

Een eigen bedrijf starten voor Dummies

Robert Jan Blom



BBNC
uitgevers
Amersfoort, 2016

Inhoud

.....

Over de auteur	1
Inleiding	3
Over dit boek.....	3
Hoe dit boek is opgezet	4
Deel I: Een bedrijf starten. Ga voor een sterk plan.....	4
Deel II: Eerst de basis in gereedheid brengen	4
Deel III: Klanten werven, zaken doen en marketing in de praktijk	5
Deel IV: Administratie, belasting en verzekering.....	5
Deel V: Het einde van de onderneming.....	5
Deel VI: Het deel van de tientallen.....	5
Pictogrammen in dit boek	6
 Deel I: Een bedrijf starten: ga voor een sterk plan	7
 Hoofdstuk 1: Het begin	9
Je eigen motivatie.....	9
Fulltime of parttime	11
Met een uitkering een bedrijf starten.....	12
Een goed idee	13
Ruwe schets langzaam vorm geven.....	13
Haalbaar of niet	14
Een eerste plan samenstellen	15
First things first: stel dat... ..	15
Een naam bedenken.....	15
Algemene, financiële en emotionele afhankelijkheid	16
Oprichten en overnemen.....	18
Eigen bedrijf oprichten.....	18
Overname bestaand bedrijf	18
Een familiebedrijf overnemen	19
De franchiseorganisatie.....	20
Met compagnon starten	21
Persoonlijke omstandigheden	22
Huwelijkse voorwaarden.....	22
 Hoofdstuk 2: Het ondernemingsplan	23
Het kan niet zonder plan.....	23
Een goede oefening.....	24
Ondernemingsplan als spoorboekje	24
Wie gaat het ondernemingsplan maken?	25
Plan op tafel	26
Het ondernemingsplan samenstellen	26



Een eigen bedrijf starten voor Dummies

Wat moet en mag er in het ondernemingsplan?.....	27
Kennis en eigenschappen	28
Checklist.....	28
De inhoud van het ondernemingsplan.....	30
Idee onderneming.....	34
Leg uit hoe je 'het' gaat doen	35
Kritisch zijn.....	38
Goede en minder goede eigenschappen van de ondernemer	40
Goede en minder goede eigenschappen van de aanstaande onderneming	41
Overleg adviseurs.....	42
De Kamer van Koophandel	42
Inschrijving in het Handelsregister.....	43
Brancheorganisatie of branchedeskundige	44
Bedrijfsadviseur	45
Verzekeringsadviseur	45
Accountant of administrateur	46
Belastingadviseur.....	46
Gemeente of provincie	46
Bank of andere kredietverleners.....	46
Jurist of notaris	47
Overige adviseurs	47
Hoofdstuk 3: Een rechtsvorm kiezen.....	53
De juiste keuze maken.....	53
De mogelijkheden op een rijtje.....	54
Eenmanszaak	55
Besloten vennootschap (bv)	56
En andere rechtsvormen... ..	59
Vennootschap onder firma	59
Commanditaire vennootschap (cv).....	60
Maatschap.....	61
Freelancers	62
Vrije beroepen	62
Naamloze vennootschap (nv)	62
Vereniging oprichten	63
Coöperatie	63
Buitenlandse rechtsvormen.....	64
Europese Naamloze Vennootschap (SE).....	64
Europese Coöperatieve Vennootschap (SCE)	65
Europees Economisch Samenwerkingsverband (EESV)	65
Buitenlandse vennootschappen	65
Europese Economische Ruimte	66
Hoofdstuk 4: De bank en andere kredietverleners	67
Op zoek naar financiers	67
Geld nodig: hoeveel, waarvoor en wanneer?	68
Begrotingen samenstellen.....	68
Investeringsbegroting	68
Financieringsbegroting	69
Overzicht privé-uitgaven.....	71
Liquiditeitsbegroting.....	72
Exploitatiebegroting.....	72

Kredietverleners	72
Banken en tarieven altijd vergelijken	73
Kredietverleners en kredietvormen	74
De bank.....	74
Overheidsregelingen.....	78
Crowdfunding.....	79
Microfinanciering.....	80
Geld lenen van vrienden en familie	81
Factoring	81
Investeerders en participatiemaatschappijen	82
Leverancierskrediet.....	82
Zekerheden tegenover bankkrediet	82
Zekerheden	83

