

# Inleiding en leeswijzer

Plan voor een eigen zaak

Dit boek is bedoeld voor iedereen die als zelfstandige in de cosmetische branche werkt of wil gaan werken. Het boek is zowel voor starters als voor ervaren mensen geschreven, het bevat informatie die nodig is om een goed bedrijf te voeren of op te zetten. Alles onderdelen die in een ondernemingsplan voorkomen worden behandeld.

In deel één gaat het over het omzetten van je droom in een plan. Het belangrijkste hierbij is om te beschrijven hoe je ideale bedrijf eruitziet. Het bouwplan van een bedrijf is een ondernemingsplan, het vormt het fundament waarmee je je bedrijf op poten zet. We gaan ook in op de vraag wat je nodig hebt aan kennis, geld en materiaal om met je bedrijf te starten.

Zonder goede relaties ben je nergens. Deel twee gaat over deze relaties en klanten, hoe krijg je ze en hoe hou je ze.

Deel drie gaat over geld, over geld verdienen en geld uitgeven. Voor de start van je eigen bedrijf moet je ook veel rekenen en calculeren.

Nederland heeft veel regels, er zijn verschillende partijen waar je als ondernemer mee te maken krijgt. Deel vier gaat over alle organisaties en instellingen die je tegen kan komen. Er zijn veel regels waaraan je je moet houden. Wie weet waar hij op moet letten, heeft er weinig last van. Deel vier gaat over deze regels. Van Arbo wetgeving tot verzekeringen.

Veel van de informatie in dit boek is voor iedereen te vinden op het internet of in brochures, wij hebben echter geprobeerd om deze onderwerpen iets prettiger leesbaar te maken voor mensen die een ondernemingsplan maken of plannen hebben voor een eigen zaak.

De redactie

# **Deel 1**

# **Kiezen voor**

# **ondernemer-**

# **schap**

In dit deel komen de belangrijkste vragen van het ondernemen aan de orde, wat is je bedrijfsidee, wie worden je klanten, hoe ga je dat betalen, hoeveel ga je ermee verdienen en ten slotte hoe ga je je plannen uitvoeren en waar vind je informatie?

# Het idee

Zoals de titel al zegt, is dit boek geschreven voor iedereen die in de cosmetische branche een bedrijf wil beginnen. (Kapsalon, schoonheidssalon, een nagelstudio, in de voetverzorging of in de huidverzorging.) Het starten van een (kap)salon is niet erg moeilijk, de kosten zijn te overzien en er zijn geen ingewikkelde diploma's voor nodig. Juist daarom is er veel concurrentie en moet de ondernemer zich kunnen onderscheiden van alle andere bedrijven.

## Kapster/kapper

Het aantal vrouwelijke ondernemers neemt nog altijd toe. In 2003 was ruim een derde van de kappers jonger dan 25 jaar, 65 procent was jonger dan 35. In 2017 lag de gemiddelde leeftijd van kappers hoger. Er zijn ongeveer 45.000 mensen werkzaam als kapper, en dat zijn bijna allemaal vrouwen (91 procent). Ondanks, of juist als gevolg van, de corona pandemie is het aantal kapsalons in Nederland in het jaar 2020 met maar liefst 4,5% gegroeid. Dit percentage ligt duidelijk boven het gemiddelde groeipercentage van de afgelopen paar jaar.

Sommige mensen specialiseren zich, andere bieden juist meer diensten aan, zoals manicure, zonnebanken, het zetten van piercings, huidverzorging en alle andere mogelijke lichaamsverzorging. Als ondernemer zul je ontdekken dat het erg druk kan zijn en dat je weinig vrije tijd overhoudt. Vooral in de maanden rond Kerstmis zijn de agenda's van kapsters overvol. Je moet je vak goed beheersen om dan efficiënt te kunnen werken. Daarnaast heb je geduld nodig, want niet iedereen gaat graag naar de kapper. Zoals iedereen weet die weleens met kinderen werkt, kan het lastig zijn om kalm te blijven als je een krioelend kind moet knippen.

De hoeveelheid geld die jaarlijks aan haarverzorging wordt uitgegeven groeit nog steeds. Ook het aantal kapsalons en kapsters groeit. Dit biedt kansen voor iedereen die in deze branche als ondernemer aan het werk wil. De concurrentie is groot, maar wie origineel, creatief en zakelijk is maakt een goede kans op succes. Dat kan als zzp'er zijn, vaak ambulante, zonder eigen salon, als eigenaar van een eigen kapsalon of zelfs als eigenaar van een keten van salons.

