

ANDERMANS ZAKEN



**STEEK
JE NEUS
IN DEZE
DIY-GIDS
VOOR
ONDER-
NEMERS**



**MET
VERHALEN
UIT HET
SUCCESVOLLE
TV-PROGRAMMA**

KAMAL KHARMACH

Lannoo

D/2021/45/444 – ISBN 978 94 014 8099 4 – NUR 130

Vormgeving omslag en binnenwerk: Atelier Steve Reynders

© één & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2022.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij, de boeken- en multimediodivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

Alle rechten voorbehouden.

Niets van deze uitgave mag verveelvoudigd worden en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Foto's: ©VRT, 2021

Foto's omslag, pagina 6 en 124: Sofie Silbermann

Uitgeverij LannooCampus
Vaartkom 41 bus 01.02
3000 Leuven
België
www.lannoocampus.be

Postbus 23202
1100 DS Amsterdam
Nederland
www.lannoocampus.nl

INHOUD

Voorwoord	7
Hoofdstuk 1: Eureka: het gat in de markt!	8
Hoofdstuk 2: Show me the money: hoe kom je aan geld?	16
Hoofdstuk 3: Hoe gezond is het bedrijf waarmee je zaken doet?	24
Hoofdstuk 4: Locatie, locatie en nog eens locatie	34
Hoofdstuk 5: Opboksen tegen de e-commerce	44
Hoofdstuk 6: Hoe breng je de perfecte pitch?	54
Hoofdstuk 7: Hoe baken je je assortiment af?	66
Hoofdstuk 8: Become ... the negotiator: succesvol onderhandelen	78
Hoofdstuk 9: Be and stay happy: hoe blijf ik een blijde baas?	90
Hoofdstuk 10: Soms is stoppen opnieuw beginnen	102
Extra: Welke administratieve verplichtingen, voor je kunt starten?	112
Checklist voor je bedrijf, van start tot finish	120
Dankwoord	125
Eindnoten	126



Voorwoord

Op een dag weet je het gewoon: 'Ik begin een eigen zaak!' Je eigen baas zijn, je eigen droom najagen en in de markt zetten. Maar tussen droom en daad gaapt een grote kloof. Er komt echt wel wat meer bij kijken dan een goed idee en de durf om de sprong te wagen.

Ondernemen is meer dan gewoon hard werken. Je moet weten hoe de markt werkt, inspelen op wat je klanten willen, waken over de cijfers en zorgen dat je zelf nog gelukkig bent aan het hoofd van je bedrijf. Allemaal uitdagingen waar je al dromend van een eigen zaak misschien nog niet bij had stilgestaan.

Ik ga jou daarbij helpen. De meeste mensen kennen mij als comedian, maar ik ben ook ondernemer. Toen ik nog maar twaalf was, vulde ik al de belastingbrieven in voor de hele buurt. Vandaar m'n bijnaam 'den boekhouder'. De voorbije jaren startte ik meerdere bedrijven op en verkocht ik een succesvolle donutketen. Daarnaast sta ik voor de klas als docent bedrijfs-economie. In het programma *Andermans Zaken* deel ik mijn kennis en ervaring met ondernemers in moeilijkheden. En met dit boek wil ik ook jou helpen, zodat je als starter fantastisch uit de startblokken schiet én blijft gaan.

Waarom je je dan mag verwachten in dit boek? Geen moeilijke theorieën, wel heel wat nuttige tips en tricks uit de praktijk. Ik vertrek van een aantal cruciale vragen die je jezelf als beginnend ondernemer misschien al eens hebt gesteld, of die je je misschien eens zou moeten stellen om na te gaan of jouw project al klaar is om losgelaten te worden op de wereld. Vragen als: 'Hoe vind ik het gat in de markt?', 'Hoe bakken ik mijn assortiment af?' en 'Waar vind ik geld?' Maar ook: 'Hoe check ik of het bedrijf waarmee ik samenwerk gezond is?' en 'Hoe blijf ik een blijde baas?' Vragen die van belang zijn als je eenmaal vertrokken bent. We lossen ze allemaal overzichtelijk voor je op. Zodat je met een beetje geluk een vliegende start kunt nemen, om een prachtig parcours te rijden. Lekker voorop, natuurlijk!