Deel II: Eerst de basis in gereedheid brengen..... 85

Hoofdstuk 5: Locatie en bedrijfshuisvesting.....	87
Waar en waarin	87
De locatie: met het oog op de toekomst	88
De huisvesting.....	93
Mogelijkheden voor de startende ondernemer	93
Hoofdstuk 6: Met of zonder personeel starten.....	99
Personeel nodig of toch (nog) niet.....	99
Personeelsbeleid uitstippelen.....	101
Uitbesteden in plaats van personeel aannemen	103
Als er echt hulp nodig is	104
Vast personeel werven en aanstellen.....	108
Meerdere manieren van personeel werven	108
Juiste man of vrouw benaderen op de juiste manier	109
Het sollicitatiegesprek	112
Na het gesprek.....	113
Van primaire naar quartaire arbeidsvoorwaarden	113
Rendement verkopend personeel	113
Onzuivere indicatoren (kwaliteiten).....	114
Rendement berekenen.....	114
Ontslag personeel.....	114
Verplichtingen voor de werkgever	115
Medezeggenschap personeel	116
Arbowet - Arbodienst	116

Deel III: Klanten werven, zaken doen en marketing in de praktijk..... 119

Hoofdstuk 7: Klanten werven en zaken doen.....	121
Service	122
Onderscheidend zijn	123
De concurrent.....	123
Een concurrentieonderzoek	125
Concurrentieprofiel	126
Prijzenoorlog voorkomen.....	127
Serviceniveau, kwaliteit en verkoopproces.....	127

Liever adviseren dan verkopen	129
De klant centraal stellen	129
Vaste klant is goud waard	130
Oorzaken klantverlies.....	131
De doelgroep	132
Leer van elke klacht	138
Klacht snel oplossen.....	138
Netwerken.....	139
Zorg dat klanten op tijd betalen	140
Algemene- en betalingsvoorwaarden.....	141
Algemene voorwaarden deponeren.....	141
Als de klant niet betaalt	142
Vordering uit handen geven	143
Betaal zelf ook snel!	143
Hoofdstuk 8: Marketing en public relations in de praktijk	147
Leer de markt kennen	148
Marketing, ook voor startende ondernemer	149
Marketinginstrumenten: de vijf P's.....	150
De vijfde P	150
Een nieuw product: welke kansen zijn er?.....	151
Hoge investering bij nieuwe producten	152
Exportmogelijkheden per land onderzoeken	153
Buitenlands marktonderzoek bij export.....	154
Wat mag worden verstaan onder relatiebeheer?	155
Promotie – reclame – publiciteit	155
Reclame maken: van heel duur naar bijna voor niets	156
Reclame maken: van conservatief naar modern.....	157
LinkedIn.....	158
Facebook.....	158
Twitter	159
YouTube	159
Wikipedia	159
Gratis publiciteit	160
Persbericht	160
Deel IV: Administratie, belasting en verzekering	163
Hoofdstuk 9: Boekhouding en bedrijfsadministratie.....	165
Een goede administrateur is niet genoeg	165
Administratie zelf doen.....	166
Administratie.....	166
De stukken	167
Computerbestanden.....	168
Belangrijke kernbegrippen van bedrijfsadministratie	168
Het begin van boekhouding	168
De hoofdbegrippen	169
Liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit	170
Liquiditeitsbegroting	171
Solvabiliteit	172
Rentabiliteit	172

