

Profielwerkstuk Management & Organisatie Eigen onderneming starten



Profielwerkstuk door een scholier

5e klas havo

15615 woorden

9 jaar geleden

★ 6,2

161 keer beoordeeld

Vak

M&O

Inleiding

Wij, Jasper van den B en Robin van de W, hebben ons profielwerkstuk gedaan over het opzetten van een eigen onderneming. Wij hebben allebei een economisch vakkenpakket en als keuze vak Management en Organisatie oftewel M&O. Dit profielwerkstuk heeft dan ook veel betrekking op het vak M&O. M&O is natuurlijk een heel breed vak, je kunt er vele kanten mee op. Wij hebben gekozen voor een heel breed onderdeel namelijk het opzetten van een eigen onderneming. Eigenlijk alle dingen met betrekking op M&O kun je toepassen op dit onderwerp.

De deelonderwerpen die we gekozen hebben, zijn allemaal heel verschillend en vertellen stap voor stap hoe het opzetten van een bedrijf verloopt. Eerst hebben we het over wanneer ben je nu geschikt om ondernemer te worden. Welke vaardigheden heb je nodig. Wat is belangrijk en waar kun je op rekenen als je ondernemer bent. Vervolgens hebben we het over rechtsvormen.

Het is natuurlijk van groot belang dat wanneer je een bedrijf opzet je van te voren goed nadenkt over de rechtsvorm. Het is namelijk van groot belang welke rechtsvorm je kiest bij welk bedrijf. Daarna moet je gaan kijken naar de vergunningen en wetten, dit is dan ook onze derde deelvraag. Ten 4de vertellen we over hoe je een ondernemingsplan opzet. Daarin staat hoe je alles aan wilt pakken.

We hebben deze voor de deelvragen, hoe kan ik mijn bedrijf het beste financieren en hoe kan ik mijn bedrijf het best promoten gezet. Dit hebben wij gedaan, omdat in het ondernemingsplan komen deze zaken wel ter orde, maar werk je ze nog niet verder uit. Dat doe je uiteindelijk op het einde pas en daarom staan deze laatste twee deelvragen op het einde.

Waarom hebben wij eigenlijk voor dit onderwerp gekozen?

Wij hebben natuurlijk in de eerste plaats voor dit onderwerp gekozen, omdat het ons erg aanspreekt. Je ziet dagelijks allemaal grote bedrijven. Wij vonden het interessant om te weten hoe alles nu geregeld wordt in een bedrijf. Wat moet ik allemaal kunnen om z'n bedrijf op te zetten. Van tevoren had Robin hier totaal geen idee van, Jasper wist al wel een beetje hoe het allemaal in elkaar zat. Je ziet en hoort de laatste tijd dat veel mensen een eigen onderneming hebben.

Veel kleine eenmanszaakjes en ook grotere bedrijven. Het is hard werken, maar er zijn er genoeg die na een aantal jaren in een dure auto rondrijden en veel geld verdienen. Wij vroegen ons af kunnen wij dit zelf

ook? En het lijkt ons allebei ook leuk om later zelf een eigen bedrijf te hebben. Wij verwachten dan ook dat we na dit werkstuk weten hoe het allemaal in elkaar zit. En dat we ook daadwerkelijk een eigen bedrijf zouden kunnen starten.

Wij proberen in dit werkstuk dan ook zo goed en uitgebreid mogelijk te vertellen wat er allemaal bij komt kijken.

Logboek

datum tijd plaats werkzaamheden resultaat/afspraken/ persoonlijke ervaring

Plan van aanpak

PLAN VAN AANPAK Hoofdvraag Hoe start ik een eigen onderneming?

Deelvragen Welke vaardigheden en eigenschappen zijn belangrijk voor een ondernemer?

Welke rechtsvorm moet je kiezen?

Hoe regel je de vergunningen en wat zijn de wetten?

Hoe zet je een ondernemingsplan op?

Wat zijn mogelijke financieringen?

Hoe kan ik mijn bedrijf het best promoten?

Hypothesen

Verwachtingen Een snelle opzet van wat wij verwachten:

Welke vaardigheden en eigenschappen zijn belangrijk voor een ondernemer?

- Niet voor problemen uit de weg gaan
- Doorzettingsvermogen
- Altijd beschikbaar zijn voor je bedrijf

Welke rechtsvorm moet je kiezen?

- Bepaal of je bedrijf een eenmanszaak, CV, VOF, of BV wordt

Hoe regel je de vergunningen en wat zijn de wetten?

- Bij de gemeente vragen wat voor vergunningen je nodig hebt en deze proberen te regelen. Ook moet je controleren of je alles via de wet correct doet.

Hoe zet je een ondernemings- marketingsplan op?

- Je maakt een plan, waarbij je opstelt hoe je de onderneming draaiende wilt houden. Wat je verwacht te verkopen en wat je aan inkopen nodig hebt.

Wat zijn mogelijke financieringen?

- Je zult al je kosten die je maakt met je plan moeten kunnen betalen en dit moet je regelen met de bank.

Hoe kan ik mijn bedrijf het best promoten?

- Kijken wat de mogelijkheden zijn met posters en advertenties. Wat de kosten zijn en wat dit opbrengt.

Werkwijze

Methode Samen goed alles organiseren en de taken eerlijk verdelen zodat we allebei ons aandeel hebben aan het werkstuk. We willen eerst zoveel mogelijk informatie hebben en daarna aan de slag gaan met de beantwoording van de vragen.

Informatiebronnen

Hulpmiddelen

- Scholieren
- Google
- Wikipedia
- Boeken en tijdschriften
- Interview met ervaringsdeskundige

Presentatievorm Wij gaan een PowerPoint laten zien. Jasper is goed in PowerPoint dus die kan er iets moois van maken. De informatie erin moet goed en overzichtelijk zijn.

Taalverdeling We proberen alles zo veel mogelijk samen en tegelijk te maken, zodat we elkaars werk kunnen controleren

Ondernemer

1. Ondernemer zijn of worden 3
 - 1.1 Criterium van een ondernemer 3
 - 1.1.1 Sterke en zwakke punten 4
 - 1.1.2 Weten waar je staat 4
 - 1.2 Doelen 5
 - 1.2.1 Nieuwe kansen 5
 - 1.3 Kenmerken van een ondernemer 6
 - 1.3.1 Wil altijd het beste 6
 - 1.3.2 Plezier in wat hij doet 7
 - 1.3.3 Bereid om veel te werken 7
 - 1.3.4 Hulp aan derden vragen 8
 - 1.3.5 Financieel goed onderlegd 8
 - 1.4 Zelf ondernemer worden 8
 - 1.4.1 Wat komt erbij kijken? 8
 - 1.4.2 Opleiding en ervaring 9
 - 1.4.3 Onderscheiden van concurrentie 9
 - 1.5 Startende ondernemers 10
 - 1.5.1 Succesvolle starters in de economie 10
 - 1.5.2 Belangstelling voor ondernemerschap 11
 - 1.5.3 Overleven met je onderneming 11
 - 1.5.4 Ondernemersplan 12
 - 1.5.5 Snelle groeiers 12
 - 1.6 Verschillende ondernemers
 - 1.6.1 Een nieuw bedrijf of een overname 13
 - 1.6.2 Zelfstandig ondernemen of met personeel 13
 - 1.6.3 Wat doe je met je huidige baan? 14
 - 1.7 Bronnen 15

Ondernemer zijn of worden

Ondernemer worden kan niet iedereen, je zult er bepaalde eigenschappen en kenmerken voor nodig hebben. Het is ook niet makkelijk om een ondernemer te worden, want er zijn heel veel zaken die geregeld moeten worden.

Je moet als ondernemer ook doelen stellen en altijd het beste willen voor de onderneming. Hierbij zul je veel moeten opofferen. Je moet bereid zijn om veel te werken, en daarom is het ook belangrijk dat je plezier hebt in wat je doet.

Misschien heb je ook wel een opleiding, of enige ervaring nodig om een bedrijf in een specifieke branche te beginnen. Zo heb je de meeste kans om je concurrenten voor te blijven, en je onderneming te onderscheiden op de markt.

Het maken van een ondernemers- en marketingplan helpt je vaak bij het starten van je onderneming.

Zeker wanneer je van plan bent om een nieuw bedrijf op te zetten, in plaats van een overname.

Er zijn ook nog verschillende soorten ondernemers, en we bespreken ook welke ondernemers nu de meeste kans hebben om succesvol te worden.

1.1 Criterium van een ondernemer

Vaak worden ondernemers succesvol doordat ze de juiste eigenschappen hebben. Maar welke eigenschappen zijn nu belangrijk om succesvol te worden? Er wordt bij succesvolle ondernemers vooral over negen eigenschappen gesproken.

Een succesvolle ondernemer*1 :

- ☹ Stelt doelen
- ☹ Kent zijn sterke en zwakke punten
- ☹ Is altijd op zoek naar kansen
- ☹ Weet waar hij/zij staat
- ☹ Is financieel goed onderlegd
- ☹ Wil altijd het beste
- ☹ Heeft plezier in wat hij doet
- ☹ Willen best veel uren werken
- ☹ Vragen hulp aan derden

1.1.1 Sterke en zwakke punten

Een van de belangrijke eigenschappen was het kennen van je sterke en zwakke punten. Dit is belangrijk om te weten waar je eventueel hulp voor nodig hebt. Je weet dan precies welke vaardigheden je moet leren om je onderneming, en daarmee je kans op succes, te verbeteren.

Een succesvolle ondernemer wil ook al zijn kansen om kennis op te doen grijpen. Het is belangrijk om je kennis en vaardigheden te blijven ontwikkelen. Om altijd modern en vernieuwend te blijven.

1.1.2 Weten waar je staat

Het is ook belangrijk om als ondernemer te weten waar je staat. Ze willen alles weten over hun eigen onderneming en wat er in de onderneming gebeurt.

Het is ook belangrijk om te weten wat er bij de concurrent allemaal speelt, om zo de concurrentiestrijd te blijven winnen. Daarom is ontwikkeling van je eigen bedrijf ook een belangrijke kenmerk voor succes.

Je moet als ondernemer ook weten hoever je bent in het volbrengen van je financiële doelen. Lopen de zaken zoals verwacht, en is de onderneming winstgevend.

*1

<http://zakelijk.infonu.nl/onderneming/33416-negen-eigenschappen-van-de-succesvolle-ondernemer.html>

1.2 Doelen

Als ondernemer moet je altijd doelen stellen. Dan weet je beter in welke situatie je zit en hoe de toekomst eruit komt te zien. Je moet weten hoe de onderneming nu draait, en of er veranderingen moeten komen. Vaak hebben de ondernemers ook al in hun kinderjaren veel doelen aan zichzelf gesteld. Ze wouden altijd al goed zijn in een bepaalde sport, of goed presteren op school. Het is namelijk belangrijk dat je je diploma haalt, vooral als je een eigen firma wilt beginnen.

Zelfstandigen hebben vaak ook al in de kinderjaren door wat de waarde van geld is. Ze weten goed om te gaan met hun centen en weten dat je niet zomaar iets kunt kopen, maar ervoor zult moeten sparen. Je ouders zullen immers niet altijd voor jou betalen.

Het is ook belangrijk dat je al vroeg een bijbaantje hebt, om ervaring op te doen. Om zo zelf geld te verdienen, zodat je leuke dingen kunt doen. Misschien dat je dit geld ook kunt sparen, want succesvolle zelfstandigen zijn vaak ook financieel sterk.

Het is niet zo dat alle ondernemers ook al zijn doelen weet te bereiken, maar hij weet er mee om te gaan en gaat er tenminste wel altijd voor. Zij hebben een visie voor de toekomst en daar blijven ze naar streven. De doelen blijven ook veranderen en er komen ook nieuwe doelen bij. Vaak begrijpen zij ook niet waarom andere mensen dit niet doen. Door ondernemers word vaak niet met de dag geleefd, maar zij kijken graag naar de verre toekomst, om alles goed voor elkaar te hebben.

1.2.1 Nieuwe kansen

Een andere eigenschap van succesvolle zakenmensen is dat ze altijd open staan voor nieuwe kansen. Dit heeft geen betrekking op de ervaring van de ondernemer. Hij of zij weet altijd dat nieuwe kansen gezocht en gegrepen moeten worden.

Ze moeten wel opletten dat ze de goede kansen benutten en de minder goede kansen laten schieten. Het is belangrijk om niet kansen te grijpen die een minder goed effect hebben op de zaak.

Een bedrijfseigenaar zal dan ook altijd objectief naar een kans kijken en altijd eerst goed nadenken voordat hij een besluit maakt. Hierbij kunnen ze zich de volgende vragen stellen*2:

- ☺ Is dit werkelijk zo goed als het klinkt?
- ☺ Is dit iets wat ik werkelijk wil gaan doen?
- ☺ Heb ik de benodigde vaardigheden of kan ik deze ontwikkelen?
- ☺ Zal dit mij helpen om mijn financiële doelstellingen die ik mijzelf heb gesteld?
- ☺ Welke impact zal dit hebben op mijn gezin?

Wanneer ze de kansen grijpen willen ze er ook van profiteren. Dit gebeurt vaak niet impulsief. Maar ze willen wel profiteren van kansen om te voorkomen dat ze er later spijt van hebben, dat ze de kans niet gegrepen hebben.

1.3 Kenmerken van een ondernemer

Er zijn veel eigenschappen die je kunt gebruiken als ondernemer, maar ook moet je bepaalde kenmerken hebben. Je moet bijvoorbeeld behoorlijk wat geld hebben, maar dat is nog niet het belangrijkste. Het belangrijkste is dat je bereid bent er voor de volle honderd procent voor te gaan. Dat houdt in dat je veel uren wilt werken en altijd het beste wilt. Een ondernemer weet vaak ook wat zijn mindere kanten zijn, en vraagt op die momenten hulp aan derden.

1.3.1 Wil altijd het beste

Zelfstandigen gaan altijd voor het beste. Ze vinden dat dingen op een bepaalde manier moeten gebeuren, ze hebben altijd een idee en willen dat idee zo goed mogelijk uitgevoerd zien.

*2

<http://zakelijk.infonu.nl/onderneming/33416-negen-eigenschappen-van-de-succesvolle-ondernemer.html>

Ze hebben normen waaraan op iedere manier moet worden voldaan, zowel bij inkoop als bij verkoop. Maar ook voor services en producten heeft de ondernemer normen.