## Beschrijf je droom of je idee

Waar droom je eigenlijk van? Werk je droom of je idee om als kapster aan de slag te gaan eens wat meer uit. Hoe ziet je bedrijf er over een jaar uit, wat ga je doen, wie worden je klanten en hoe ziet je eigen salon er over vijf jaar uit? Hoe beter je dit kunt omschrijven, hoe makkelijker het wordt om je plannen uit te voeren. Vrijheid om zelf te bepalen hoe je werkt, dat is voor de meeste ondernemers de

belangrijkste reden om voor zichzelf te beginnen. Mogelijk meer geld verdienen staat op de tweede plaats. En daarnaast zijn er natuurlijk nog veel andere redenen om te kiezen voor het ondernemerschap. Starten als ondernemer is dus vooral een keuze: "Ga (of blijf) ik voor een baas werken of begin ik voor mezelf?" Je bepaalt je eigen mogelijkheden en je maakt daarbij een keuze voor je bedrijfsidee en de uitvoering daarvan. Heel veel mensen die eerst in loondienst hebben gewerkt en vervolgens ondernemer zijn geworden, willen nooit meer anders. Een eigen baas heeft vrijheid en verantwoordelijkheid die je in geen enkele baan hebt.



### **Wat zijn de mogelijkheden?**

Als kapster/ondernemer kun je verschillende kanten op. Je kunt parttime of full-time werken als zzp kapster. Maar je kunt je ook richten op een of meer eigen kapsalons met een eigen concept. Ook mengvormen zijn mogelijk. De meest extreme vorm kun je als bekend stylist af en toe zelf mensen helpen en daarnaast gebruik maken van je goede naam (zie kapsel van 600 euro).

- zzp, aan huis of ambulante, of met een huurstoel in een salon
- Eigen zaak, met of zonder personeel of met huurstoel
- Meedoen met franchiseformule
- Een keten van winkels

### **Aan huis**

Als je extra ruimte hebt kun je een salon aan huis beginnen. Zolang het geen overlast veroorzaakt voor de burens kan je een mooie thuissalon opbouwen. Waar moet je op letten:

- Bestemmingsplan Wil je een bedrijf aan huis beginnen? Dan moet je nagaan of je plannen passen in het bestemmingsplan. Als dat zo is, moet je je bedrijf aan huis melden bij de gemeente.
- Mag een bedrijf aan huis niet volgens het bestemmingsplan? Dan kun je soms een omgevingsvergunning krijgen voor het handelen in strijd met regels ruimtelijke ordening. U kunt de gemeente ook vragen het bestemmingsplan te wijzigen.
- Je kunt geen personeel aannemen want alleen bewoners mogen werken in een bedrijf aan huis.

### **Huurhuis/koophuis**

Als je een bedrijf wilt starten in een huurwoning is het belangrijk om het huurcontract en de voorwaarden te lezen. Als je een sociale huurwoning hebt mag het meestal niet.

Je mag dan meestal 1/3 van je woning als kantoor of praktijkruimte gebruiken.

Vraag bij de gemeente na welke voorwaarden er nog meer zijn voor een kantoor aan huis.

### **Rekenhulp Belastingdienst**

Een manier om erachter te komen of je recht hebt op kostenaftrek is via de Rekenhulp Werkruimte in woning van de Belastingdienst. Deze aftrek kan je flink wat belasting besparen, kijk er dus naar.

### **Een eigen zaak**

Een eigen zaak kun je zelf starten, kopen of franchisen. Dat lees je verderop in dit hoofdstuk.

### **Wat moet je kunnen?**

Je moet toch minstens kunnen knippen om een salon te starten. Daarvoor heb je natuurlijk een opleiding gevolgd. Maar naast de gewone vaardigheden moet je als ondernemen nog meer kunnen. Je moet:

- Sociaal vaardig zijn en goed met mensen om kunnen gaan, zowel met klanten en personeel als met leveranciers en adviseurs.
- Met geld om kunnen gaan.
- Weten wat je wilt.
- Weten wat je kunt (en wat je niet kunt zodat je dat kunt uitbesteden).
- Doorzettingsvermogen hebben.
- Marktinzicht hebben (weten wat je klanten willen, wat de trends zijn en daarop in kunnen spelen).