Exploitatiebegroting	173
Omzetsnelheid.....	173
De productprijs.....	174
Beleid uitstippelen met budget.....	175
Hoofdstuk 10: Belastingen.....	177
Belangrijke spelregels van de Belastingdienst.....	177
Bezoek van de belastingdienst	178
Ondernemer of freelancer.....	179
Belastingaanslagen	180
De verschillende soorten belasting.....	181
Gunstige fiscale regelingen en aftrekposten.....	183
Overige aftrekposten	185
Inkopen of investeren.....	188
Investeren of reserveren	189
En dan die autokosten.....	190
Loon, loonbelasting, premies en regelingen.....	191
Hoofdstuk 11: Verzekeringen	193
Risicobeheersing	193
Onafhankelijke adviseur	194
Allerlei soorten verzekeringen.....	194
Persoonlijke verzekeringen	195
Persoonlijk pakket als ondernemer	195
De bedrijfsschadeverzekeringen.....	197
Aansprakelijkheid op veel terreinen.....	198
Verzekeringen met personeel in dienst.....	199
Schade, ongevallen of ziekteverzuim	199
En dan deze verzekeringen nog	200
Kredietverzekering.....	200
Hoofdstuk 12: Milieu, ethisch en sociaal ondernemen	201
Maatschappelijk verantwoord ondernemen – milieu	201
Afval scheiden	202
Minder kilometers.....	202
Apparaten	202
Kou en warmte	202
Bodemverontreiniging, lucht, water en geluid.....	203
Vervuilde grond.....	204
Milieuregels: het 'Activiteitenbesluit'	205
Omgevingsvergunning.....	205
Maatschappelijk verantwoord ondernemen – ethisch ondernemerschap	206
Omgaan met personeel	206
Communicatie	206
Ethisch ondernemen: stop kinderarbeid	206
Ethisch ondernemen: wat verder.....	207
Maatschappelijk verantwoord ondernemen – sociaal ondernemerschap.....	208
Kortingskaarten en -pasjes	208
Voedselbank.....	208
Ruilwinkel.....	209

Deel V: Het einde van de onderneming 211

Hoofdstuk 13: Financiële problemen, bedrijfscrisis en faillissement	213
Problemen horen erbij	213
Financiële problemen: hoe zien die eruit?.....	214
Meest voorkomende oorzaken bedrijfscrisis en/of faillissement.....	214
Economie en faillissement	214
De echte oorzaken	215
Problemen vaak snel oplosbaar	216
Stichting Ondernemersklankbord.....	216
Bedrijfscrisis	217
Directe en/of diepere oorzaken van een bedrijfscrisis	218
Een overlevingsplan opstellen	220
Opnieuw levensvatbaarheid bepalen	224
Faillissement	224
In het kort	224
Faillissement van een klant.....	226
Schuldsanering voor particulieren	227
De surseance	228
Na de bedrijfscrisis of na het faillissement	228
Na het faillissement	229
Crisis of faillissement voorkomen	229
Verander op tijd.....	229
Vervanging en opvolging	230
Beleid: met het oog op de toekomst.....	230
Noodplan bij calamiteiten.....	230
Hoofdstuk 14: Kopen en verkopen van een bedrijf	233
Het kopen van een bedrijf	233
Nooit een bedrijf in je eentje kopen of verkopen.....	234
Bedrijf kopen (als je nog niets op het oog hebt).....	234
Bedrijf kopen (je hebt al wat op het oog).....	234
De adviseurs	235
Je verkoopt je bedrijf: met welke adviseurs?	236
Een bloeiend bedrijf of een slechtlopende onderneming.....	237
Het bloeiende bedrijf: de duurste categorie.....	237
Het bedrijf van de pensioenondernemer	237
Het slechtlopende bedrijf	238
De waarde van goodwill	238
De waarde van een bedrijf bepalen	239
Intrinsieke waarde	240
Rentabiliteitswaarde.....	240
Liquidatiewaarde	241
Het bedrijf vooraf leren kennen.....	241
Onderhandelen	242

Deel VI: Het deel van de tientallen 245

Hoofdstuk 15: Tien manieren om personeel in te zetten	247
Eigen levenspartner en meewerkende kinderen.....	247
Uitzendkrachten.....	248

Payrolling personeel.....	248
Oproepkrachten en thuiswerkers.....	248
Tijdelijk personeel of parttimers.....	249
Leerlingen, studenten, stagiairs.....	249
Seizoens- of vakantiehelpen.....	249
Freelancers.....	250
Vrijwilligers.....	250
Vaste klussendienst en uitbesteden van werkzaamheden.....	250
De elfde manier: vast personeel aanstellen.....	251
Hoofdstuk 16: Tien valkuilen vóór, tijdens en na de start.....	253
Ondernemer is onvoldoende deskundig.....	254
Idee is niet realistisch.....	254
Vorbereidingstijd veel te kort.....	255
Ondernemer waant zich al directeur.....	256
Zonder marktonderzoek en zonder concurrentieonderzoek van start.....	256
Het lukt alsmar niet met de financiering van de nieuwe onderneming.....	257
Wie en waar zijn mijn klanten?.....	258
Het debiteurenbeleid.....	259
Nauwelijks verzekerd.....	260
Een slecht plan.....	260
Index.....	263