Wanneer er iets voorvalt wat niet aan die normen voldoet word dit ook zo snel mogelijk geretourneerd, of word hier even over gebeld. Ze zoeken naar de beste producten in hun prijsklasse, en er zal nooit half werk geleverd worden.

Wanneer het product niet goed is, zal de ondernemer dit ook vooraf tegen de klant zeggen, zodat deze een besluit kan maken. Zo houd je klanten tevreden en ben je een succesvolle ondernemer.

1.3.2 Plezier in wat hij doet

Je zult als ondernemer altijd bereid moeten zijn om te werken. Vaak zul je dan ook meer werken dan een normale fulltimer. Dan is het wel verstandig en logisch als je een bedrijf start in een branche die je interessant vindt.

En natuurlijk zitten er ook kanten aan het ondernemerschap die minder leuk en interessant zijn, maar je moet wel kunnen genieten van het werk dat je doet. De meeste zelfstandigen vinden het plezierig omdat ze het voor zichzelf doen.

1.3.3 Bereid om veel te werken

Vaak vinden ze het ook niet erg om veel uren bezig te zijn met wat ze leuk vinden. Omdat je deze tijd moet benutten om een vooruitgang in je onderneming te krijgen. Soms is het dan nodig dat je langer dan 8 uur per dag werkt.

De eigenaar moet namelijk ook administreren, vergaderen, gesprekken voeren, en dingen regelen. Ook moeten ze zich houden aan afspraken die ze gemaakt hebben en zullen hierdoor ook onregelmatig werken.

Een ondernemer weet dus als de beste wanneer het tijd is voor plezier en wanneer er hard gewerkt moet worden.

1.3.4 Hulp aan derden vragen

Een ander kenmerk van een goede ondernemer is dat hij of zij altijd hulp inschakelt wanneer dat nodig is. Zij vinden het niet erg om professionals in te huren wanneer dit echt genoodzaakt is.

Ze kiezen op dit moment graag voor zekerheid in plaats van achteraf sorry te zeggen. Ze weten heel goed

dat ze niet alles alleen kunnen en dat ze verantwoordelijkheden hebben. Dit kan doormiddel van eigen werknemers, maar het kan ook dat er hulp aan derde moet worden gevraagd.

1.3.5 Financieel goed onderlegd

Eigenaren van een bedrijf zijn vaak al vanaf hun geboorte goed geweest met geld. Ze weten hoe begrotingen werken en kunnen hun financiën goed bijhouden.

Ze kunnen zo in elke fase, op elk moment, laten zien wat de financiële situatie is. Hoeveel van hen is en hoeveel er nog af te lossen is. Vaak hebben ze ook gedacht aan reserves voor mindere periodes. Ze weten als de beste dat ze eerst moeten investeren voordat ze kunnen verdienen, en gaan dan pas naar zichzelf kijken.

1.4 Zelf ondernemer worden

Naast kenmerken en eigenschappen van een succesvolle ondernemer heb je ook vaardigheden nodig om zelfstandig te worden. Met alleen goede eigenschappen en kenmerken red je het immers niet.

1.4.1 Wat komt erbij kijken?

Je moet een paar duidelijke sterke punten hebben in de volgende persoonlijke vaardigheden van een ideale ondernemer *3:

- 😊 Vak- en beroepsbekwaamheid
- 😊 Zin voor observatie
- 😊 Kritisch en creatief denken
- 😊 Leervermogen
- 😊 Realistische instelling
- 😊 Stressbestendigheid
- 😊 Flexibiliteit
- 😊 Kunnen omgaan met risico's
- 😊 Durven nemen van beslissingen en verantwoordelijkheid
- 😊 Communicatief sterk
- 😊 Inspireren en motiveren
- 😊 Kunnen plannen en organiseren
- 😊 Doorzetten en dynamisch zijn

Je kunt natuurlijk nooit aan al deze eisen voldoen, maar het is wel belangrijk dat je weet wat je kunt en wat je niet kunt.

1.4.2 Opleiding en ervaring

Het is belangrijk dat je niet helemaal als onwetende de (nieuwe) branche in gaat. Je zult immers kennis van zaken moeten hebben. Zonder enige ervaring of opleiding is je slagingspercentage tot succesvolle ondernemer een stuk lager.

Wanneer je al vanaf het begin van je opleiding graag in die branche bezig bent, en daar ook een bedrijf in begint is je slagingspercentage een stuk hoger dan het gemiddelde. Ook kan ervaring in de branche handig zijn in het voortzetten van je bedrijf. Je hebt dan al een voorsprong.

*3 <http://www.unizo.be/starters/viewobj.jsp?article=4084>

1.4.3 Onderscheiden van concurrentie

Er zijn vele mensen die het idee hebben om een eigen bedrijf te beginnen. Misschien wel omdat ze denken het gat in de markt te hebben gevonden.

Maar je moet rekenen op veel concurrentie. Je zult zeker niet de eerste zijn die op een goed idee is gekomen. En alleen met goede ideeën en veel passie redt je het niet. Je zult je product toch redelijk moeten verkopen. Hiervoor zul je je product moeten veranderen of aanpassen, of je moet nieuwe producten verkopen. Onderscheiden van de concurrentie is namelijk heel belangrijk wil je klanten trekken.

1.5 Startende ondernemers

Wanneer je voor jezelf begint leef je in onzekere tijden. Veel mensen maken toch de afweging tussen het blijven werken bij je huidige baas, of toch maar voor jezelf beginnen.

Waarom willen veel mensen voor zichzelf beginnen? Veel mensen hebben de ambitie om een eigen bedrijf te starten, omdat ze momenteel geen baan hebben, of ze willen meer verdienen, of ze willen meer vrijheden. Maar het kan ook dat ze een van deze doelen ook kunnen bereiken bij een andere werkgever, of een andere functie bij je huidige werkgever.

1.5.1 Succesvolle starters in de economie

Nieuwe bedrijven zorgen voor vernieuwing en innovatie in de economie. Die dynamiek in de economie vind zijn oorsprong in nieuwe bedrijven. Vooral de werkgelegenheid moet komen door snel groeiende nieuwe bedrijven. Nieuwe ondernemingen met frisse ideeën en concepten stimuleert de onderlinge concurrentie en houdt de bestaande bedrijven scherp.

1.5.2 Belangstelling voor ondernemerschap

De afgelopen jaren is belangstelling voor het ondernemerschap toegenomen. Dit is te zien in figuur 1*. Vanaf 2003 is er een stijgende lijn. In 2003 waren er namelijk 54.000 nieuwe ondernemers, terwijl er in 2007 113.500 nieuwe zelfstandigen waren, een verdubbeling ten opzichte van 2003. Het aantal starters in de totaliteit aan bedrijven was in 2003 nog 5,7% terwijl dit in 2007 maar liefst 10,4% was. Dat wil zeggen dat 1 op de 10 bedrijven nieuw was in 2007.

1.5.3 Overleven met je onderneming

Maar niet iedere onderneming weet te overleven. Het is moeilijk om je ondernemerschap om te zetten in succes. Na 3 ½ jaar bestaat nog 60% van de nieuwe bedrijven. Na 5 ½ jaar is nog 50% actief. Dit is te zien in figuur 2*.

*1http://www.ing.nl/Images/Pamflet%20Succesvol%20beginnend%20ondernemerschap_tcm7-17051.pdf

*2http://www.ing.nl/Images/Pamflet%20Succesvol%20beginnend%20ondernemerschap_tcm7-17051.pdf

Van alle startende ondernemers kan 7% tot 10% snel groeien. Je bent een snelle groeier wanneer je het eerste jaar een omzet haalt van €100.000,- per werkend persoon en in het tweede jaar de omzet minimaal verdubbelt. Ook moet het bedrijf na drie jaar minimaal 5 werknemers hebben.

1.5.4 Ondernemersplan

Het is belangrijk dat je een goed doordacht, uitgewerkt en onderbouwd plan hebt voor het starten van je eigen zaak. Het is het ideale middel voor overleven en snelle groei. In dit plan word besproken wie de ondernemer is en wat hem of haar beweegt om ondernemer te willen worden of zijn. Je kunt zo ook na een bepaalde tijd kijken of de resultaten te vergelijken zijn met het beoogde doel. Zo kun je kijken of je op schema ligt en of er nog bijgestuurd moet worden.

1.5.5 Snelle groeiers

Wanneer er met een objectieve blik naar de persoonskenmerken kijken (figuur 3*), blijkt dat mannelijke en jongere en hoger opgeleide beginnende ondernemers vaker de ambitie hebben om te groeien met hun bedrijf. Zij hebben vaak ook de kracht en het doorzettingsvermogen om heel veel uur in hun onderneming te steken. Zij zijn ook bereid om meer personeel aan te nemen dan de oudere, vrouwelijke of lagergeschoolde starter. Het is ook heel belangrijk als sterke ondernemer, om ervaring te hebben in de branche waar je actief bent. Je weet hoe de markt in elkaar zit en je weet wie je concurrenten zijn. Ook weet je waar het nog aan schort en wat jij als ondernemer misschien kunt verbeteren, met jouw onderneming.

Wanneer je kennis hebt van de markt is het ook makkelijker om een netwerk op te bouwen met potentiële klanten en leveranciers. Je kunt hierdoor misschien ook een samenwerking beginnen, of je kent nog oud-collega's die je graag zou willen contracteren.

3*http://www.ing.nl/Images/Pamflet%20Succesvol%20beginnend%20ondernemerschap_tcm7-17051.pdf

1.6 Verschillende ondernemers

Naast de vaardigheden, eigenschappen, en kenmerken van een ondernemer zijn er ook veel onderzoeken die uitwijzen wat voor ondernemer je bent. Want niet iedere ondernemer is het zelfde. Dit zijn de mogelijkheden*4:

- ☺ Pionier: mogelijkheden, de toekomst, visie, out-of-the box, gepassioneerd, optimistisch, oplossingen, weinig aandacht voor details, erkenning, fantasie.
- ☺ Manager: regels en procedures, korte termijn, overzicht, orde, efficiënt, verantwoordelijkheidsgevoel, loyaal en integer, kan slecht tegen verandering.
- ☺ Vakman/vakvrouw: goed op de hoogte, ervaring en vakkennis, onafhankelijk, rationeel, individualistisch, realistisch, de beste, kritisch, realiteit, presteren, perfectionistische, autoritair, kwaliteit.
- ☺ Verkoper: relaties, gevoel, contact, zakelijke overwegingen, klantgericht, acceptatie, harmonie, win-win situaties, flexibel, enthousiast, conflictvermijdend.

1.6.1 Een nieuw bedrijf of een overname

Wil je echt een eigen bedrijf beginnen, waar ook al jouw idealen inzitten, of heb je niet het geduld om een bedrijf van de grond op te bouwen? Wil je graag vanaf het begin zekerheid hebben van klanten, omzet en inkomsten? Zie jij een uitdaging in het overnemen en het verbeteren van een bedrijf, dan lijkt het me handig om een bedrijf over te nemen. Het is beide een hele uitdaging, omdat het moeilijk is om een bedrijf wat je niet kent te gaan runnen, en te verbeteren, maar het is even moeilijk om een heel nieuw bedrijf te starten en daarmee klanten te werven. Je kunt zo in onzekere tijden terecht komen.

1.6.2. Zelfstandig of met personeel

Veel mensen die een eigen onderneming hebben beginnen als ZZP-er (Zelfstandige Zonder Personeel). Het in dienst nemen van personeel is vaak te duur en is een gewaagde gok in de investering. Maar de meeste mensen vinden het niet prettig om helemaal alleen te werken.

↳*

<http://www.vrouwen-ondernemen.nl/Ondernemen/Orientatie/Ikeenondernemer/Typeondernemers.aspx>
Het is ook moeilijk omdat je niet kunt overleggen, en zo weet je niet wat een ander in jouw situatie had gedaan, en of jij wel voor het goede hebt gekozen. Zorg dat je als ZZP-er wel regelmatig met iemand overlegt en ideeën uitwisselt.

Wil je wel met personeel beginnen, moet je wel over managementcapaciteiten beschikken. Je moet een verantwoordelijke functie aankunnen, en je moet het durven om mensen terecht te wijzen. Je moet goed de controle houden.

1.6.3 Wat doe je met je huidige baan?

Dan zit je nog met het probleem, of je wel moet stoppen met je huidige baan. Hoe definitief wil je een stap zetten. Neem je ontslag? Of neem je verlof? Je kunt ook de banen combineren en blijven werken waar je werkt, maar toch een onderneming daarnaast hebben. Misschien kun je je huidige werkgever ook gebruiken bij jouw opdrachten of als afnemer. Het is belangrijk om te weten waar je op terug kunt vallen stel dat je geen bedrijf meer hebt. Je moet de stap niet te groot maken, maar geleidelijk zetten.

1.7 Bronnen deelvraag 1

Auteur Titel van de bron Internetadres Datum Bron

Wubbo InfoNu

Negen eigenschappen van de succesvolle ondernemer

<http://zakelijk.infoNu.nl/onderneming/33416-negen-eigenschappen-van-de-succesvolle-ondernemer.html>
05-10-2010 1

LeerWiki LeerWiki

Welke criteria zijn belangrijk bij het ondernemer zijn

http://www.leerwiki.nl/Welke_criteria_zijn_belangrijk_bij_het_ondernemer_zijn
05-10-2010 2

Combelle Unizo

Hoe ontdek ik of ik de geschikte persoonlijke eigenschappen heb om het te maken als ondernemer?