### **Gewoon beginnen**

Op een dag bedenk je dat je voor jezelf wilt beginnen, je hebt altijd gedroomd van een eigen schoonheids- of kapsalon. Je schrijft je in bij de Kamer van Koophandel en je start je eigen bedrijf. Zo simpel is het. Als je wilt dat je bedrijf ook een succes wordt, zul je je ideeën moeten uitwerken. Op zich kan het geen kwaad om domweg te starten en met vallen en opstaan te leren ondernemen, maar het is veel makkelijker en goedkoper om van de ervaringen van andere ondernemers te leren en de beginnersfouten over te slaan. Je wilt toch geen onbetaalbare belastingaanslag of een brief van een advocaat waarin je aan je concurrentiebeding wordt herinnerd, of een boete van het UWV, of een schadeclaim van een klant? Ondernemen is dus kiezen, je hebt een bedrijfsidee en je wilt kiezen tussen je huidige leven en een leven als ondernemer.

### Ilona Janssen – Ambulant kapster

Ilona Janssen combineert haar werk als kapster met de zorg voor haar zoontje. Ze heeft in korte tijd een klantenkring opgebouwd, die het knippen, verven en stylen extra leuk maakt. Omdat ze bij de mensen thuis komt, is haar werk boordevol afwisseling en haar contact met de klanten heel persoonlijk. Voor geen goud wil zij nog terug naar haar oude baas. Ze raadt beginnende ondernemers aan om zich goed voor te laten lichten. “Dat is beslist heel belangrijk. In de kapsterswereld komen er de laatste jaren veel ambulante werkers bij, dat zorgt wel voor wat concurrentie, maar ik ben er niet bang voor. Als ik klanten kwijtraak komen er vast wel weer mensen voor in de plaats.”

### **Kennis om te kiezen**

Om beslissingen te nemen, heb je kennis nodig. Die kennis kun je uit boeken halen of met een opleiding of advies. Er zijn veel adviesorganisaties die ondernemers kunnen helpen met hun bedrijf. Met deze kennis en inzichten zul je uiteindelijk je eigen keuze moeten maken. Alle antwoorden op deze vragen komen in je ondernemingsplan, zowel voor jezelf als voor een eventuele partner of financier.

### **Doelen stellen**

Het besluit om zelfstandig te worden of werknemer te blijven, is voor iedereen weer anders. Toch kan het geen kwaad om van tevoren te bedenken in welke gevallen je deze keuze maakt. “Als ik merk dat ik na twee jaar proberen nog geen winst (= je inkomen) haal van 20.000 euro, dan ga ik weer volledig aan het werk bij mijn baas.” “Ik wil de eerste maand tien klanten hebben en daarna elke maand twee nieuwe klanten erbij.” Kortom, bedenk je randvoorwaarden voor het ondernemerschap, stel duidelijke doelen om je keuze te maken.

### **Drie manieren om te starten**

Er zijn drie manieren om een eigen bedrijf te krijgen: zelf starten, een bedrijf overnemen of daartussenin franchisen. Als je een bestaand bedrijf over wilt nemen, lees dan onderstaande tekst van de Kamer van Koophandel:

*“De overlevingskans van ondernemers die een bedrijf overnemen is vele malen groter dan die van ondernemers die een geheel nieuw bedrijf starten. Het overnemen van een bestaande onderneming heeft dan ook vele voordelen, je hebt inzicht in de historische gegevens zoals het klantenbestand, omzet en kosten. Zo kun je een goede inschatting maken over de winstgevendheid van het bedrijf.”*

## 1. Een bedrijf kopen

De start en de financiering van een bedrijfsovername verschillen wezenlijk van het starten van een nieuw bedrijf. De juridische, organisatorische en financiële kanten van de overname vereisen een goede voorbereiding. Iemand die een bestaand bedrijf overneemt, zal veel tijd moeten investeren in de overname. Potentiële verkopers vind je door gebruik te maken van fusie- en overnamebureaus, banken, accountantskantoren en databanken. Een van de mogelijkheden om te zoeken naar bedrijven die te koop staan, is via [www.ondernemingsbeurs.nl](http://www.ondernemingsbeurs.nl). Ook advertentiesites bevatten soms aanbiedingen. De website van de Anko, [www.anko.nl](http://www.anko.nl), bevat veel aanbiedingen van te koop staande kapperszaken.