Veel leesplezier én uiteraard: veel succes!

Kamal Kharmach

EU

RE

KA

HET GAT IN DE MARKT!



Één goed idee. Meer heb je niet nodig om aan je avontuur als ondernemer te beginnen. Maar hoe kom je erachter of jouw plan werkelijk kans van slagen heeft, en of jouw idee echt het gat in de markt is?

Hoe vind je een idee?

Je loopt over straat en bedenkt: hier zou een trendy modezaak passen. Of je zoekt een winkel met duurzaam aardewerk, en vindt die nergens. Of je worstelt met een probleem en je denkt: hier had al lang een app voor moeten bestaan. Of je volgt de brede media, je verdiept je grondig in een sector waarin je wilt wagen ... en plots zie je een tekort, waarop je beseft wat de oplossing kan zijn. Het idee laat je niet los. Je ziet je al aan het hoofd van je eigen imperium, waarmee je de wereld verovert.

Maar ... is mijn idee wel een goed idee?

Wel, begin eens met je idee op papier te zetten. Welk probleem wil je oplossen? Voor wie? Met welk product of welke dienst? Daarna doe je de check: is mijn idee écht waardevol? Lossen anderen dit niet anders en beter op? Analyseer daarvoor grondig je omgeving. Daarbij ga je na wat er op de markt speelt, wat de trends en de te verwachten evoluties zijn.

Om even een groot woord te gebruiken: je doet een marktonderzoek. Dat hoeft geen uitgebreide, dure studie te zijn. Stel jezelf wel enkele cruciale vragen, waarbij je zeer kritisch bent over je eigen idee. Zijn er zéker geen concurrerende koffiebars in de buurt, zonder enige goede reden? Is jouw idee voor die koffiebar écht anders ... en zitten er genoeg klanten op te wachten? Of meer algemeen: zou je zelf voor je idee geld willen betalen?

Bespreek je idee ook met heel veel andere mensen, en stel dan dezelfde vragen als hierboven. Het kost je allemaal niets, maar het helpt je om snel stappen vooruit te zetten. Gaandeweg krijgt je bedrijfsidee meer vorm en kom je meer of minder tot het besef dat het tijd is voor een stevige 'Eureka!'.¹

Pff ... Moet m'n idee uniek zijn?

Als er in jouw buurt geen enkele koffiebar te bespeuren valt en jij er een begint,

heb je daar het gat in de markt gevonden. Dan hoeft je idee niet zo uniek te zijn. Maar misschien is er wel een goede reden waarom je geen koffiebar in die omgeving vindt – te weinig passage, niet het juiste doelpubliek ...? Zie je geen graten in een koffiebar op die locatie? Dan is de drempel voor anderen wel lager om er ook één te openen. Denk dus ook goed na hoe jij jouw zaak anders kunt maken.

In andere sectoren zijn de uitdagingen anders. Wanneer je pakweg een supermarkt wilt opstarten, moet je écht op zoek naar een manier om je te onderscheiden. De grote jongens te lijf gaan op het vlak van prijs is zo goed als uitgesloten, maar je zou vandaag bijvoorbeeld kunnen inzetten op duurzaam.² Met een lokaal aanbod – een boerenmarkt in winkelvorm? Met zo veel mogelijk producten in bulk – geen (plastic) verpakkingen meer? Met acties om de voedselverspilling tegen te gaan ...? Want de consument hecht nog altijd veel belang aan de prijs en kwaliteit van voeding, maar ook aan het duurzame karakter ervan, blijkt nog uit recent onderzoek van Fevia.³

Ben je er zelf wel klaar voor?

Analyseer ook eens jezelf. Waarom wil jij een eigen zaak starten? Misschien omdat je (in ieder geval meer) je eigen baas wenst te zijn? Misschien omdat je je expertise voor meer dan één bedrijf wilt inzetten, als consultant? Omdat je overloopt van passie en kennis rond je aanbod, waarmee je het verschil kunt maken, zoals Hans Wuestenberg van de Pro Music Shop Tenuto. Hans is een van de ondernemers die we in *Andermans Zaken* geholpen hebben. Hoe precies, daarop gaan we dieper in als we het hebben over e-commerce, in hoofdstuk 5.