<http://www.unizo.be/starters/viewobj.jsp?article=4084>
05-10-2010 3

Anoniem Scholieren

Start uw eigen bedrijf. <http://www.scholieren.com/werkstukken/31862>

05-10-2010 4

Anoniem Scholieren

Starten eigen bedrijf <http://www.scholieren.com/werkstukken/30762>

05-10-2010 5

Rinske Verberg Daret

Checklist voor jezelf beginnen <http://daretoo.nl/entry/235/checklist-voor-jezelf-beginnen/categorieen>
05-10-2010 6

De Zaak

ManagementSite

Ondernemers eigenschappen

<http://www.managementsite.nl/1982/persoonlijke-effectiviteit/ondernemers-eigenschappen.html>

05-10-2010 7

Ikgastarten

Rabobank

Certificaat ondernemerschap

Competenties van de ondernemer

<http://www.certificaatondernemerschap.nl/certificaatondernemerschap/competentiesvandeondernemer.php>

05-10-2010 8

Erno Hannink Enthousiasmeren

25 eigenschappen van succesvolle ondernemers

<http://www.enthousiasmeren.nl/25-eigenschappen-van-succesvolle-ondernemers/>

05-10-2010 9

Vrouwen Ondernemen Vrouwenondernemen

Ondernemerstypen

<http://www.vrouwen-ondernemen.nl/Ondernemen/Orientatie/Ikeenondernemer/Typeondernemers.aspx>

05-10-2010 10

Jasper Jobse Lifehacking

Eigenschappen van succesvolle ondernemers

<http://lifehacking.nl/persoonlijke-ontwikkeling/eigenschappen-van-succesvolle-ondernemers/>

05-10-2010 11

ING ING

Succesvol beginnend ondernemerschap

http://www.ing.nl/Images/Pamflet%20Succesvol%20beginnend%20ondernemerschap_tcm7-17051.pdf

05-10-2010 12

CBS CBS

Ondernemingsklimaat; ondernemerschap internationaal vergeleken

http://statline.cbs.nl/StatWeb/Download/Ondernemingsklimaat__071210160542.html

05-10-2010 13

CBS CBS Ondernemers en hun loon/winst

<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=70968ned&LA=NL>

05-10-2010 14

Rechtsvormen

2. Rechtsvormen 18

2.1 Wat is een rechtsvorm? 18

2.1.1 Aspecten van rechtsvormen 18

2.1.2 Twee soorten rechtsvormen	19
2.2 Waarom kies je een rechtsvorm?	19
2.2.1 Rechtsvorm kiezen	19
2.3 Soorten rechtsvormen	20
2.3.1 De eenmanszaak	20
2.3.2 Besloten vennootschap(BV)	22
2.3.3 De vennootschap onder firma (VOF)	23
2.3.4 De naamloze vennootschap(NV)	24
2.3.5 Buitenlandse rechtsvormen	25
2.4 Voor- en nadelen	28
2.4.1 Schema voor- en nadelen	28
2.5 Bronnen	29

Rechtsvormen

Een rechtsvorm is de juridische vorm waarin een onderneming gegoten is. Als ondernemer kun je uit veel verschillende rechtsvormen kiezen, onder andere de eenmanszaak, stichting, vof etc. deze verschillende rechtsvormen zullen we later nog toelichten. De juiste keuze wordt onder meer bepaald door de persoonlijke doelstellingen, bedrijfsactiviteiten, juridische en fiscale doelen, en het fiscaal domicilie van de ondernemer.

2.1 Wat is een rechtsvorm?

2.1.1 Aspecten van een rechtsvorm

De keuze van de rechtsvorm heeft namelijk belangrijke gevolgen. Gevolgen die betrekking hebben op *1:

- ☺ Bescherming privévermogen (bij sommige rechtsvormen bent u als ondernemer met uw hele privévermogen verantwoordelijk voor schulden voor uw bedrijf. Als je kiest voor een rechtsvorm met rechtspersoonlijkheid bent u alleen in bepaalde gevallen privé aansprakelijk)
- ☺ Belastingtarieven en –faciliteiten(als u de eenmanszaak of de vof kiest, dan betaald u inkomstenbelasting. Hierbij kan u profiteren van aftrekregelingen. Verschillende rechtspersonen en een bv betalen vennootschapsbelasting over de winst)
- ☺ Continuïteit
- ☺ Eventuele verplichting een minimumkapitaal te storten bij oprichting
- ☺ Publicatieverplichtingen
- ☺ Samen of alleen (Dit kan invloed hebben op uw keuze van uw rechtsvorm. Er zijn verschillende mogelijkheden om samen te ondernemen)

Het is dus belangrijk voor jouw eigen, maar ook voor je onderneming welke rechtsvorm je kiest. Het kan belangrijke gevolgen hebben bij het ondernemen, of naderhand.

2.1.2 Twee soorten rechtsvormen

Rechtsvormen kunnen in twee groepen worden onderscheiden, namelijk ondernemingen zonder rechtspersoonlijkheid en ondernemingen met rechtspersoonlijkheid. Ondernemingen zonder rechtspersoonlijkheid zijn de eenmanszaak, de maatschap, de vennootschap onder firma en de

commanditaire vennootschap.

Het gezamenlijke kenmerk van deze rechtsvormen is dat de ondernemers in beginsel met hun gehele vermogen - zowel het zakelijke als het privévermogen - aansprakelijk zijn voor de schulden van de onderneming.

De belangrijkste voorbeelden van ondernemingen met rechtspersoonlijkheid zijn de besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BV) of de naamloze vennootschap (NV). In deze gevallen is niet degene die de onderneming feitelijk leidt de ondernemer, maar de rechtspersoon zelf. De naam 'rechtspersoon' is in dit opzicht ook duidelijk: het gaat om een juridisch persoon, in tegenstelling tot de mens als natuurlijk persoon.

1*<http://www.incuria.nl/NL/ltd-of-bv-rechtsvorm.html>

2.2 Waarom kies je een rechtsvorm?

Ten eerste is het door de KvK verplicht dat iedere onderneming een rechtsvorm heeft. Zo is het duidelijk wie er bijvoorbeeld aansprakelijk is als het bedrijf schulden maakt. Bij de eenmanszaak ben je zelf aansprakelijk en kunnen schuldeisers beslag leggen op uw bezittingen bij andere rechtsvormen is dit niet mogelijk.

Ten tweede is belangrijk als ondernemer om goed na te denken over de keuze welke rechtsvorm je gaat kiezen. Je zult veel baat hebben bij een rechtsvorm die het best bij je onderneming past. Dit kan veel voordeel opleveren in bijvoorbeeld de belastingbetaling, maar ook om vermogen te werven.

2.2.1 Rechtsvorm kiezen

Een rechtsvorm kiezen die het best bij je past is niet makkelijk. Je moet met veel aspecten rekening houden. Er zijn echter belangrijke zaken die de keuze een stuk makkelijker kunnen maken.

Vind je het bijvoorbeeld heel belangrijk om niet persoonlijk aansprakelijk te zijn dan valt de eenmanszaak al af en is het verstandig om een BV of NV te beginnen. In onderstaand schema zie je enkele van deze belangrijke aspecten.

2.3 Soorten rechtsvormen

Er zijn verschillende soorten rechtsvormen:

☺ Eenmanszaak

☺ BV

☺ NV

☺ VOF

☺ Freelancer

☺ ZZP

Dit schema is natuurlijk niet compleet. Het is ook altijd verstandig om een boekhouder/adviseur in te schakelen voor de belastingtechnische punten. Als je bijvoorbeeld veel winst maakt dan wordt het op een gegeven moment voordeliger om een BV of NV te hebben in plaats van een VOF of eenmanszaak. Dat heeft te maken dat je bij een BV en NV een veel lager belastingtarief betaald.

2.3.1 De Eenmanszaak

Een eenmanszaak is een rechtsvorm waarbij één persoon in alle opzichten verantwoordelijk is voor de onderneming. Deze persoon is dus ook aansprakelijk voor de schulden die het bedrijf maakt. De eenmanszaak heeft geen rechtspersoonlijkheid, of anders gezegd, het is een natuurlijk persoon die aansprakelijk is. Juridisch gezien wordt er geen onderscheid gemaakt tussen ondernemingsvermogen en privévermogen. Dit in tegenstelling tot de situatie bij bijvoorbeeld een besloten vennootschap (BV). Of de eigenaar van een eenmanszaak ook als ondernemer gezien kan worden bij de inkomstenbelasting hangt van een paar dingen af. In de rechtspraak worden de kernmerken geformuleerd als: 'een duurzame organisatie van kapitaal en arbeid, waarbij het duurzame het verschil is met het eveneens voor de Inkomstenbelasting belaste resultaat uit overige werkzaamheden.'

Deze factoren worden in samenhang beoordeeld en gewogen door de belastingdienst:²

- ☺ Het aantal klanten
- ☺ Er moet sprake zijn van ondernemersrisico (mogelijk oninbare vorderingen, wanbetalers)
- ☺ De onderneming moet zich als zodanig kenbaar maken in het openbaar (reclame, website)
- ☺ Investerings

Bij de eenmanszaak (zelfstandig ondernemer dus) kun je gebruik maken van vele belastingvoordelen, zoals Fiscale oudedagsreserve en zelfstandigenaftrek. Een startende ondernemer kan bovendien drie jaar gebruikmaken van de startersaftrek.

De winst of het verlies uit de onderneming geldt als persoonlijke inkomsten. De ondernemer betaalt hier dus zelf inkomstenbelasting over. Bij een eenmanszaak kunnen mensen in dienst zijn. Als een eenmanszaak geen mensen in dienst heeft, dan wordt een dergelijke onderneming vaak gecategoriseerd als ZZP'er of freelancer. Niet zelden wordt in het spraakgebruik over 'eenmanszaak' gesproken waar eigenlijk wordt bedoeld: 'ZZP'er'.

Alle schulden die deze persoon als ondernemer maakt zijn dus persoonlijke schulden. Een schuldeiser kan dus bij uitblijven van betaling verhaal halen op de ondernemer zelf. De schuldeisers kunnen ook beslag leggen op goederen van deze persoon, bijvoorbeeld zijn of haar huis.

² <http://zakelijk.infonu.nl/juridisch/10208-rechtspersonen-rechtsvormen.html>

Het voortbestaan van de eenmanszaak is wel onzeker. Je zult veel moeten werken en als je ziek bent moet je een vervanger hebben die orde op zaken houdt. Maar ook als de eigenaar overlijdt moet er een vervanger zijn anders is de kans groot op veel verlies. Vooral wanneer er veel is geïnvesteerd in gebouwen, inventaris en andere dure productiemiddelen. Als de ondernemer getrouwd is ook de echtgenote aanspreekbaar voor schulden.

Enkele voor- en nadelen van de eenmanszaak:

Voordelen:

- ☺ Oprichtingskosten zijn klein
- ☺ De formaliteiten bij de oprichting zijn beperkt
- ☺ Alle beslissingsmacht berust bij de onderneming als enige eigenaar
- ☺ De eenmanszaak kan zich soepel aanpassen aan gewijzigde omstandigheden
- ☺ De winst komt toe aan de eigenaar

Nadelen:

- ☺ Het vermogen van de eenmanszaak is beperkt.
- ☺ Ziekte van de eigenaar of zijn overlijden zou een ramp zijn.
- ☺ Hogere belastingen op de winst dan bij vennootschappen.

☹️ Onbeperkte aansprakelijkheid.

2.3.2 Besloten Vennootschap (BV)

De BV is een rechtspersoon waarvan het maatschappelijk kapitaal verdeeld is in aandelen die niet vrij overdraagbaar zijn; de aandelen staan op naam. Doordat een BV meerdere aandeelhouders(eigenaren) heeft hebben ze een minder groot risico en is de aansprakelijkheid van schulden beperkt. Het besloten karakter komt doordat de aandelen niet vrij overdraagbaar zijn, dit in tegenstelling tot de naamloze vennootschap waarvan de aandelen wel vrij overdraagbaar zijn.

De beperkte overdraagbaarheid is geregeld in de wet, maar de statuten van de vennootschap kunnen dit besloten karakter versoepelen of verstrengen. Meestal houdt de regeling in dat de bestaande aandeelhouders het toetreden van een nieuwe aandeelhouder moeten goedkeuren, ook als die de aandelen van een andere aandeelhouder overneemt, bijvoorbeeld door erfenis of koop.

De besloten vennootschap houdt een register bij waaruit blijkt welke personen voor een bepaald aantal aandelen in het kapitaal van de besloten vennootschap deelnemen.

Om een BV op te richten is er vermogen nodig. Er is een minimumbedrag van €18.000,- voor nodig. Je moet aan kunnen tonen dat je dit bezit. Ook moet je net zoals bij de andere rechtsvormen je inschrijven bij de kamer van koophandel.

Hoe vormt de leidinggeven plaat met verschillende eigenaren?

Het hoogste woord heeft de algemene ledenvergadering van aandeelhouders (AVA) die elk jaar tenminste een keer samenkomt. Bij deze vergadering mogen alle aandeelhouders(mede-eigenaren) komen om te beslissen over hoe het verder moet met het bedrijf.

De dagelijkse leiding vindt plaats door het bestuur of de directie. De mensen die in het bestuur zitten worden benoemd door de AVA en kunnen ook ontslagen worden door de AVA.

Bij de BV zijn alle aandeelhouders aansprakelijk voor de schulden die de BV maakt. De bestuurders die door de AVA gekozen worden zijn daarentegen niet aansprakelijk. Doordat er vele aandeelhouders gezamenlijk aansprakelijk zijn, zijn de risico's veel meer verdeeld. Dat is een van de grootste voordelen van de BV. Ook kunnen de schuldeisers in geval een BV schuld maakt de eigenaren niet privé aansprakelijk stellen. Dit komt omdat de BV een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid is. Alleen als er echt wanbeleid gepleegd is kan een eigenaar aansprakelijk gesteld worden. Een ander groot voordeel van de BV is dat het beschikt over aandelen, waardoor ze gemakkelijk kapitaal kunnen krijgen.

2.3.3 De Vennootschap Onder Firma (VOF)

Een vennootschap onder firma of vof, is in Nederland een eenvoudige manier waarop twee of meer personen samen een onderneming kunnen oprichten. Het betekent in feite dat zij onder een gezamenlijke naam of firma optreden, bijvoorbeeld "Janssen en Peters". In die regel nemen zij beslissingen voor elkaar, maar anderzijds zijn zij ook aansprakelijk voor elkaars bestuur; er is dus geen beperkte aansprakelijkheid. De vof heeft geen rechtspersoonlijkheid.

Voor de oprichting van een vof hoeft je, je eigen alleen maar in te schrijven bij de kamer van koophandel, je hebt dus geen notaris of startkapitaal zoals bij de besloten vennootschap nodig. Wel wordt er vaak onder de vennoten afspraken gemaakt over bijvoorbeeld de werkverdeling, de winstverdeling e.d.