Inleiding

Elk jaar starten 125.000 mannen en vrouwen een eigen bedrijf. Het ministerie van Economische Zaken heeft becijferd dat 3 miljoen Nederlanders rondlopen met het idee om een bedrijf te starten. Het voeren van een eigen onderneming is populair en dat is niet echt verrassend. Werk je in een eigen onderneming dan bepaal je zelf je dagindeling, je kiest je eigen klanten uit en bovenal: je verdient je eigen geld. Dat is aantrekkelijk voor jong en oud, voor vrouw en man.

Maar het opzetten en met succes uitoefenen van een eigen onderneming is niet gemakkelijk. Soms lijkt het eenvoudig, maar een bedrijf in de markt zetten en houden is een uitdaging. Je moet beschikken over deskundigheid in het vak waarin je een bedrijf opzet, je moet kennis hebben van ondernemersaspecten en liefst ook over ervaring beschikken. Velen kiezen voor een sector waarin de eigen hobby als bedrijf wordt opgevoerd. En helaas stappen veel startende ondernemers in het eigen bedrijf zonder opleiding of kennis van ondernemerszaken en zonder enige ervaring. Dat is triest, en velen moeten de droom al kort na de vestiging van hun onderneming opgeven. Dat is zuur: ondernemer word je voor het leven, niet voor één of twee jaar. En als je moet stoppen is het extra moeilijk om opnieuw te beginnen.

Over dit boek

Onderzoeken tonen aan dat naarmate je beschikt over kennis van zaken, je kansen op succes met tientallen procenten stijgen. Kennis is dus van cruciaal belang.

In dit boek vind je dan ook alles over het zelfstandig ondernemerschap. Wie het boek heeft gelezen, komt beter beslagen ten ijs op het moment dat met de daadwerkelijke start wordt aangevangen. In deze *Voor Dummies*-uitgave word je in sneltreinvaart geïnformeerd over de vele aspecten van het ondernemerschap.

Je kunt het boek beschouwen als een snelle maar diepgaande cursus, als lesboek of als naslagwerk. Je wordt herinnerd aan alle taken die je moet doen voordat de onderneming van start kan gaan, zoals overleg met betrokkenen, adviseurs raadplegen, stappen zetten, informatie inwinnen enzovoort. Wie al deze aspecten vergeet komt er óf niet toe om het eigen bedrijf op te richten, óf zet al bij aanvang een zwakke onderneming op de markt. Alle aspecten die in dit boek worden beschreven leiden ertoe dat er een sterk bedrijf komt. Waarom? Omdat je als ondernemer suc-

ces nodig hebt. Zonder succes gaat het niet. Zonder succes verlies je je bedrijf.

Loop daarom rustig langs alle aanwijzingen, reminders en tips. Bedenk dat elke stap die je zet, weer enkele procenten bijdraagt aan de kans op succes.

Hoe dit boek is opgezet

In dit boek worden alle denkbare aspecten van het ondernemerschap vanaf de startfase stapsgewijs behandeld. In de zes delen en zestien hoofdstukken zit een bepaalde volgorde maar die kan niet helemaal sluitend zijn. Daarom kunnen de delen en/of hoofdstukken ook in een zelf gewenste volgorde worden gelezen. Heb je bijvoorbeeld behoefte aan informatie over de belastingvoordelen, dan kun je er voor kiezen om eerst hoofdstuk 10 te lezen. Maar eerst eens lezen over de mogelijkheden op het gebied van personeelszaken, kan ook!