Nog een cruciale vraag: heb je ervaring met ondernemen, bijvoorbeeld omdat je ouders ook zelfstandig waren?⁴ Of moet je nog alles leren over ondernemerschap? Volg dan zeker een cursus bedrijfsbeheer – ook als je dat officieel niet moet doen! Hoe je je verder optimaal voorbereidt om je bedrijf te starten? Door alle tips uit dit boek te volgen en alle to do's eruit af te vinken, aan de hand van de checklist op het einde!

Kloppen de cijfers?

Niemand van ons heeft een kristallen bol, maar voor je start, kun je al een prognose maken van de verwachte kosten en opbrengsten van je nieuwe project. Je kunt jezelf voornemen om een omzet van 200.000 euro te draaien, maar heb je berekend hoe je daartoe zult komen? Als je om dat getal te behalen bij wijze van spreken duizend broodjes per dag met de hand moet smeren, zonder

personeel, is je plan niet realistisch.

Vaak overschatten starters immers de **omzet** en onderschatten ze de **kosten**. Het kan ook even duren voordat je echt omzet begint te genereren. Als je vandaag je zaak opent, verdien je morgen nog geen geld. Starten vraagt tijd: opdrachten vinden, die uitvoeren, de vergoedingen innen. **De kosten die je voor je opstart maakt, verdienen je dus ook niet meteen terug.**⁵

Dus moet je een grondig financieel plan opstellen: een overzicht van al je inkomsten, uitgaven en investeringen. Hoe je dat doet, daar gaan we zo meteen dieper op in.

Hoe stel ik mijn businessplan op?⁶

Eens je je idee scherp voor de geest hebt, is het tijd om dat idee om te zetten in een concreet plan, **het ondernemings- of businessplan**. **Schrijf daarvoor de volgende onderdelen uit:**

- **De voorstelling van jouw project:** omschrijf helder jouw idee en plan. Verwoord klaar en duidelijk wat de ambities van jouw onderneming zijn. Welk probleem zie je, en hoe wil je het oplossen? Wat wil je waarmaken voor je toekomstige klanten, en hoe dan? Schrijf het wervend, overtuigend op.
- **Cv:** het curriculum vitae van jezelf en je bedrijf. Stel jezelf, je toekomstige onderneming en jouw sterktes kort voor. Waarom ben jij dé m/v/x die dit project kunt waarmaken?
- **Strategie:** waar wil je op lange termijn naartoe met je zaak? Wat is jouw missie, visie, strategie?
- **Marktanalyse:** maak duidelijk dat je de sector waarin je wilt ondernemen, grondig hebt verkend. Welke uitdagingen en opportuniteiten zie jij in de markt? Welke kansen zie jij in die context en hoe wil je ze grijpen?
- **Marketingplan:** welke diensten bied je aan, aan wie en via welke kanalen? Hoe wil je ervoor zorgen dat jouw aanbod naamsbekendheid krijgt? En vooral: hoe wil je reclame en marketing bekostigen?
- **Financieel plan:** een onontbeerlijk onderdeel van elk businessplan: een overzicht van de kosten die je verwacht te maken, de verwachte inkomsten en de nodige investeringen. Maar ook een prognose over wanneer je winstgevend wilt zijn en welke vormen van kapitaal je zult aanspreken (eigen middelen, leningen, kredieten ...). In deze fase kun je ook nagaan welke subsidies of overheidsondersteuning je bedrijf kan krijgen. Voor de oprichting van bepaalde bedrijfstvormen is zo'n financieel plan verplicht.

Wat overweldigd door al dit denkwerk dat je te wachten staat? Maak je vooral geen zorgen: online vind je heel wat **tools die je helpen bij het opstellen van je businessplan**, waarbij je eventueel ook ondersteuning krijgt via individuele gesprekken en workshops.⁷

SHOW
ME
THE
MONEY:



**HOE KOM JE
AAN GELD?**

Om van je zaak een succes te maken, heb je – toch vaak – geld nodig om te investeren. In veel gevallen zul je minstens een deel van die (start)investeringen met je eigen middelen doen (we horen al de hamer op je spaarpot vallen), maar je kunt ook op andere manieren aan ‘vreemde middelen’ geraken.