De vennoten van een vof zijn zelf wel aansprakelijk voor de gemaakte schulden. Dit komt omdat de vof in Nederland geen rechtspersoon is. (in België is dit wel het geval) Een crediteur kan zijn geld vragen aan een

van de eigenaren. Dus het kan ook zijn dat deze privébezittingen moet afstaan. Deze eigenaar moet dan zelf bij de andere vennoten zorgen dat hij zijn geld terug krijgt.

Een speciale vorm van de vof is de commanditaire vennootschap, ook wel vennootschap 'en commandite' genoemd. Een cv is een samenwerkingsverband tussen beherende vennoten en stille vennoten. Dit kan er een van beide zijn, maar kunnen er ook meerdere zijn. De beherende vennoten zijn bevoegd om namens de CV op te treden. Zij zijn aansprakelijk voor de afspraken die bedrijf gemaakt heeft. De stille vennoten zijn daarentegen niet bevoegd voor de vertegenwoordiging van het bedrijf. Ook zijn de stille vennoten niet aansprakelijk voor de gemaakte schulden. De stille vennoten hebben alleen een financiële inbreng. De vof zelf is met betrekking tot haar winst niet belastingplichtig voor de vennootschapsbelasting of de inkomstenbelasting. Het resultaat van de vof wordt namelijk toegerekend aan de vennoten. Iedere vennoot is voor zijn winstaandeel zelf belastingplichtig voor ofwel de inkomstenbelasting dan wel de vennootschapsbelasting.

2.3.4 De Naamloze Vennootschap

De naamloze vennootschap(NV) is een rechtspersoon waarvan het maatschappelijk kapitaal verdeeld is in aandelen die in beginsel vrij overdraagbaar zijn.

De naamloze vennootschap is 'naamloos' omdat er bij de nv geen verplichting bestaat tot het houden van een register van aandeelhouders. De vennoten(aandeelhouders) blijven anoniem. De nv is de meest geschikte vennootschap voor grootschalig aandeelhouderschap van vennoten die elkaar niet hoeven te kennen. Het kan zelfs zo zijn dat eigenaren van een nv de mede-eigenaren niet kennen, omdat dit er heel veel kunnen zijn. Beperkte aansprakelijkheid en rechtspersoonlijkheid zijn logischerwijs verbonden met deze anonimiteit.

Om een nv op te richten moet aan de volgende eisen voldaan zijn:*3

- ☺ Oprichting van de nv geschiedt door middel van een notariële akte;
- ☺ de Minister van Justitie dient een "Verklaring van Geen Bezwaar" af te geven;
- ☺ Bij oprichting van de nv moet het geplaatste en gestorte kapitaal minstens € 45.000 bedragen;
- ☺ de nv moet worden ingeschreven bij de Kamer van Koophandel (KvK).

Net zoals bij de bv is er bij de nv een algemene vergadering van aandeelhouders (AVA). Ook deze komt minimaal een keer per jaar samen om te vergaderen over hoe het gaat en hoe het verder moet. De dagelijkse leiding wordt gevormd door het bestuur. Deze wordt benoemd en ontslagen door de AVA. In principe hebben alle aandeelhouders medezeggenschap over de nv, maar in de praktijk zie je dat vaak alleen de grootaandeelhouders naar de AVA gaan en dus beslissingen nemen over de nv.

De beperkte aansprakelijkheid is een groot voordeel van de nv. De aandeelhouders zijn alleen aansprakelijk met het bedrag dat ze in aandelen hebben. Dat kan dus veel zijn, maar ook heel weinig. De bestuurders kunnen niet aansprakelijkheid worden gesteld voor schulden behalve dan als er wanbeleid is gepleegd. Dat wil zeggen dat ze hele domme, verkeerde beslissingen hebben genomen waardoor de nv failliet gaat.

Over de winst die de nv maakt moet het vennootschapsbelasting betalen. Dit is veel minder dan de gewone inkomstenbelasting en is daarom voordelig. De rest van de winst wordt verdeeld onder de aandeelhouders. Zoon winstuitkering heet dividend. Van het dividend moet de nv ook nog dividendbelasting inhouden. Maar niet alle winst wordt uitgekeerd. Vaak wordt er een reserve opgebouwd. Bijvoorbeeld voor als ze iets aan het bedrijf willen veranderen. Of bijvoorbeeld investeren. Die reserve heet

algemene reserve of winstreserve.

3*http://nl.wikipedia.org/wiki/Naamloze_vennootschap

2.3.5 Buitenlandse rechtsvormen

Een rechtspersoon die in het buitenland is opgericht, kan een onderneming uitoefenen in Nederland. Dit geldt bijvoorbeeld voor de Engelse Private Limited Company (Ltd), Duitse GmbH, Franse SA en de Delaware Corporation uit de VS. Als u een bedrijf opricht, dan kunt u voor buitenlandse vennootschap als rechtsvorm kiezen. U hoeft de rechtspersoon niet om te zetten in een Nederlandse rechtsvorm, maar moet deze wel inschrijven in het Nederlandse handelsregister.

U krijgt te maken met het Nederlands en buitenlands recht. Buitenlands recht geldt vooral voor de 4*:

- ☺ Oprichting;
- ☺ Rechtspersoonlijkheid;
- ☺ Opbouw van de rechtspersoon (structuur, inrichting, organen, bevoegdheden, verplichtingen);
- ☺ Vertegenwoordigingsbevoegdheid;
- ☺ Beëindiging van de rechtsvorm;
- ☺ Aansprakelijkheid van de functionarissen tegenover de rechtsvorm;
- ☺ Aansprakelijk bij onbehoorlijke taakvervulling of onrechtmatig handelen tegenover de rechtsvorm;
- ☺ Aansprakelijkheid van de functionarissen tegenover schuldeisers.

Aanvullende eisen voor vennootschappen van buiten de EU

Voor 'formeel buitenlandse vennootschappen' van buiten de EU, Noorwegen, IJsland of Liechtenstein gelden aanvullende regels. Een formeel buitenlandse vennootschap is een naar buitenlands recht opgerichte kapitaalvennootschap die de werkzaamheden (bijna) geheel in Nederland verricht, en die geen werkelijke band heeft met de staat naar welk recht zij is opgericht. Voor deze vennootschappen geldt de 'Wet op de formeel buitenlandse vennootschappen'. De bestuurders van de rechtspersoon zijn (net als bij Nederlandse rechtspersonen) persoonlijk aansprakelijk bij onbehoorlijk bestuur.

Daarnaast gelden de volgende verplichtingen 5*:

- ☺ Jaarlijks een uittreksel uit het buitenlandse handelsregister te overleggen;
 - ☺ De jaarrekening naar Nederlands jaarrekeningenrecht op te stellen;
 - ☺ Met een accountantsverklaring aan te tonen dat het minimumkapitaal 18.000 euro bedraagt.
- Als niet is voldaan aan deze eisen, zijn bestuurders en andere feitelijk leidinggevendenden hoofdelijk aansprakelijk voor de schulden.

Voordelen buitenlandse rechtspersoon:

- ☺ Buitenlandse rechtspersonen zijn vaak eenvoudig en goedkoop op te richten, kennen weinig wettelijke verplichtingen en worden als rechtspersoon geaccepteerd in Nederland.

Nadelen buitenlandse rechtspersoon:

- ☺ Als u een buitenlandse rechtspersoon opricht, dan heeft u meestal geen kennis van het rechtssysteem van het land van oprichting, maar moet wel naar buitenlands recht handelen. U moet dan bijvoorbeeld een advocaat inhuren, wat kostbaar is. Informeer of uw rechtsbijstandsverzekering deze kosten dekt.
- ☺ De KvK kent de actuele eisen aan buitenlandse rechtsvormen niet en kan u hierover niet informeren.
- ☺ Er is in het verleden veel gefraudeerd met buitenlandse rechtspersonen. Daarom hebben deze rechtsvormen bij sommigen een negatief imago. Dit kan leiden tot praktische problemen, bijvoorbeeld bij het aanvragen van een telefoonaansluiting. Veel banken en verzekeringsmaatschappijen zijn

terughoudend met het sluiten van overeenkomsten met buitenlandse rechtsvormen.

☹️ U moet uiteindelijk zelf afwegen of het risico acceptabel is. Laat u in ieder geval goed voorlichten door de dienstverlener (zoals een advocatenkantoor) die de rechtsvorm regelt.

4*http://www.kvk.nl/wetten_en_regels/rechtsvormen/overzicht_rechtsvormen/buitenlandse/

5*http://www.kvk.nl/wetten_en_regels/rechtsvormen/overzicht_rechtsvormen/buitenlandse/

2.4 Voor- en nadelen schema

6* <http://www.lexadin.nl/rch.html>

2.5 Bronnen deelvraag 2

Auteur Titel van de bron Internetadres Datum Bron

KvK KvK

Ontbinding van rechtspersonen

http://www.kvk.nl/wetten_en_regels/rechtsvormen/ontbinding_van_rechtspersonen/

4-11-2010 1

KvK KvK

Buitenlandse rechtsvormen

http://www.kvk.nl/wetten_en_regels/rechtsvormen/overzicht_rechtsvormen/buitenlandse_rechtsvormen/

4-11-2010 2

Overheid Rechtsvorm

<http://www.antwoordvoorbedrijven.nl/product/wet--en-regelgeving/Rechtsvorm?gclid=CLOr3LL62aUCFYsz3god0xkpjg>

4-11-2010 3

KvK KvK

Schematisch overzicht rechtsvormen

http://www.kvk.nl/download/schema%20overzicht%20rechtsvormen%202010_tcm73-125931.pdf

4-11-2010 4

Lexadin Lexadin

De Rechtsvormen <http://www.lexadin.nl/rch.html>

4-11-2010 5

Encyclo

Encyclo

rechtspersoon <http://www.encyclo.nl/begrip/rechtspersoon>

4-11-2010 6

Lexadin Lexadin

Burgerlijk Wetboek Boek 2

<http://lexius.nl/burgerlijk-wetboek-boek-2/boek2>

4-11-2010 7

Sila Infonu

Rechtspersonen (Rechtsvormen)

<http://zakelijk.infonu.nl/juridisch/10208-rechtspersonen-rechtsvormen.html>

4-11-2010 8

Wikipedia Wikipedia

Rechtsvorm <http://nl.wikipedia.org/wiki/Rechtsvorm>

4-11-2010 9

Hoe regel ik de vergunningen?

3. Vergunningen 31

3.1 Standaard vergunningen 31

3.1.1 Bestemmingsplan 31

3.1.2 Milieuvergunning 31

3.1.3 Bouwvergunning 32

3.1.4 Gebruiksvergunning 32

3.1.5 Lokale heffingen: vergunningen 32

3.1.6 Markthandel 32

3.1.7 Horeca 33

3.1.8 Vergunningen voor goederenvervoer 33

3.2 Stappenplan vergunningen 34

3.3 Definitie van vergunning 34

3.4 Winkeltijden 35

3.5 Bronnen 36

Vergunningen

Wanneer jij een eigen onderneming wilt starten krijg je ook te maken met wetten en regels. Je zult ook vergunningen moeten aanvragen voordat je van start kunt. Vergunningen zijn daarom heel erg belangrijk, en in sommige gevallen zelfs verplicht. Bij de Kamer van Koophandel (KvK) kun je in detail vinden welke vergunningen je voor je bedrijf nodig hebt. Maar niet alleen deze stellen eisen, ook de gemeente waarin het bedrijf wordt gestart stelt bepaalde eisen, maar ook bij de gemeente zijn er deskundige die je daar verder mee kunnen helpen. We bespreken eerst de vergunningen die in ieder geval benodigd zijn.

3.1 Standaard vergunningen

3.1.1 Bestemmingsplan

Wanneer je een bedrijf wil starten wil je graag op een goede plek zitten, waar veel potentiële klanten jouw winkel kunnen zien, maar in Nederland heb je bestemmingsplannen van de overheid waar je wel of niet je bedrijf kunt starten. De gemeente heeft een bepaald beeld hoe een omgeving ergens moet worden, wanneer jij hier niet aan kunt of wilt voldoen zullen ze niet akkoord gaan met jouw plannen. In deze bestemmingsplannen staat ook wat de gebruiksmogelijkheden zijn voor uw bedrijfspand en perceel. Wanneer je weet wat zich in de bestemmingsplannen bevindt weet je ook wat je te wachten staat, zo kom je niet voor verassingen te staan.

3.1.2 Milieuvergunningen

Natuurlijk krijg je ook te maken met milieuvergunningen. Deze wet geldt dan ook bijna voor iedere ondernemer. Deze wet zorgt ervoor dat de onderneming zich houdt aan de wettelijke normen van

milieuvervuiling. Wanneer je op een of andere manier hinder, gevaar, overlast of schade kunt veroorzaken, dan heb je waarschijnlijk deze vergunning nodig. Het kan ook zijn dat een vrijstelling voldoende is.

3.1.3 Bouwvergunning

Er zijn genoeg panden waar je zo een onderneming kunt beginnen, maar je kunt ook een gebouw bouwen of verbouwen. Dit kan niet zomaar gebeuren, je dient hiervoor een vergunning aan te vragen. Soms heb je zelfs meerdere vergunningen nodig, omdat je temaken krijgt met de Woningwet, het Bouwbesluit en de gemeentelijke bouwverordening. Pas als je deze vergunningen hebt, en je hebt je tekening goed laten keuren kun je beginnen met bouwen.

3.1.4 Gebruiksvergunning

Je hebt niet altijd een gebruiksvergunning nodig als ondernemer. Een gebruiksvergunning is namelijk een vergunning voor bedrijven die slaappleatsen bieden en voor bedrijven die plaats bieden aan kinderen jonger dan 12 jaar. Winkels, kantoren en andere startende ondernemingen, moeten 4 weken voor de opening gemeld hebben bij de gemeente dat ze gaan starten.

De gebruiksvergunning houdt in dat je de kans op brand bijvoorbeeld moet beperken, en de gevolgen daarvan. De voorschriften worden door de gemeente opgesteld op advies van de brandweer.

3.1.5 Lokale heffingen: vergunningen

Natuurlijk moet je alle landelijk verplichte vergunningen op orde hebben, maar ook heeft de gemeente eigen regels en vergunningen. Deze vergunningen die door de gemeente worden opgesteld noem je de Algemene Plaatselijke Verordening (APV). Deze regelt bijvoorbeeld het gebruik van openbare ruimtes of terrassen. Je moet vergunningen hebben om aan regels te kunnen ontzien. Je zult hiervoor dus altijd even langs het gemeentehuis moeten, om te vragen wat voor jou van toepassing is in deze gemeente.

