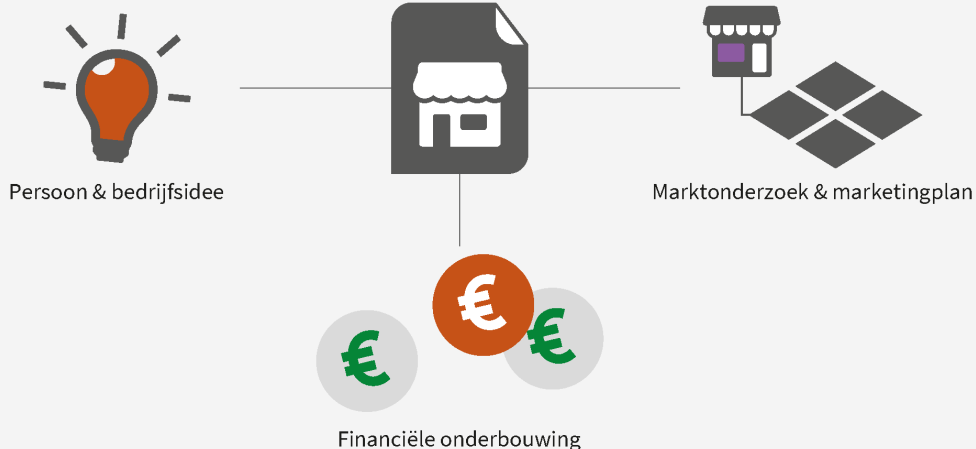


Als een ondernemer spreekt over de **markt**, gaat dit over het totaal van kopers (vragers) en verkopers (aanbieders) samen. Een ondernemer die goed op de hoogte is van de 'markt', is marktgericht.

Een ondernemersplan bestaat uit:

- je persoonlijke gegevens, je waarden en bedrijfsidee
- een marktonderzoek en je marketingplan
- financiële onderbouwing.

## ONDERNEMINGSPLAN



### Opdracht 3 Wat is ondernemerschap?

- Wat is ondernemerschap?
- Uit welke drie onderdelen bestaat een ondernemingsplan?
- Voor wie schrijf je een ondernemingsplan in de eerste plaats?
- Waarom vraagt de bank of een andere kredietverstrekker om een ondernemingsplan?

### Passie

Wat ondernemers met elkaar gemeen hebben, is dat ze veel passie hebben voor hun bedrijf. Ze doen iets wat ze graag doen en waar ze goed in zijn. En dat geeft voldoening. Die voldoening, het gevoel dat je het kunt doen zoals je het zelf wilt, het gevoel van onafhankelijkheid, is vaak belangrijker dan het idee dat je er veel geld mee verdient en rijk wordt.

Je motivatie en enthousiasme zijn dus heel belangrijk. Dat heeft te maken met waar je hart ligt, wat je graag doet. Dat heet **passie** of **drijfveer**, en die is voor iedereen verschillend. Waar ligt jouw hart? Wat doe jij graag? Gamen? Muziek maken of luisteren? Een moestuin bijhouden? Chatten met je vrienden? Voetballen? Uitgaan? Koken? Chillen? Vakantieplannen maken? Datzelfde gevoel van iets heel graag doen, moet je ook hebben voor je onderneming.

In een onderzoek onder 129 ondernemers komt naar voren dat passie vooral te maken heeft met drijfveren, bezieling en toewijding, zaken voor elkaar krijgen en met veel aandacht de dingen doen, en veel minder met bijvoorbeeld de tijd kwijt zijn als je leuke dingen doet. Passie is een bron van energie.

## Seepje

De wereld schoner en mooier maken is de missie van Jasper Gabriëlse en Melvin Loggies. Met hun sociale onderneming Seepje kregen ze hun duurzame voet tussen de deur van de wasmiddelenmarkt. Ze verwerken schillen van vruchten uit Nepal tot plantaardige wasmiddelen – en inmiddels ook allesreinigers en afwasmiddelen.

Jasper (26) en Melvin (27) zagen op tv hoe een vrouw uit Nepal schillen van de vrucht Sapindus mukorossi gebruikte om natuurlijk zeep mee te maken. Ze wikkelde de schillen in een doek, deed er water bij en ... er kwam zeep vrij. Met de zeep waste ze haar haren, lichaam en kleding.



Dat zette de vrienden aan het denken: waarom gebruiken we hier allerlei synthetische middelen als het ook natuurlijk kan? Ze gingen op onderzoek uit en kwamen in contact met hun Nepalese 'schillenboer' Hari, die net als zichzelf een positieve impact wilde creëren. Ze schraapten hun studiefinanciering (4.600 euro) bij elkaar en kochten hun eerste baal schillen. Nu, vijf jaar later, concurreren ze met de grootste multinationals.

'We zien niet snel risico's. We zijn ons er wel bewust van, maar er niet huiverig voor. Het is ontzettend leuk om een product te ontwikkelen dat nog niet bestaat en als je daar positieve reacties op krijgt, van vrienden, familie en later experts, krijg je daar veel energie van. We streven duurzame impact na. Ons doel is om zo veel mogelijk mensen blij te maken met onze producten en onze omgeving waarin we leven.'

Bron: [ikgastarten.nl](http://ikgastarten.nl)

In je ondernemingsplan omschrijf je jouw motivatie of drijfveren om ondernemer te worden zo positief en realistisch mogelijk. Je geeft antwoord op de vraag waarom je ondernemer wilt worden. Waar krijg jij energie van?

Met de volgende drie tips kom je al aardig op weg:

## Tips

### Formuleer positief

Omschrijf je motivatie niet zo: 'Ik kan niet goed samenwerken met anderen, dus begin ik maar voor mezelf.'  
Doe het eerder zo: 'Ik kom het best tot mijn recht als ik zelf kan bepalen hoe ik een klus aanpak.'

### Denk in mogelijkheden

Dus niet: 'Ik kan geen werk krijgen, dus begin ik zelf maar een eigen bedrijf'.

Maar zo: 'De omstandigheden op de arbeidsmarkt hebben me net dat extra zetje gegeven om een eigen bedrijf te beginnen.'

### Check je motivatie

Blijf weg van: 'Ik wil graag snel cashen en dat kan alleen met een eigen bedrijf.'

Maar denk: 'Ik ga iets doen wat ik leuk vind, waarmee ik anderen kan helpen en geld ga verdienen.'

## Opdracht 4 Passie

- Ondernemerschap heeft te maken met passie. Wat is passie?
- Wat is de passie van Jasper en Melvin in het voorbeeld Seepje?