Dat is om meerdere redenen goed nieuws: als je persoonlijke financiële slagkracht eerder beperkt is, vind je toch nog genoeg geld voor de noodzakelijke investeringen. Bovendien hoeft op die manier je persoonlijke reserve niet volledig op te gaan aan het aankopen van installaties. Weet wel dat banken vandaag echt wel een stevige eigen inbreng vragen: vaak 20 tot 50% van het te investeren bedrag én de nodige waarborgen.

Het bekendste voorbeeld van vreemde middelen in een bedrijf is natuurlijk de klassieke **banklening**, waarbij je het geleende geld typisch op meer dan een jaar afbetaalt, aangevuld met interesten. Maar je kunt ook een Winwinlening sluiten. Een laagdrempelig systeem dat de overheid in het leven heeft geroepen, om vlot geld te lenen via vrienden of familie. Meer daarover zo meteen. Of je gaat een investeringskrediet aan: een krediet op middellange of lange termijn waarmee je bijvoorbeeld een gebouw, auto of materieel voor je bedrijf koopt.⁸ Met een **kaskrediet** kun je dan weer in het rood gaan met je bedrijfsrekening. Dat kan handig zijn om je leverancier snel te kunnen betalen en zo zijn leverancierskorting te genieten, los van de cashvoorraad van je onderneming op dat moment. Let wel op: wanneer je te veel gebruikmaakt van zo'n krediet of lang wacht met het aanzuiveren ervan, kan de rente snel oplopen. Hoeveel je 'onder nul' mag gaan, de zogenaamde 'kredietlimiet', is contractueel bepaald.

Een andere mogelijkheid is het aantrekken van **risicokapitaal** ('venture capital'). Investeerders kopen aandelen van jouw bedrijf, ze worden dus deels eigenaar van je bedrijf. In veel gevallen zijn risico-investeerders *business angels*: ondernemers die hun strepen verdiend hebben in het zakenleven en die je niet alleen helpen met hun kapitaal maar ook met hun kennis.

Risicokapitaalverstrekkers, ook wel 'durffondsen' genaamd, vind je in alle maten en kleuren. Sommigen focussen zich op kleinere investeringen tot ongeveer 250.000 euro, anderen gaan voor investeringen van verschillende miljoenen. Welke durffondsen in Vlaanderen actief zijn? Dat vind je op de website van het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO): www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/financiering/overzicht-risicokapitaalverschaffers/overzicht.

Als startende ondernemer kun je via de investeringsmaatschappij PMV/Z van een aantal steunmaatregelen gebruikmaken:

- **De Startlening:** een achtergestelde lening tot 100.000 euro voor als je nog geen vier jaar zelfstandige in hoofdberoep bent. Een goede oplossing als je bijvoorbeeld vanuit werkloosheid een eigen zaak wilt beginnen. Omdat het een achtergestelde lening is, moet je de startlening bij geldproblemen pas als laatste betalen, je andere schuldeisers gaan voor. Een Startlening aanvragen kun je via een 'aanbrengers' of een kredietinstelling waarmee PMV/Z samenwerkt.
→ Alle voorwaarden en meer info vind je op www.vlaanderen.be/startlening
- **Cofinanciering:** opnieuw een achtergestelde lening, maar deze keer combineer je eigen middelen met een externe investering door een cofinancier (bank, investeringsfonds of particuliere investeerder). Het maximumbedrag bedraagt 350.000 euro. Cofinanciering aanvragen kan via een kredietinstelling of investeringsfonds waarmee PMV/Z samenwerkt, maar ook rechtstreeks via PMV/Z of via BAN Vlaanderen, als een of meerdere *business angels* mee financieren.
→ Meer info lees je op <https://www.vlaanderen.be/cofinanciering>
- **Waarborgregeling:** kan een onderneming geen financieringsovereenkomst afsluiten wegens onvoldoende waarborgen? Dan kan de Vlaamse overheid zich voor maximaal 75% van het benodigde krediet of 1,5 miljoen euro garant stellen. De limiet van het geleende bedrag ligt op 1,5 miljoen euro.
→ Meer info: <https://www.vlaanderen.be/waarborgregeling-tot-15-miljoen-euro>
- **Winwinlening:** terugblikkend zullen ondernemers vaak zeggen dat ze begonnen zijn met middelen van *'family, friends and fools'*. Daarmee bedoelen ze dat ze een deel van hun startkapitaal ophaalden bij mensen uit hun omgeving en niet bij de bank. De Vlaamse overheid riep de Winwinlening in het leven, waarmee particulieren vlot achtergestelde leningen kunnen verstrekken aan kmo's (zowel eenmanszaken als vennootschappen). Wil je een Winwinlening simuleren, indienen, aanvragen of schrappen?
→ Dat kan online via www.pmvz.eu/winwinlening
- **Microkrediet:** voor wie bij de banken geen gehoor krijgt in zijn zoektocht naar middelen, is er nog het microkrediet. Banken kunnen immers om zeer diverse redenen je aanvraag voor een lening of krediet weigeren: je leeftijd, gebrek aan ervaring, een eerder faillissement ... Via een microkrediet kom je toch nog aan startkapitaal. Al gaat het al bij al om bescheiden bedragen tot zo'n 25.000 euro.