3.1.6 Markthandel

Voor het drijven van markthandel heb je geen diploma nodig. Iedereen zou het kunnen, maar je zult wel een vergunning moeten aanvragen. Deze moet je ook weer bij je eigen gemeente halen. In de marktverordening van de gemeente staan de regels voor stadhouders opgenomen. Je kunt hier ook vragen of je de goederen op de markt mag verkopen. Je moet zelf naar de gemeente toe stappen om te kijken hoe de marktplaatsen verdeeld worden.

3.1.7 Horeca

Voor een bedrijf in de horeca gelden weer andere regels, waar ook weer andere vergunningen bij horen. Voor een bedrijf in de horeca heb je speciale vergunningen nodig volgens de Drank- en horecawet. Ook bij deze vergunning moet je naar de gemeente waar het bedrijf zich bevind. De leidinggevende zal overigens ook in het bezit moeten zijn van een diploma Sociale hygiëne. En er zal voor de horecagelegenheid een exploitatievergunning moeten worden aangevraagd. Het kan ook nog zijn dat jouw onderneming te maken krijgt met terras, reclame-uitingen of speelautomaten. Het is dan ook verstandig om ruim van te voren contact op te nemen met de gemeente.

Het is ook wettelijk verplicht als horecaonderneming om je binnen een maand aan te melden voor het Bedrijfschap Horeca en Catering. Dit geldt voor ondernemingen in de horeca-, recreatie-, en

cateringsector.

3.1.8 Vergunning voor goederenvervoer

Voordat je een vergunning aanvraagt of kunt aanvragen moet je eerst weten bij welke vorm van goederenvervoer je behoort. De eerste vorm betreft het goederenvervoer waarvoor aan derden wordt betaald. Dit is meestal over de weg, het zogenaamde beroeps goederenvervoer. Wanneer deze vorm van toepassing is heb je nog een extra vergunning nodig wanneer het laadvermogen van de auto's of vrachtauto's meer dan 500 kilogram zijn. Deze vergunning moet aangevraagd worden bij het NIWO (Stichting Nationale en Internationale Wegvervoer Organisatie). De vergunning is onbeperkt geldig en moet in elke auto aanwezig zijn.

De tweede vorm van goederenvervoer is het vervoer van en naar het buitenland. Hiervoor heb je een Eurovergunning nodig. Dit is alleen nodig in het geval dat de vrachtauto een laadvermogen heeft van meer dan 3.500 kilogram en is vijf jaar geldig. Om in aanmerking te komen voor een vergunning, moet je aan een paar eisen voldoen: kredietwaardigheid, betrouwbaarheid en vakbekwaamheid.

3.2 Stappenplan vergunningen

Voor het starten van een eigen onderneming, is het goed om te bedenken of je een vergunning of een goedkeuring nodig hebt voor wat je wilt gaan doen. Dit kun je ook altijd even overleggen op het gemeentehuis, of bij iemand die daar over gaat. Je kunt voor jezelf ook een stappenplan(*1) invullen om te kijken of er een vergunning benodigd is.

- 😊 Stap 1: Bepaal welke activiteit je gaat doen.
- 😊 Stap 2: Bepaal welke vergunningen en goedkeuringen je nodig hebt.
- 😊 Stap 3: Stel uw vergunningsaanvraag of goedkeuringsaanvraag samen.
- 😊 Stap 4: Controleer goed of uw dossier compleet is.
- 😊 Stap 5: Lever uw aanvraag in.
- 😊 Stap 6: Je krijgt een bevestiging van je aanvraag.
- 😊 Stap 7: De AFM behandelt de aanvraag.
- 😊 Stap 8: De AFM beslist binnen een bepaalde tijd over uw aanvraag.

3.3 Definitie van vergunningen

Een vergunning of een ontheffing is een officiële (noodzakelijke) toestemming van de overheid om een bepaalde activiteit uit te voeren. (*2)

De wet heeft regels waar iedereen zich aan moet houden. Ook de ondernemer zal zich hier aan moeten houden. Hierdoor bepalen ze wat mag en wat verboden is.

Toch zal niet alles voor iedereen verboden zijn. Je kunt namelijk een ontheffing van het verbod krijgen.

1*<http://www.afm.nl/nl/professionals/diensten/startersconsulent/stappenplan.aspx> *2

<http://nl.wikipedia.org/wiki/Vergunning>

Wanneer je een vergunning krijgt wil dat niet zeggen dat de overheid achter de activiteit staat.

Het kan ook zijn dat je je nog moet registreren voor een activiteit, dat wil zeggen dat het registreren eigenlijk de vergunning is.

Wanneer je je in een branche begeeft waar een vergunning voor nodig is noem je dat een vergunde

branche. Wanneer jouw bedrijf in die branche een vergunning heeft, noem je dat een vergund bedrijf. De andere bedrijven zijn dan of illegaal, of ze behoren tot de niet-vergunde branche.

3.4 Winkeltijden

Alle winkels in Nederland mogen van maandag tot en met zaterdag geopend zijn van 6 uur 's ochtends tot 10 uur 's avonds. In principe zou dus iedere avond een koopavond kunnen zijn, maar winkeliersverenigingen maken soms afspraken over gezamenlijke opening en sluiting. Dit is vooral omdat de mensen niet specifiek naar een winkel in het dorp komen, maar ze gaan winkelen, wat inhoud dat ze voor meer winkels gaan. Wanneer je dan tegelijk open bent heb je het meeste kans op klanten, want klanten bij de burens kunnen klanten bij jou worden.

Op zondagen zijn winkels in principe gesloten. Wel mag elke gemeente maximaal 12 koopzondagen per jaar aanwijzen. Dit gebeurt meestal op verzoek van winkeliersverenigingen.

Dan zijn er ook nog de bijzondere dagen. Voor eerste kerst-, hemelvaarts-, en nieuwjaarsdag geldt een absoluut verbod op openstelling. Op tweede kerst-, paas- en pinksterdag mogen winkeliers eventueel wel geopend zijn. Op goede vrijdag, dodenherdenking en kerstavond moeten de winkels om 7 uur 's avonds gesloten zijn. Op Koninginnedag en Bevrijdingsdag mogen winkels gewoon open zijn. Vaak is het juist nog extra uitgebreid feest op de verjaardag van onze koningin. Er zijn veel markten en iedere winkel is geopend. Er zijn natuurlijk ook vergunningen en opheffingen voor aan te vragen. Dit gebeurt weer bij de gemeente.

3.5 Bronnen

Auteur Titel van de bron Internetadres Datum Bron

StartBedrijf StartBedrijf

Vergunningen <http://www.startbedrijf.nl/artikel/Vergunningen>

7-12-2010 1

MKB Servicedesk MKB Servicedesk

Met welke soorten vergunningen kan ik te maken krijgen?

<http://www.mkbservicedesk.nl/67/met-welke-soorten-vergunningen.htm>

7-12-2010 2

AFM AFM

Heeft u een vergunning of goedkeuring nodig? Volg dan het stappenplan!

<http://www.afm.nl/nl/professionals/diensten/startersconsulent/stappenplan.aspx>

7-12-2010 3

Bedrijf opzetten.nl Bedrijf opzetten

Vergunningen <http://www.bedrijfopzetten.nl/eigen-bedrijf/vergunningen>

7-12-2010 4

Wikipedia Wikipedia

Vergunning <http://nl.wikipedia.org/wiki/Vergunning>

7-12-2010 5

Dennis de K. Scholieren

Een eigen zaak <http://www.scholieren.com/werkstukken/10293>

8-12-2010 6

Rick Scholieren

Onderneming opstarten <http://www.scholieren.com/werkstukken/17053>

8-12-2010 7

KvK KvK

Algemene voorwaarden voor levering aan consumenten

http://www.kvk.nl/wetten_en_regels/contracten/algemene_voorwaarden/algemene_voorwaarden_voor_livering_aan_consumenten/

8-12-2010 8

KvK KvK

Wettelijke eisen aan de algemene voorwaarden

http://www.kvk.nl/wetten_en_regels/contracten/algemene_voorwaarden/wettelijke_eisen_aan_de_algemene_voorwaarden/

8-12-2010 9

KvK KvK

Informatieplicht

http://www.kvk.nl/wetten_en_regels/contracten/algemene_voorwaarden/informatieplicht/

8-12-2010 10

KvK KvK

Inschrijven in het Handelsregister

http://www.kvk.nl/handelsregister/inschrijven_handelsregister/inschrijven_in_het_handelsregister/

8-12-2010 11

Ondernemersplan

4. Ondernemersplan 39

4.1 Wat is een ondernemersplan 39

4.1.1 Voor wie is een ondernemingsplan? 40

4.2 De onderdelen van een ondernemingsplan 41

4.2.1 Persoonlijke gegevens 41

4.2.2 Omschrijving van het plan 41

4.2.3 Het marketingplan 43

4.2.4 Marktonderzoek 43

4.2.5 SWOT-analyse 43

4.3 De marketingmix 43

4.3.1 Product 44

4.3.2 Prijs 44

4.3.3 Plaats 44

4.3.4 Promotie 45

4.4 Het financiële plan 46

4.4.1 De investeringsbegroting 46

4.4.2 Het financieringsplan	47
4.4.3 De exploitatiebegroting	47
4.4.4 Privé	47
4.4.5 Prognose	48
4.5 Bronnen	49

Ondernemersplan

We hebben al verschillende aspecten van ondernemerschap besproken. Je moet zelf het ondernemen al in je hebben, en er zijn ook veel zaken die geregeld moeten worden, maar een van de aller belangrijkste aspecten bij het opstarten van een onderneming, is het opzetten van een ondernemersplan.

Om te beginnen is het nodig dat je je plannen tot in detail uitwerkt. Dat is belangrijk voor de nauwkeurigheid van je plan en voor de financiële begroting. Zo is het namelijk mogelijk om de haalbaarheid van je plannen te controleren. Dit heeft twee grote voordelen. Vooral voor jezelf omdat je zo weet waar je aan begint en hoeveel risico je loopt, maar ook is het belangrijk voor de financiers. Deze geldgevers moeten ook weten waar zij aan toe zijn en willen alleen geld in jouw onderneming stoppen als jij een goed ondernemersplan hebt opgezet. Er zijn immers maar weinig mensen die voldoende eigen vermogen hebben om zonder een lening een onderneming te starten, omdat dit een groot starterkapitaal vereist. Je moet ook goed kenbaar maken dat je aan alle mogelijke zaken hebt gedacht. Dat maakt vaak het verschil of je ook daadwerkelijk met je onderneming kunt beginnen.

Wanneer je van te voren aan alles hebt gedacht en alles goed hebt voorbereid is de kans op een slechte situatie in de toekomst kleiner. Dat heeft de praktijk al vaak bewezen. Het opzetten van een ondernemersplan helpt hierbij als belangrijk hulpmiddel. Hierin kun je zien of je plannen te realiseren zijn en ook haalbaar blijken. Het kan ook als onderbouwing dienen voor je aanvraag voor financiering.

4.1 Wat is een ondernemingsplan?

Een goed ondernemersplan is de draad van de toekomstige bedrijfsvoering. Het wordt ook gebruikt om de financiële resultaten en middelen te toetsen. De basis van je ondernemersplan vormen je missie en visie. Het is het beoogde doel van de onderneming wat vast wordt gelegd. Er moet goed over nagedacht worden, met de bestaansredenen, de markt en de plaats van de onderneming daarin.

Onderdelen die in een ondernemingsplan sowieso aan bod komen zijn*1:

- ☺ De persoonlijke gegevens
- ☺ De omschrijving van het plan
- ☺ Het marketingplan
- ☺ Het financiële plan

Een ander belangrijk onderdeel van het ondernemingsplan is dat je hem zelf opstelt. Misschien is het wel goed om er even naar te laten kijken door een AA-accountant. Hij of zij kan jou vertellen wat er nog aangepast kan worden en of alles duidelijk is. Ook is dit makkelijk voor het maken van een reële begroting.

4.1.1 Voor wie is een ondernemingsplan?

Natuurlijk maak je een ondernemingsplan voor jezelf. Je wilt immers zelf weten wat er speelt in jouw toekomstige onderneming. Er komen eventuele risico's aan de orde en je wordt geconfronteerd met de

haalbaarheid. Op basis van dit resultaat beslis je starten, niet starten, of plannen bijstellen. Maar ook na de start is het plan nog van belang. Je wilt namelijk nog altijd de koers varen die je in het plan uitgestippeld hebt. Zo weet je of je het beoogde doel gaat halen.

Het ondernemingsplan is ook belangrijk voor derden. Het is een middel voor je communicatie naar anderen, zoals financiers, leveranciers en eventuele zakenpartners.

Het ondernemingsplan moet ook niet te groot van omvang zijn. Het moet namelijk overzichtelijk, verzorgd en handzaam blijven. De tekst mag ook niet te lang worden. Alle rapporten en bestanden kun je beter als bijlage aan het plan toevoegen.

¹<http://www.ondernemingsplan-maken.nl/ondernemingsplan.html>

4.2 De onderdelen

4.2.1 Persoonlijke gegevens

Allereerst moet je al je persoonlijke gegevens vermelden. Hierbij moet je denken aan naam, adres, woonplaats, telefoonnummer, geboortedatum, nationaliteit, burgerlijke staat, enzovoort ². Hierbij kun je ook meteen gegevens over je huidige gezins- en inkomenssituatie en financiële verplichtingen vertellen. Daarnaast moeten er gegevens vermeld staan als de gevolgde opleiding en cursussen, je persoonlijke eigenschappen, je persoonlijke verzekeringen en over de werkervaring. Vakkennis is onmisbaar voor je onderneming.