Heb je een bedrijf op het oog? Neem de tijd en laat je niet opjagen. Zorg dat je precies weet wat je wilt met het bedrijf en stel je grenzen. Maak een ondernemingsplan. Overleg met deskundigen. Zorg voor een goed beeld van het bedrijf dat je op het oog hebt. Waarom wil de huidige eigenaar verkopen? Wie zijn de klanten, blijven deze klanten ook klant na de verkoop? Wie zijn de toeleveranciers? Hoe ziet het personeelsbestand eruit? Hoe staat het met de financiën? Een goede leidraad hierbij is het due-diligence onderzoek. Raadpleeg een adviseur bij de onderhandelingen met de verkoper. Vraag verschillende adviseurs om een offerte en maak harde afspraken.

### Voordelen van kopen

- Je hebt direct een lopend bedrijf.
- Je koopt ook de administratieve inrichting (veel mensen vergeten dat het opzetten van een goede boekhouding veel tijd en geld kost).
- Je begint direct met (een deel) van de bestaande klanten. (Denk daar wel goed over na, wat gaat de huidige eigenaar doen, stopt hij of gaat hij ergens anders verder en neemt hij de klanten mee?)
- Je hebt een zaak met een bekende locatie. Ook de apparatuur heb je al dus je kunt al je energie steken in het verbeteren van je bedrijf.

### Nadelen

Niet alles is wat het lijkt, waarom wil de huidige eigenaar verkopen? Stopt hij, gaat hij ergens anders in de stad verder? Hoe staat het er financieel voor?

De antwoorden op deze vragen zijn uiterst belangrijk, je hebt er een specialist voor nodig. Dat kan iemand zijn van de bank of iemand die gespecialiseerd is in bedrijfsovernames. Vaak zijn specialisten duur, maar ze kunnen je veel geld besparen. (Bijvoorbeeld tijdens de onderhandelingen over de prijs.) Het vinden van de juiste specialist is lastig, vraag het je bank of bel eens met Ondernemersklankbord of een andere adviesorganisatie.



### 1.1 Checklist bedrijfsovername

De gegevens die je nodig hebt om het bedrijf dat je wilt te kopen, krijg je niet zomaar. Je moet serieuze belangstelling tonen en het vertrouwen van de verkopende partij winnen. Vaak wordt de verkoper vertegenwoordigd door een 'bedrijvenmakelaar'. Een bedrijfsovername is een specialistenklus, toch kom je met een behoorlijke dosis gezond verstand een heel eind bij je beslissing. Neem de tijd en wees wantrouwend als je denkt dat je onder druk wordt gezet om snel tot koop over te gaan. Om een bedrijf te beoordelen heb je inzicht nodig in de volgende

gegevens:

- Jaarcijfers/jaarrekeningen/jaarverslagen.
- Vennootschapscontract/statuten.
- Overzicht van de lopende arbeidscontracten.
- Langlopende contracten.
- Relaties met toeleveranciers.
- Het klantenbestand, de locatie, de werknemers.
- Apparatuur en machines, de mechanische staat en de kwaliteit.
- Personeel, aantal, opleidingsniveau en ervaring, leeftijd, motivatie.

### Vraag je verder het volgende af

- Komt de prijs overeen met de waarde van het bedrijf?
- Heb je bij het vaststellen van de prijs advies gevraagd aan een objectieve deskundige?
- Heb je een ondernemingsplan opgesteld?
- Heb je in je planning rekening gehouden met mogelijke risico's, zoals dalende omzet, hogere kosten, opstartproblemen of klanten met betalingsachterstanden?

## 2. Franchise

Haircare, Hair Perfection, Hairmaxx, AMI kapsters, Cosmo Kapper, een kleine greep uit de vele franchiseformules voor kapsalons. In Nederland wordt flink samengewerkt. Wist je dat ook Formido, Livera, Vobis, Intersport, Decorette, Burger King, Albert Heijn en nog zo'n kleine zevenhonderd bedrijfsformules deel uitmaken van een franchiseformule, een 'vrijwillig filiaalbedrijf' of een 'inkoopcombinatie'? Franchising is een vorm van intensieve samenwerking tussen zelfstandige ondernemers. Daarbij stelt de franchisegever aan de franchisenemer een compleet ondernemingsconcept ter beschikking.