Op zoek naar kapitaal voor je onderneming? Of wil je inzicht krijgen in je financiële situatie? Dan kun je altijd een van de ondernemerscoaches van UNIZO onder de arm nemen. Ze ondersteunen je persoonlijk tijdens het begeleidingstraject Financieel Inzicht.

→ Meer info: www.unizo.be/begeleidingen

Nog meer cruciale tips voor je financiering!⁹

- Bereken hoeveel geld je nodig zult hebben tijdens de eerste drie jaar van je bedrijf en probeer die behoefte optimaal in te vullen. Waarom al drie jaar? Omdat je liever niet meteen opnieuw op zoek moet naar centen, als je je zaak net opgestart hebt. Kapitaal ophalen vraagt veel tijd die je dan liever in je bedrijf steekt!
- Stel samen met je boekhouder een financieel plan op dat de behoefte van de komende drie jaar voldoende afdekt. Houd in dat plan zowel rekening met je investeringskosten als met de kosten voor je bedrijfscyclus, zoals die voor de grondstoffen, voorraden, bestellingen ...
- Zet genoeg eigen centen in. Zo sta je steviger in je schoenen en moet je minder lenen. Wat dan tegelijkertijd weer makkelijker lukt: als je voldoende eigen middelen inbrengt, raken anderen sneller overtuigd om in jouw bedrijf te investeren. Genoeg eigen inbreng zegt immers iets over de risico's die je wilt nemen en het vertrouwen dat je in je bedrijf hebt.
- Ga voor een gezond financieel evenwicht, zowel qua terugbetalingstermijnen (korte en lange termijn) als financieringsbronnen (eigen en vreemde middelen). Welke financieringsmix je het beste kiest, bepaal je samen met je boekhouder en ondernemersbegeleiders.
- Leen tegen een looptijd die past bij het doel van je aankoop. Investeren op korte termijn financier je dus met een lening op korte termijn. Investeren op lange termijn doe je met eigen middelen of een lening op lange termijn.
- Maak ook werk van een 'positief netto bedrijfsresultaat'. Ofte: hou je schulden op korte termijn onder controle en waak erover dat die nooit meer bedragen dan de waarde van je voorraad, cash en de facturen die je klanten jou nog moeten betalen.
- Om in aanmerking te komen voor durfkapitaal, is dé vraag of je de brutomarge tot een groter percentage van de omzet kunt laten groeien, vertelt durfkapitalist Jürgen Ingels in een boek dat absoluut op je nachtkastje moet liggen: *50 lessen voor ondernemers*.
- Maar Ingels vertelt er meteen bij dat zeker niet elk start-up durfkapitaal nodig heeft, om de onderneming te laten groeien. Van alle Amerikaanse bedrijven die in 1997-2007 het snelste groeiden, deed slechts 16% een beroep op risicokapitaal.