4.2.2 Omschrijving van het plan

In dit onderdeel van het ondernemingsplan staat een korte en bondige formulering centraal. Er wordt een samenvatting gegeven over de kenmerken van de onderneming en van de markt, waar de onderneming in actief is. Misschien is het makkelijk om de motieven van zelfstandig ondernemerschap en de doelstellingen van je onderneming op papier te zetten. Net als bij de diverse gesprekken met financiers moet je je eigen motivatie, enthousiasme en doorzettingsvermogen aantonen om zo anderen te overtuigen van je plannen. De volgende onderdelen komen dan aan de orde:³

- ☺ Soort bedrijf
- ☺ Product/dienst
- ☺ Bedrijfsnaam
- ☺ Rechtsvorm
- ☺ Vestigingsplaats
- ☺ Startdatum
- ☺ Organisatie

²<http://www.ondernemingsplan-maken.nl/ondernemingsplan.html>

³ <http://www.ikgastarten.nl/ondernemers/1074-eeen-ondernemingsplan-maken-hoe-gaat-dat.html>

Soort bedrijf Ben je van plan om een winkel te vestigen of heb je alleen een werkplaats nodig. Ook kun je nog in de dienstensector beginnen, of een ambacht uitoefenen. Je kunt er ook voor kiezen om je aan te sluiten bij een commerciële organisatie, zoals een inkoopvereniging. Ook is het mogelijk om een bedrijf over te nemen.

Product/dienst Welk product of dienst gaat er aangeboden worden? Leg ook uit waarom je voor dit product of deze dienst gekozen hebt.

Bedrijfsnaam Welke naam ga je aan je bedrijf geven en heb je er al rekening mee gehouden of de gekozen

naam nog beschikbaar is bij de kamer van koophandel.

De rechtsvorm Welke ondernemingsvorm word er voor het bedrijf gekozen? Hierbij word gekeken naar het aantal ondernemers in je bedrijf. Doe je het alleen of heb je nog een partner, of zelfs meerdere partners. We hebben in deelvraag 2 behandeld uit welke vormen je dan kunt kiezen en waarom je voor een bepaalde rechtsvorm kiest.

Vestigingsplaats Waar wil je je bedrijf beginnen? Je kunt hierbij een beschrijving geven van de bestemming. Dit is in sommige gevallen een bedrijf aan huis, maar in de meeste gevallen zal dit een externe locatie zijn. De locatie kan voor sommige bedrijven heel bepalend zijn. Zeker voor bedrijven die goed bereikbaar moeten zijn voor klanten, of voor goederen, of voor de parkeergelegenheid. Het kan ook nog zijn zoals we ook al eerder besproken hebben, dat je hiervoor een vergunning nodig hebt. Je kunt niet altijd op de ideale plek beginnen.

Organisatie Voor de organisatie is het ook belangrijk dat je de verzekeringen goed geregeld hebt. Ook moet er nagedacht zijn over hoe alles geregeld wordt zoals, inkoop, levering, inkoopmogelijkheden, bestaande contacten, afspraken. Ben je van plan om personeel aan te nemen, dan kan dit er ook bij staan.

4.2.3 Het marketingplan

Het marketingplan is het tweede gedeelte van het ondernemingsplan, de omschrijving van je plannen, je moet hier alles onderbouwen en de strategie van je onderneming bepalen.

4.2.4 Marktonderzoek

Marketingplan begint met een grondige analyse van je toekomstige bedrijf, toekomstige klanten en concurrentie. Bij de analyse van je klantenbeleid moet je je afvragen wat de kenmerken van je doelgroep is. Ook krijg je temaken met concurrentie, wat op zichzelf geen probleem is, maar als je dat goed in kaart brengt met wie je concurreert voorkomt dat verrassingen. Ook kun je je hierdoor onderscheiden van de concurrentie.

4.2.5 SWOT-analyse

De volgende horde in het ondernemersplan is het maken van een SWOT-analyse. SWOT staat voor strenghts, weaknesses, opportunities and threats, oftewel sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen. Voor de zwakten en sterkten moet je vooral bij jezelf zijn. Natuurlijk ook moet je kijken naar de sterke en zwakke punten van je onderneming, maar het is belangrijk om te weten wat je kunt en wat je beter aan andere over kunt laten. Kansen en bedreigingen hebben betrekking op externe factoren, waar je geen invloed op hebt. Je kunt proberen deze zo goed mogelijk in te schatten.

4.3 De marketingmix

Voor de marketingmix is de SWOT-analyse heel belangrijk. Deze is de basis voor de toekomstige besluiten in de vorm van product, prijs, plaats en promotie. Deze aspecten van ondernemen vormen de marketingmix.

4.3.1 Product

Het belangrijkste bij het onderdeel product is je publiek. Welke doelgroep ga je benaderen met welk

product? Bij het bepalen van deze productstrategie ga je onder meer in op het assortiment. Gaat dit over een hoop homogene producten, of ga je je echt specialiseren in bepaalde producten, zodat je concurrentie verkleind. Je moet hierbij inspelen op de toekomstige behoefte van je klanten. Je moet aan de klant laten zien dat jouw product een toegevoegde waarde heeft ten opzichte van andere producten van andere ondernemers. Wanneer er een merk op het product komt, moet er ook aangegeven worden hoe dit wordt ontwikkeld. Ook moet er ten slotte bij product nagedacht worden over kwaliteit, dienstverlening en service.

4.3.2 Prijs

Wat wordt de prijs van je product? Aan welke aspecten heb je gedacht om tot deze prijs te komen? De basis hiervan is in de meeste gevallen de kostprijs. Want de consumentenprijs moet immers hoger zijn dan de kostprijs. Natuurlijk weet je niet altijd wat je kostprijs is bij een product, maar dit is wel behoorlijk nauwkeurig te schatten door middel van de hoogte van de vaste kosten en de calculatie van de variabele kosten. Dit heeft te maken met de kosten van de grondstoffen of hulpstoffen. Natuurlijk heb je ook nog overige algemene kosten en rentekosten. Wanneer je al deze kosten bij elkaar optelt en dat deelt door de afzet of verwachte afzet heb je de kostprijs berekend. Om dan vervolgens hiervan de verkoopprijs te bepalen, moet deze kostprijs nog verhoogd worden met een winstopslag. Om de definitieve verkoopprijs vast te stellen is het ook belangrijk om naast de kostprijs ook naar tussenhandel, prijs van concurrerende producten, en naar de bereidheid van de klant te kijken. Hierna kun je de consumentenprijs vaststellen.

4.3.3 Plaats

Waar ben je van plan om je product aan te bieden? Waar worden het bedrijf en eventuele verkooppunten gevestigd? Je kunt thuis beginnen of een winkel kopen of huren. Je kunt hierbij ook nadenken over hoe je het product dan aan de man brengt. Lever je rechtstreeks aan de klant of gaat dat via een tussenhandel? Ook moet je nog kiezen tussen persoonlijke verkoop.

4.3.4 Promotie

Dit onderdeel hebben we verder uitgewerkt in deelvraag 6. Toch willen we hier nog even vertellen wat erover in je ondernemersplan moet komen. Met welke promotiemiddelen ben jij van plan om de klant te benaderen? Welke mogelijkheden daarvoor zijn kun je zien in deelvraag 6. Het is wel belangrijk dat je hierbij ook naar de kosten kijkt.

4.4 Het financiële plan

Wanneer je zover in het ondernemersplan bent kun je beginnen aan het berekenen van het financiële plan. Je hebt voor de rest van de onderneming al duidelijk voor ogen wat je met je onderneming wilt. Wat gaat dat allemaal kosten en waar wordt het benodigde geld vandaan gehaald? Dit zijn vragen waar je heel moeilijk antwoord op kunt geven, maar je moet dit toch beantwoorden. Het verkleint de risico's door te weten waar je geld van kunt krijgen. Kortom de vraag of de plannen financieel haalbaar zijn. Financiers zullen dit gedeelte kritisch bekijken.

Het financiële plan bestaat uit:

☺ Investeringsbegroting

- ☺ Financieringsplan
- ☺ Exploitatiebegroting
- ☺ Specificatie privé
- ☺ Liquiditeitsprognose

4.4.1 De investeringsbegroting

De investeringsbegroting geeft antwoord op de vraag: ‘Wat is er allemaal nodig om te kunnen beginnen of om uit te breiden?’ Bij de omschrijving van het plan heb je al vastgesteld of een bestaand bedrijf wordt overgenomen of dat er een nieuw bedrijf wordt gevestigd.

Stel dat je voor het laatste hebt gekozen, dan zal een geschikt bedrijfspand beschikbaar moeten zijn. Het is zinvol te bepalen wat het voordeligst is; een pand kopen of huren. Neem je een bestaand bedrijf over, dan moet je jezelf realiseren dat je vaak een bepaald bedrag voor goodwill moet betalen. Naast de bedrijfsruimte zijn meer investeringen noodzakelijk. Bijvoorbeeld investeringen in machines, inventaris, gereedschappen, computerapparatuur, voorraad of bijvoorbeeld een bedrijfsauto. Bovendien zal er geld in de kas en op de bank- of girorekening beschikbaar moeten zijn voor eventuele extra kosten. Ook zullen er zogenaamde openings- en aanloopkosten gemaakt moeten worden, zoals kosten voor adviseurs, drukwerk, afsluitprovisie voor kredieten en dergelijke.

Voor al deze posten moet je bepalen hoeveel geld daarmee gemoeid zal zijn. Een investeringsbegroting vormt zo de basis voor het bedrijf; hiermee worden de totale investering en de benodigde financiële middelen inzichtelijk.

4.4.2 Het financieringsplan

De volgende stap van het financiële gedeelte in het ondernemingsplan is het opstellen van een financieringsplan. Het financieringsplan geeft antwoord op de vragen: hoe kom je aan geld om te investeren?

Welk gedeelte financier je met privé-middelen? Voor welk deel zoek je externe financiers? Dit wordt verder behandeld in deelvraag 5.

4.4.3 De exploitatiebegroting

Ook al zie je een gat in de markt, je weet nog niet of er een financieel voordeel in de vorm van winst mee te behalen is. Daarvoor zult je een (globale) kostprijsberekening en een exploitatiebegroting moeten maken. Met de exploitatiebegroting zet je de verwachte omzet, kosten en winst op een rij. Je kunt dan bepalen of er met het verwachte resultaat aan alle verplichtingen kan worden voldaan.

Hierbij moet je denken aan het dekken van de bedrijfskosten en het aflossen van leningen, maar ook aan je privé-uitgaven. Door de inkoop en alle andere bedrijfskosten van de geschatte omzet af te trekken, krijg je een beeld van de verwachte nettowinst.

Indien je een eenmanszaak of een VOF hebt, is het bedrag dat overblijft na betaling van de inkomstenbelasting je inkomen.

Heb je een BV, dan sta je als bestuurder/directeur van de BV op de loonlijst en ontvang je een salaris. Het salaris vormt dan een kostenpost voor de BV. De omzet moet dus hoog genoeg zijn om dit salaris te kunnen betalen.

Bepalen van de afzet

Het is belangrijk om te weten hoeveel producten je voor de eerder vastgestelde verkoopprijs moet verkopen om winst te maken. In de verkoopprijs van het product is weliswaar rekening gehouden met een winstoverslag, maar dit betekent nog niet dat er al met het verkopen van het eerste product sprake is van winst. Uit de opbrengsten van de producten moeten immers alle constante kosten betaald worden. Pas als dat is gebeurd, maak je winst. Het afgezette aantal producten waarbij geen verlies meer wordt gemaakt, heet break even point. Het verwachte aantal af te zetten producten moet vanzelfsprekend hoger liggen dan het break even point. Is dit niet het geval, dan is het noodzakelijk de berekeningen nog eens kritisch door te nemen en zo nodig aan te passen. Wellicht is het mogelijk toch meer producten af te zetten of een hogere verkoopprijs te vragen.

4.4.4 Specificatie privé

Met een onderneming zonder rechtspersoonlijkheid (Eenmanszaak, VOF of CV), is je inkomen wat na het betalen van de belasting over blijft.

Om inzicht te krijgen of dit inkomen voldoende zal zijn, is het goed om een post privé te maken. Hierin kunt u specificeren wat op jaarbasis de privé-uitgaven zullen zijn (huishoudelijke uitgaven, huur, ziektekostenverzekering, overige verzekeringen, etc.) en wat de privé-ontvangsten zijn (kinderbijslag, huursubsidie, inkomen van eventuele partner, etcetera).

4.4.5 Liquiditeitsprognose

De inkomsten en uitgaven van een ondernemer kunnen gedurende het jaar sterk wisselen, bijvoorbeeld door de BTW-afdracht, vakantieperiodes of door debiteuren die pas na twee maanden betalen. Het is goed om voorbereid te zijn op deze aspecten in uw financiële situatie. Dit kunt u doen door uw daadwerkelijke inkomsten en uitgaven per maand in kaart te brengen. Een hulpmiddel daarvoor is de liquiditeitsprognose. Het voordeel van het opstellen van een liquiditeitsprognose is dat je weet op welk moment je krap zit en wellicht een kortlopend krediet nodig hebt. Dat kun je dan op tijd regelen.

4.5 Bronnen

Auteur Titel van de bron Internetadres Datum Bron

Redactie onlinetekstschrijvers.nl Hulp nodig bij het ondernemingsplan?

<http://www.ondernemingsplan-maken.nl/ondernemingsplan.html>

17-12-2010 1

Leren.nl Hoe schrijf ik een ondernemingsplan

<http://www.hoedoe.nl/werk-carriere/freelance/hoe-schrijf-ik-een-ondernemingsplan>

17-12-2010 2

Rabobank Een ondernemingsplan maken, hoe gaat dat?

<http://www.ikgastarten.nl/ondernemers/1074-een-ondernemingsplan-maken-hoe-gaat-dat.html>

17-12-2010 3

KvK Een ondernemingsplan maken

http://www.kvk.nl/bedrijf_starten/orientatie/een_ondernemingsplan_maken/?refererAliasStat=ondernemingsplan

17-12-2010 4

MKB servicedesk Checklist voor ondernemingsplan

<http://www.mkb servicedesk.nl/34/checklist-voor-ondernemingsplan.htm>

17-12-2010 5

ING Hulp nodig met je ondernemingsplan? <http://www.ondernemingsplan-maken.nl/schaar-inleiding.html>

17-12-2010 6

Libelcom Wat staat er in een ondernemingsplan?

<http://www.libelcom.com/blog/marketing/wat-staat-er-in-een-ondernemingsplan/>

17-12-2010 7

Denis verheul Waarom een ondernemingsplan?