De inhoud van de zes delen in het kort:

Deel I: Een bedrijf starten. Ga voor een sterk plan

Het eerste deel gaat natuurlijk over het plan, het idee voor een eigen bedrijf. Daarbij zijn er belangrijke overwegingen zoals: wil je een nieuwe onderneming opzetten of een bestaand bedrijf overnemen? In hoofdstuk 2 wordt het plan tastbaar, immers, er moet een ondernemingsplan worden uitgewerkt. Terwijl je daarmee bezig bent moet er worden nagedacht over de rechtsvorm. De meeste starters kiezen voor een eenmanszaak, maar een bv is natuurlijk ook mogelijk. En dan een belangrijke zaak: geld van de bank. Of zijn er andere mogelijkheden om aan geld te komen? Die zijn er natuurlijk. Er kan ook worden gekozen voor financial lease, leningen van familie en vrienden of crowdfunding. Wat het beste is in jouw situatie blijkt uit hoofdstuk 4.

Deel II: Eerst de basis in gereedheid brengen

In deel II is er al iets zichtbaar van de nieuwe onderneming. Na de branche, de rechtsvorm en financiering moet er worden nagedacht over de bedrijfslocatie en de huisvesting. In hoofdstuk 5 komen deze aspecten ter sprake. In hoofdstuk 6 gaat het over personeelszaken. Elke ondernemer heeft soms, of doorlopend, hulp nodig. Moet dat altijd een medewerker in vaste dienst zijn? Nee! Er zijn nog vele andere mogelijkheden.

Deel III: Klanten werven, zaken doen en marketing in de praktijk

Als starter probeer je je weg te vinden op de ondernemersmarkt. In hoofdstuk 7 wordt ingegaan op service, concurrentie, klanten, klachten en debiteuren. En in hoofdstuk 8 worden marketing en public relations behandeld. De bekende marketingmix wordt besproken: relatiebeheer, promotie, reclame en publiciteit.

Deel IV: Administratie, belasting en verzekering

Natuurlijk moet elke ondernemer iets weten van boekhouding en bedrijfsadministratie, zelfs als je de administratie uitbesteedt. In hoofdstuk 9 wordt in begrijpelijke taal uitgelegd wat een openingsbalans is en een liquiditeitsbegroting. Het wordt uiteindelijk gemakkelijker dan je denkt. Dat geldt natuurlijk ook voor belastingen: er zijn interessante voordelen als startende ondernemer. In hoofdstuk 10 noemen we die. Daarna volgen de verzekeringen, in hoofdstuk 11, en belangrijke punten over milieu, ethisch en sociaal ondernemen in hoofdstuk 12.

Deel V: Het einde van de onderneming

Helaas kan het ook fout gaan en kunnen financiële problemen tot een bedrijfscrisis en faillissement leiden; hoofdstuk 13 gaat over deze aspecten. Elke ondernemer moet daar op voorbereid zijn, onder andere om calamiteiten te voorkomen. Maar of de onderneming nu goed of minder goed draait, er kan een situatie ontstaan waarbinnen je een bedrijf wilt kopen of verkopen. Aspecten van kopen en verkopen worden in hoofdstuk 14 behandeld.

Deel VI: Het deel van de tientallen

In dit deel vind je nog twee hoofdstukken met snelle aanwijzingen: in hoofdstuk 15 komen tien manieren aan bod om personeel in te zetten in hoofdstuk 16 gaat het om tien valkuilen vóór, tijdens en na de start.

Pictogrammen in dit boek

In dit boek zie je in de linkermarge soms kleine pictogrammen, die bedoeld zijn om je aandacht op bepaalde informatie in de tekst te richten. Dit betekenen ze:



Dit pictogram nuanceert of versterkt de eerder geschreven tekst met een voorbeeld of verduidelijking.



Dit pictogram alarmeert je voor gevaar. Je zult het bij de bespreking van risico's zeker tegenkomen.



Dit pictogram duidt op een advies of idee dat te maken heeft met het onderwerp dat wordt behandeld. Doe er je voordeel mee!



Dit teken verwijst naar diepergaande, specialistische ondernemerszaken, waar waarschijnlijk vooral een ervaren bedrijfseconoom opgewonden van raakt. Toch vind je deze onderwerpen misschien belangrijk genoeg om ze later nog eens na te lezen als je daar tijd voor hebt. Sla deze pictogrammen in eerste instantie gerust over, zodat je aandacht op de hoofdzaken gevestigd blijft.

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
-

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 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 kan 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.