<http://www.bcw-ondernemingsplan.nl/index.php?page=waarom>

18-12-2010 8

Leerwiki.nl Hoe maak je een ondernemingsplan

http://www.leerwiki.nl/Hoe_maak_je_een_ondernemingsplan

18-12-2010 9

Applinet B.V. Wat is een ondernemingsplan?

<http://www.leren.nl/cursus/ondernemen/ondernemingsplan/wat-is-een-ondernemingsplan.html>

18-12-2010 10

Financieren

5. Financieren 51

5.1 Financieringsmogelijkheden 51

5.1.1 Eigen vermogen 51

5.2 Vreemd vermogen 52

5.2.1 Onderhandse lening 52

5.2.2 Hypothecaire lening 53

5.2.3 Leasing 53

5.2.4 Huurkoop 53

5.2.5 Leverancierskrediet 53

5.3 Geld lenen met overheidsgarantie 55

5.4 Geld lenen van de Gemeentelijke Sociale Dienst 56

5.5 Bronnen 57

Financieren van je onderneming

Het starten van een eigen bedrijf vereist vaak meer geld dan u bezit. U zult dan geld moeten lenen. Hebt u kapitaalkrachtige (en vriendelijke) familieleden of vrienden, dan kunt u wellicht daar terecht voor wat extra geld. In de meeste gevallen wordt het benodigde geld echter bij een bank geleend. Er zijn dan nog vele mogelijkheden, op welke manier dit kan en moet gebeuren.

Dat zal niet altijd even makkelijk zijn. U dient de bank te overtuigen dat u een goed ondernemer bent en dat u in staat bent de rente te betalen en de lening af te lossen. Want de bank wil zo min mogelijk risico lopen. Met een goed ondernemingsplan zult u de bank moeten overtuigen van de haalbaarheid van uw plannen.

Er bestaan ook nog andere mogelijkheden om uw bedrijf te financieren. Zo is er een regeling waarbij de Staat zich borg stelt voor krediet. En onder bepaalde voorwaarden kunnen mensen met een uitkering een lening krijgen bij de Gemeentelijke Sociale Dienst.

5.1 Financieringsmogelijkheden

In principe zijn er twee financieringsmogelijkheden: eigen geld en geleend geld. In het eerste geval spreekt men over eigen vermogen en in het tweede geval over vreemd vermogen. Het is voor een onderneming meestal beter, om zoveel mogelijk eigen vermogen in de onderneming te stoppen, om zo kosten op het geleende geld te besparen. Het vreemd vermogen en het eigen vermogen bij elkaar, noem je het garantievermogen.

5.1.1 Eigen vermogen

Eigen vermogen bestaat uit die middelen die u zelf in uw bedrijf stopt. Dit kan bestaan uit geld of goederen. Het eigen vermogen is er voor de financiering van de vaste activa (inventaris, transportmiddelen, machines) omdat u het in principe voor onbeperkte duur ter beschikking aan het bedrijf stelt. De inbreng van eigen geld is belangrijk voor het verkrijgen van krediet. Het zegt namelijk iets over de risico's die u ook zelf bereid bent te nemen en over uw eigen vertrouwen in het slagen van uw bedrijf. Ook hierbij is het weer van belang dat je veel geld in de onderneming stopt, om zo nog meer geld bij de bank los te krijgen.

5.2 Vreemd vermogen

Vreemd vermogen is het geld dat u van derden leent om aan uw gehele financieringsbehoefte te kunnen voldoen. Het vreemd vermogen is weer in twee te delen, je hebt namelijk het lang vreemd vermogen en het kort vreemd vermogen. De naam zegt het al bij een kort vreemd vermogen leen je geld voor een kortere tijd, meestal minder dan 1 jaar. Bij lang vreemd vermogen wordt het geld vaak voor langer dan 1 jaar geleend. Enkele belangrijke vormen van vreemd vermogen zijn*1:

- ☺ Onderhandse lening
- ☺ Hypothecaire lening
- ☺ Leasing
- ☺ Huurkoop
- ☺ Leverancierskrediet
- ☺ Bankkrediet

5.2.1 Onderhandse lening

Onderhandse leningen kunnen soms worden verkregen van particulieren (familie, vrienden). Het is verstandig in deze gevallen goede afspraken te maken over zaken als rente en rentebetaling, verlangde zekerheid, looptijd, aflossingen en mogelijkheid van achterstelling. Wat dit is wel een behoorlijke dienst die wordt bewezen, dus dit moet wel goed geregeld zijn.

Van een achtergestelde lening is sprake als pas wordt afgelost als aan alle andere schuldeisers is voldaan. Een achtergestelde lening wordt daarom voor de beoordeling van de kredietwaardigheid wel bij het eigen vermogen opgeteld. Men *1<http://www.lexadin.nl/fin.htm> spreekt ook wel van een garantievermogen. Het

is sterk aan te raden de achtergestelde lening in een contract vast te leggen.

5.2.2 Hypothecaire lening

De hypothecaire lening is een langlopende lening, deze behoort dus tot het lang vreemd vermogen, waarbij de geldgever het recht van hypotheek heeft op een bepaald onroerend goed. Bij wanbetaling kan dus het onroerend goed in het openbaar worden verkocht, in de vorm van executie. U kunt voor een hypotheek naar een bank of verzekeringsmaatschappijen stappen, maar ook andere bedrijven of particulieren verstrekken soms hypotheeken.

5.2.3 Leasing

Leasing is een vorm van korte tot middellang (1-5 jaar) vreemd vermogen van bedrijfsgoederen. Er bestaan verschillende vormen van leasing. Bij financial lease wordt het object vrijwel geheel in termijnen betaald en na afloop kan de gebruiker, de zo genoemde lessee tegen een van tevoren bepaalde prijs eigenaar worden.

Bij operational lease is veel meer sprake van huur en verhuur. Hier kan dan bijvoorbeeld ook onderhoud, assurantie en wegenbelasting meegefinancierd worden. Na afloop gaat het object meestal terug naar de eigenaar. De rente staat vast gedurende de looptijd en is verwerkt in de leasetermijnen.

5.2.4 Huurkoop

Bij een overeenkomst van huurkoop verplicht de huurkoper zich de koopsom in termijnen te voldoen en wordt hij eigenaar na betaling van de laatste termijn. De rente staat vast en is verwerkt in termijnen. Deze wordt meteen mee betaald.

5.2.5 Leverancierskrediet

Leverancierskrediet ontstaat op het moment dat de verkoper zijn goederen of diensten heeft geleverd en de koper niet direct de rekening betaalt of hoeft te betalen. De periode dat de koper nog niet heeft betaald, geniet deze van een soort krediet. Het leverancierskrediet komt voor op de balans van een bedrijf aangezien de koper de goederen, die hij wel bezit, financiert met de nog niet betaalde rekening. Op de debetzijde van de balans komt 'voorraad' te staan en op de creditzijde 'crediteuren' of 'leverancierskrediet'.

Er zijn twee soorten leverancierskrediet, te weten consumptief leverancierskrediet en productief leverancierskrediet. Consumptief leverancierskrediet is krediet dat een leverancier verleent aan een consument. Productief leverancierskrediet wordt verleend door een bedrijf aan een ander bedrijf.

5.2.6 Bankkrediet

Er zijn twee verschillende soorten van bankkrediet. Je hebt middellang krediet waarbij de looptijd afhankelijk is van de aard van het te financieren object. Meestal is dit voor de financiering van vaste activa.

De tweede vorm is Rekening-courantkrediet, gekenmerkt door een wisselend rekeninggebruik tot een overeengekomen limiet in de vorm van kort krediet.

5.2 Geld lenen met overheidsgarantie

De bank wil heel graag geld aan jou lenen, maar ze willen wel zo min mogelijk risico lopen om met de verkeerde in zee te gaan. De bank wil zekerheid hebben dat ze het geld dat ze in jouw behoeftes investeren ook weer terug komt. De bank eist daarmee zekerheid van terugbetaling. Dit kan in heel veel verschillende vormen, maar de gebruikelijkste zijn in de vorm van een pand, voorraden of debiteuren. Het komt ook wel eens voor dat het bedrag dat jij kunt bieden als zekerheid nog niet voldoet aan het totale bedrag waar jij eigenlijk gerand voor moet staan, om het gewenste bedrag te lenen. De Staat kan dan borg staan voor een deel van het geld dat u van de bank wilt lenen. Als u de rente en aflossing niet meer kunt betalen dan kun je altijd terugvallen op de Staat. De Staat zorgt er dan voor dat het borgstellingsdeel geen schade lijdt. Vanzelfsprekend blijft u wel aansprakelijk voor het door u geleende bedrag.

5.3 Geld lenen van de GSD

Mensen die recht hebben op een uitkering, de zo gehete uitkeringsgerechtigden, die een bedrijf willen starten, kunnen voor de financiering ook bij de Sociale Dienst van hun gemeente aankloppen. Het zogenaamde Bijstandsbesluit Zelfstandigen (BZ) biedt aan mensen met een uitkering de mogelijkheid bijstand te krijgen om zich als zelfstandige te vestigen en na verloop van tijd als zodanig een inkomen te verwerven.

Wanneer deze aanvraag voor een BZ-uitkering goedgekeurd wordt, krijg je een uitkering van zes maanden. Het kan ook mogelijk zijn dat deze periode nog twee keer word verlengt, maar dit is in uiterlijke gevallen. Binnen zes maanden na het verstrijken van een termijn bent u verplicht de financiële gegevens te overleggen. Dan word er gekeken of u de uitkering dient terug te betalen of dat de uitkering wordt omgezet in een uitkering om-niet. Wat inhoud dat de uitkering omgezet word in Bijstandsuitkering die u niet hoeft terug te betalen.

5.4 Financieringsplan

Het is makkelijk om bij een financieringsplan antwoord te geven op de vraag: hoe gaat u uw voorgenomen investering financieren? Om te kunnen voorzien in uw vermogensbehoefte maakt u een financieringsplan. Het is een lijst met alle mogelijke financieringsbronnen voor uw onderneming.

De stappen die gezet kunnen worden bij het maken van een financieringsplan zijn*2:

Stap 1: Begin met het vaststellen van uw totale investeringsbedrag. Heeft u een investeringsbegroting gemaakt, dan kunt u het eindbedrag hieruit overnemen. Wel is het belangrijk dat u een onderscheid maakt tussen: Het bedrag dat nodig is voor uw vlottende activa, die terug te vinden zijn op de liquiditeitsbegroting en het bedrag wat benodigd is voor de vaste activa.

Stap 2: Welk gedeelte van het bedrag kunt u financieren met het eigen vermogen? U kunt zich voorstellen dat uw bank in veel gevallen niet de totale investering zal financieren. U zult zelf ook deels met uw eigen vermogen moeten participeren in uw investering om de bank zover te krijgen dat zij u een bepaald krediet verstrekken.

Stap 3: Welk gedeelte moet u dan financieren met kort vreemd vermogen en welk gedeelte met lang vreemd vermogen. Vreemd vermogen is vermogen dat u leent van derden. Meestal leent u van een bank, maar er zijn ook tal van andere financiers waarvan u geld kunt lenen. Denk bijvoorbeeld aan inkooporganisaties of franchisegevers.

Stap 4: Wat is uw financieringssaldo? Kunt u het totale investeringsbedrag financieren uit bijvoorbeeld uw eigen vermogen, risicodragend vermogen van familie of vrienden en uit vreemd vermogen van de bank dan is uw financieringssaldo nul. Houdt u nog een bepaalde financieringsbehoefte over dan zult u hiervoor nog een bepaalde financiering moeten zien te vinden

*2http://www.financieelondernemen.nl/artikelen/102/Z__maakt_u_een_financieringsplan/

5.5 Bronnen

Auteur Titel van de bron Internetadres Datum Bron

Startbedrijf.nl Financiering <http://www.startbedrijf.nl/artikel/Financiering>
14-12-2010 1

Startwijzer.nl Hoe financier je de start van een eigen onderneming?
<http://www.startwijzer.nl/stappenplan/financiering.html>
14-12-2010 2

Bedrijgopzetten.nl Hoe regel je de financiën?
<http://www.bedrijgopzetten.nl/eigen-bedrijf/zakelijke-financiering-voor-je-eigen-bedrijf>
14-12-2010 3

Lexadin De Financiering <http://www.lexadin.nl/fin.htm>
14-12-2010 4

Geert Hoe start je een eigen onderneming <http://www.scholieren.com/werkstukken/25309>
14-12-2010 5

Inzakengaan.nl Bedrijfsfinanciering startende ondernemer <http://www.inzakengaan.nl/stap/krediet.html>
14-12-2010 6

Or-online.nl Financiering <http://www.or-online.nl/naslag/management/3/1.6%20financiering>
14-12-2010 7

Profilers Communicatie BV

Hoe financier ik mijn bedrijf?
http://www.kabaccountants.nl/index.php/id_pagina/11487/naam/hoe%20financier%20ik%20mijn%20bedrijf?.htm
14-12-2010 8

Startwijzer.nl Hoe financier je de start van een eigen onderneming?
<http://www.startwijzer.nl/stappenplan/financiering.html>
14-12-2010 9

Robbers Hoe financier ik mijn bedrijf
http://www.robbersgroep.nl/index.php?option=com_content&view=article&id=37&catid=7&Itemid=8
14-12-2010 10

Promoten

6. Hoe kan ik mijn bedrijf het beste promoten 59

6.1 Promotie 59

6.1.1 Waarom maak je reclame? 59

6.2 Soorten klanten	60
6.2.1 Twee soorten klanten	60
6.3 Soorten reclame	60
6.3.1 Mond op mond reclame	61
6.3.2 Radio reclame	61
6.3.3 Tv reclame	62
6.3.4 Adverteren in tijdschriften vakbladen	62
6.3.5 Internet reclame	63
6.3.6 De opening van je eigen zaak	63
6.4 Reclame maken stap voor stap	64
6.5 Bronnen	65

6.1 Promoten, reclame maken

Als het bedrijf opgestart is en aan alle regels en wetten is voldaan, genoeg vermogen verwerft is kan je beginnen met het verkopen van je producten. In theorie klinkt dit heel makkelijk maar in de praktijk is dit vaak nog best lastig. Niemand kent je bedrijf en je producten nog. Hoe goed je producten ook zijn niemand weet dat nog. Het duurt meestal een tijdje voorat het bedrijf goed loopt. Je wilt natuurlijk vanaf het begin al winst maken en daarom is promotie een belangrijk aspect in het opzetten van een eigen bedrijf. Het is belangrijk dat je goed nadenkt over wat voor soort reclame je wilt gaan maken. De soort promotie die je maakt hangt heel erg samen met wat voor soort bedrijf je hebt. Vooral wat de doelgroep voor het bedrijf is. Een makkelijk voorbeeld, is je doelgroep oudere mensen dan is het minder verstandig om reclame te maken op het internet, omdat oudere mensen daar niet vaak kijken. Ook moet je van tevoren nadenken over de plek waar je, je bedrijf begint. Midden in het centrum, aan de rand van de stad. Dit hangt ook heel erg samen met het soort producten dat je wilt verkopen en wat je doelgroep is.

6.1.1 Waarom maak je eigenlijk reclame?

De meest makkelijke uitleg is: Als de consument uw product niet kent, zult zij deze ook niet kunnen kopen. Wil je als bedrijf dus spullen verkopen en winst maken, dan zal men een bekendheid moeten creëren. De eerste mensen die reclame maakten waren de Romeinen. Ze merkte dat wanneer zij hun producten meer aandacht gaven dit de verkoop stimuleerde. En dit heeft zich doorheen de tijd verder doorgezet waardoor we op de dag van vandaag constant door allerlei verschillende soorten reclames geconfronteerd worden. We staan er mee op door het reclamespotje op de wekkerradio en gaan er mee slapen door het spotje op tv.

6.2 Soorten klanten

6.2.1 Twee soorten klanten

Je hebt als bedrijf twee soorten klanten. Je hebt klanten binnen je doelgroep die naar je bedrijf komen en al precies weten wat ze willen kopen. Ook heb je klanten die je winkel binnenkomen en wat rondsnuffelen en misschien wat zullen kopen. Het is belangrijk dat deze twee verschillende soorten klanten ook verschillend behandeld worden. Want een van de belangrijkste aspecten van promotie is tevreden klanten, deze kunnen namelijk aan iedereen vertellen hoe goed uw zaak is en ook zullen ze misschien nog een keer terug komen.

Klanten die doelgericht uw winkel binnenlopen willen vaak snel geholpen worden. Ze willen 1 ding hebben en weten al precies wat dat is. Om deze klanten tevreden te houden moet je hen dus snel en goed helpen.

De andere groep klanten die rondsnuffelt en misschien wel wat wilt kopen. Willen rustig rondsnuffelen. Ze zullen het misschien zelfs irriterend vinden wanneer ze steeds gestoord worden. Daarom kun je ze beter rond laten snuffelen, maar ook wel laten weten dat als ze vragen hebben dat ze wel kunnen komen.

6.3 Verschillende soorten reclame

Je kunt op veel verschillende manieren reclame maken. Het is per bedrijf verschillend wat het beste voor je is. Dat hangt van veel dingen af, maar het belangrijkste is toch wel de doelgroep. Reclame maken voor kinderspeelgoed in een discotheek is niet heel verstandig. Om je doelgroep het best te benaderen moet daarom wel precies weten wat je doelgroep is, wat de leeftijd ervan is en waar ze vaak zijn en wat ze doen. Dan weet je waar je het best kan adverteren. De manier waarop je wilt adverteren hangt ook af van de doelgroep, bijvoorbeeld via internet of tv (jongerenzenders) voor de jongeren of bijvoorbeeld krant en radio voor wat oudere personen. Dan heb je nog te maken met verschillende dingen zoals; je budget, en hoe je als bedrijf voor de dag wilt komen.

6.3.1 Mond op mond reclame

Klanten maken of kraken uw zaak. Dit wil zeggen, als je bedrijf een goede naam heeft wordt uw zaak gemaakt. Maar wanneer het echter omgekeerd is en de mensen praten slecht over je bedrijf dan zullen veel klanten thuisblijven. Het is daarom heel belangrijk dat dit niet gebeurt. Als je namelijk eenmaal een slechte naam hebt kom je er ook heel moeilijk vanaf. Mond op mond reclame is de meest effectieve manier van reclame, tevens is het nog gratis ook. Maar je krijgt het niet vanzelf. Je moet er wel veel voor doen. Je moet altijd beleefd blijven tegen je klanten. Heb je eenmaal een goede naam dan moet je er natuurlijk wel alles aan doen om dit te behouden. Een mooi voorbeeld van hoe belangrijk het is om een goede naam is als je een eigen restaurant runt. Heeft jou restaurant een goede naam in de stad, vinden mensen dat je er heerlijk kunt eten, is het persoon goed enz. Dan zou het niet moeilijk zijn om veel klanten te trekken. Maar wanneer dan bijvoorbeeld bekend wordt dat het er heel onhygiënisch aan toe gaat in de keuken, of een ander soort negatieve publiciteit krijgt. Dan is het goed mogelijk dat het lastig wordt om weer klanten te krijgen en weer een goede naam op te bouwen.

6.3.2 Radioreclame

Radio is een goede manier om een breed publiek te bereiken. Veel mensen luisteren namelijk naar de radio. Je kunt hierbij ook nog kiezen of je nationale radiozenders wilt gebruiken of regionale. Dit hangt af van wat voor soort bedrijf je hebt en wat je doelgroep is. Hierbij moet je natuurlijk ook denken naar jongerenzenders en zenders voor volwassene. Het is de kunst om een goed spotje te maken wat de mensen aanspoort en wat mensen onthouden. Ook moet je proberen om met iets origineels te komen om je te onderscheiden van de rest. Hierbij is het nadeel van radio dat je dit alleen kunt doen doormiddel van stem en andere geluiden en dus niet met beelden.

Ook moet je goed nadenken over het tijdstip dat je wilt uitzenden. Net zoals bij de keuze welke zender je kiest gaat het hierbij ook om je doelgroep. Maar niet alleen de doelgroep. Het maakt ook heel veel verschil uit in de kosten. Op momenten dat de radio veel luisteraars heeft zijn de kosten voor reclames een stuk

duurder.

6.3.3 Tv-reclame

Net zoals bij de radio is het grootste voordeel van tv-reclame dat je een grootte doelgroep bereikt. Bij een tv-reclame kan je de boodschap alleen nog beter overbrengen, omdat je hier niet alleen de mogelijkheid hebt om geluiden te laten horen, maar ook om beelden te laten zien. Wel is over dit 2de veel discussie. Zo mag je niet alles laten zien. Maar de grote discussie gaat vaak over of iets manipulerend is. Er is veel onderzoek naar hoe je een reclame zo effectief mogelijk kan maken. Maar volgens sommige gaat dit welken te ver.

Een groot nadeel van televisie reclame is het kostenprijsje dat eraan hangt. Je hebt ten eerste al een flink budget nodig om een reclame te maken. Vaak worden hier ook nog bekende mensen bij ingehuurd. Maar als het eenmaal gemaakt is kost het ook nog eens flink veel geld om uitzendtijd te kopen. Dit hangt natuurlijk wel heel erg af van het tijdstip dat je de reclame wilt uitzenden. Tussen goed bekeken programma's is het heel erg duur. Je moet net zoals bij radio reclame wel veel met het tijdstip rekening houden met wat voor programma's je doelgroep kijkt.

6.3.4 Adverteren in vakbladen, kranten, en tijdschriften

Het adverteren in kranten, vakbladen, tijdschriften, enz. is een van de meest gebruikte reclamemiddelen. Dit omwille van de voordelen dat het biedt. Het laat bijvoorbeeld toe beelden, onder de vorm van tekeningen en fotomateriaal, met teksten te combineren wat de emoties op een breder en dieper vlak stimuleert. Een ander voordeel van deze vorm van reclame is dat je je doelgroep goed kunt afstemmen. Je kunt namelijk in vakbladen adverteren. Wat ook een veelgebruikt middel is is om aan de advertentie een adverteerstrookje te doen of bijvoorbeeld een kortingsbon. Dit is om een reactie uit te lokken van de potentiële klanten. Je hoopt ze dat zij eerder uw producten kopen. Een ander groot voordeel is dat de kosten niet zo ontzettend groot zijn. Als je de kosten vergelijkt met radio en tv reclame schilt het veel geld. De kosten hangen natuurlijk wel af in welk blad uw adverteerde.

6.3.5 Internetreclame

Zoals wel bekend is wordt het internet een steeds groter medium. Hier zijn dan ook volop kansen voor adverteerders. Steeds meer en meer adverteerders vinden hun weg op het internet. De webmasters zijn hier ook blij mee, want zo kunnen ze nog wat extra geld verdienen aan hun website. Het is een makkelijke manier van reclame maken en een spotje hoeft niet duur te zijn. Ook hierbij kan je gebruik maken van tekst en beeld. Hierbij is het ook weer van belang te weten welke websites je doelgroep graag bezoekt. Naast het aanbieden van producten en diensten kan je ze ook verkopen via het internet. Met onder andere paypal is het mogelijk om via internet te betalen en dus producten te verkopen. Dit is een heel groot voordeel van het internet. Want voor de verkoper is dit makkelijk, als namelijk meer mensen via het internet kopen en bestellen heb je minder werknemers in de winkel nodig. Maar voor de klant is dit ook een zeer handige service, omdat deze gewoon via zijn thuis zijn producten kan kopen op het internet en dus ook niet de deur uit hoeft.

6.3.6 De opening van je zaak

De opening van uw zaak is het ideale middel om het in de aandacht te brengen. Potentiële klanten zijn

steeds opzoek naar nieuwe dingen. Een opening van een nieuwe zaak is op zich dus al een krachtig reclame. Het is dan wel belangrijk dat je van te voren reclame gemaakt hebt over de opening. Dit kan op veel verschillende manieren, bijvoorbeeld affiches, posters, internet etc. De eerste indruk die de klanten krijgen is een heel belangrijke. Daarom moet je ervoor zorgen dat alles er piekfijn in orde uitziet. Het personeel moet extra vriendelijk zijn en je sterke punten moeten goed tot uiting komen. Wat ook kan helpen is te beginnen met een reclame actie, bijvoorbeeld de eerste week krijgt de klant 2 producten voor de prijs van 1.

Het is natuurlijk belangrijk dat je bij je opening actie je echt richt op je doelgroep. Ten eerste zou het veel goedkoper zijn, je hoeft namelijk niet iedereen te benaderen. Ten tweede benader je de mensen die in je producten/diensten geïnteresseerd zijn, waardoor ze makkelijker je producten zullen kopen. Het is belangrijk dat je goed weet wat je sterke en wat je zwakke punten zijn. Ook moet je de sterke en zwakke punten van je concurrentie goed kennen. Je moet je bij jezelf afvragen waarom een consument zijn producten wel bij jou wilt kopen en niet bij de concurrent. Door in te spelen op de zwaktes van uw concurrent kunt uw potentiële klanten winnen. U moet daarvoor natuurlijk wel weten wie uw potentiële klanten zijn. In principe zou bijna iedereen een klant van je kunnen zijn. Maar het is natuurlijk logisch dat je een bepaalde doelgroep hebt waar je de promotie op wilt richten. Zo zou je bijvoorbeeld bij een lingeriezaak niet proberen allemaal mannen naar binnen te lokken. Maar vooral vrouwen en nog specifiek, vrouwen vanaf 16 jaar.

6.4 Stap voor stap reclame maken

Het ideale stappenplan voor het maken van reclame ziet er als volgt uit:

- ☺ Zoals ik in het begin van dit deelonderwerp zij is het eerst van belang uw product zo goed mogelijk te kennen. Probeer door specificatie uw van uw concurrenten te onderscheiden.
- ☺ Leer je doelgroep kennen. Een van de belangrijkste dingen in het promoten is dat je je doelgroep goed kent, zodat je weet waar en op wat voor manier je reclame voor je product kan maken die het meest geschikt voor je is.
- ☺ Weet wie je concurrent is en speel in op zijn zwaktes.
- ☺ Formuleer een kernbelofte. Laat de klant weten waarom ze jou product nodig hebben. Je moet je hierbij ook concentreren op waarom jouw producten beter zijn dan die van de concurrent.
- ☺ Kies je reclame middel. Als je de doelgroep weet, je sterke en zwakke punten en je kernbelofte kan je gaan zoeken naar het beste medium voor jou. Dit hangt natuurlijk af van je budget, maar ook de grote van de doelgroep.
- ☺ Zorg natuurlijk ten alle tijden voor een goede naam van je bedrijf. Dit werkt positief in uw voordeel je klanten blijven komen en vertellen verder hoe goed u bent.

6.5 Bronnen

Auteur Titel van de bron Internetadres Datum Bron

InfoNu.nl Een eigen bedrijf promoten

<http://zakelijk.infonu.nl/onderneming/45431-een-eigen-bedrijf-promoten.html>

8-1-2011 1

Lexadin.nl Promotie <http://www.lexadin.nl/pro.htm>

8-1-2011 2

Daret.nl Je eigen bedrijf promoten: een praktische aanpak

<http://daretoo.nl/entry/1239/je-eigen-bedrijf-promoten-een-praktische-aanpak/categorieen>

8-1-2011 3

Cemasi Jam U kunt leren hoe u uw bedrijf te promoten voor het niet een cirkel!

<http://nl.articlesenligne.com/article6038.html>

8-1-2011 4

Companeo Hoe vergroot ik mijn naamsbekendheid

<http://www.companeo.nl/hoe-vergroot-ik-mijn-naamsbekendheid/bguide13>

8-1-2011 5

Verdickt vicky Hoe zet je je zaak in de kijker? <http://startjezaak.webs.com/hoemaakikreclame.htm>

8-1-2011 6

Toomas.be 6 Geniale Guerilla Marketing Tips <http://www.toomas.be/tag/hoe-maak-ik-reclame/>

8-1-2011 7

Ludoclaes.be Start of hebt u een eigen zaak?

Dan hebt u klanten nodig http://www.ludoclaes.be/startende_ondernemer.htm

8-1-2011 8

Leerwiki.nl Je Bedrijf Online Promoten http://www.leerwiki.nl/Je_Bedrijf_Online_Promoten

8-1-2011 9

Ultranex C.V YouTube voor het promoten van je bedrijf

<http://www.ultranex.nl/684/youtube-voor-het-promoten-van-je-bedrijf/>

8-1-2011 10