

HET STARTEN VAN UW EIGEN BEDRIJF (XVII)

50 PROCENT VAN DE STARTENDE ONDERNEMERS STOPT BINNEN VIJF JAAR. MARJA VAN DER ENDE SCHROK ZO VAN DAT CIJFER DAT ZE DAAR IETS AAN WILDE DOEN. "HET IS TOCH VRESELIJK ZONDE VAN DE ENERGIE DIE ERIN IS GESTOPT? ALS U DUIDELIJKE DOELSTELLINGEN HEEFT EN GENIET VAN DE STAPPEN DIE GENOMEN MOETEN WORDEN OM EEN SOLIDE EIGEN BEDRIJF NEER TE ZETTEN, DAN KRIJGT U EERDER HEDER WAT ER ZOAL NODIG IS. DOOR TE LEREN VAN ERVARINGEN VAN ANDEREN, KUNT U UW BEDRIJF EFFICIËNTER OPZETTEN. ONDERNEMEN MOET VOORAL LEUK BLIJVEN ÉN GOED GEREGELD ZIJN."

PROFESSIONEEL HOBBYEN

Professioneel hobbyen, zo noemt masseur, ondernemer en ervaringsdeskundige Marja van der Ende uit 's-Gravenzande haar startersgids en -cursus. De basis daarvan is het stappenplan van de Kamer van Koophandel (KvK), maar dan in een andere - en volgens haar meer logische - volgorde. "Zo behandel ik bijvoorbeeld stap twee van de KvK, over de verplichtingen en vergunningen, een stuk later. Want het is naar mijn idee veel handiger om daar pas aandacht aan te besteden als u eerst weet welke rechtsvorm u het best kunt kiezen."

BEKWAAMHEID

Als ondernemer zou u volgens Marja vooral lol kunnen hebben, ook in het zetten van de stappen die leiden naar een eigen bedrijf. "Weet waarmee u bezig bent en geniet er bovendien van", is haar credo. Dat is ook een van de redenen om te starten: "U wilt van uw hobby uw werk maken, er geld mee verdienen. Andere belangrijke drijfveren kunnen meer vrijheid, voldoening of verantwoordelijkheid zijn. Een goed begin is daarbij wel het halve werk. Onvoldoende voorbereiding, te weinig bluf, een verkeerde huisvesting, een gebrekkige administratie, geen of te weinig rekening houden met de af te dragen belastingen, tegenvallende verkoop, een inbreuk op het sociale leven, wanbetalers of gedoe met personeel kan ertoe leiden dat u moet stoppen met uw onderneming." Marja heeft daarvoor twee oplossingen: "Besteed datgene wat niet goed gaat uit aan een ander of volg een cursus om u er zelf in te bekwamen." Indien u voor dat laatste kiest, dan komt er in de starterscursus informatie aan de orde die zowel zichzelf als diverse collega's nodig hadden, en soms misten, in de eerste anderhalf jaar nadat ze zijn gestart. Daarbij komen drie fasen aan de orde: de informatie-, keuze- en actiefase.

INFORMATIEFASE

De belangrijkste stap in de informatiefase is de oriëntatie. Marja: "Voordat u met een salon kunt starten, is het fijn te overleggen met familie en vrienden. Praat zoveel mogelijk over uw plannen en overleg of het haalbaar zou kunnen zijn. Als bijvoorbeeld uw partner er niets in ziet, dan is de kans groot dat of uw instituut of uw relatie strandt." Pas als degenen die voor u belangrijk zijn het erover eens zijn dat uw plan kans van slagen heeft, volgt 'het echte werk': "Voor steun kunt u niet alleen bij uw naasten terecht, maar zeker ook bij talloze officiële instanties. Denk daarbij onder meer aan de KvK, met de landelijke Startersdag en andere bijeenkomsten of persoonlijke adviesgesprekken, aan diverse beroepsorganisaties en aan de Belastingdienst, die ook een starterspakket heeft." Velen krijgen een punthoofd van de aandacht die ze

aan de belasting moeten besteden. Marja: "Bovendien willen ze er eigenlijk niets over weten. Het is echter wel essentieel om van het een en ander kennis te nemen, om zo goed voorbereid te zijn op datgene wat u moet gaan betalen. Want als u hiervoor niets, of te weinig, reserveert, kunt u zelfs failliet gaan." Marja licht toe dat er eigenlijk maar twee belastingsoorten belangrijk zijn: de btw en de inkomstenbelasting. "Voor dat laatste zijn er aantrekkelijke aftrekposten, zoals de Startersaftrek. Deze kunt u alleen tijdens de eerste drie jaar van uw ondernemerschap hanteren." Met een rekenvoorbeeld verheldert zij het een en ander. Maar, mocht u er echt niet in geïnteresseerd zijn, dan kunt u deze lastige klus altijd uitbesteden aan een boekhouder.

MARKETINGPLAN

Het schrijven van een marketingplan is een volgende en veelomvattende stap. Marja: "Wat daarbij in ieder geval belangrijk is, is dat u weet welke positie u in de markt inneemt en welke boodschap u wilt uitdragen. Waarin wilt u zich onderscheiden van collega's bij u in de buurt en hoe prikkelt u potentiële cliënten?" Stap 4 gaat over de huisvesting. Marja: "Het succes van uw onderneming staat of valt bij de keuze van een ruimte. Deze moet passen bij de uitstraling die u voor ogen heeft. Als u een ruimte heeft gevonden, stelt u zich dan voor hoe het is om daarin aan het werk te zijn. Voelt dat goed of zijn er elementen die weerstand oproepen? Onderzoek in het laatste geval eerst of daar iets aan gedaan kan worden." Marja benoemt de voor- en nadelen van het werken in onder meer een salon aan huis of een eigen werkruimte elders: "Zo is in het eerste geval geen sprake van een reistijd, maar kan minder privacy soms ook de gezinsleden opbreken." Verder komen aan bod het huren of kopen van een ruimte en ambulante werken. Dan gaat het niet alleen om de verschillende kostenaspecten, maar ook om het tevreden stellen van de cliënt: "Sommigen, vooral ouderen en mensen die slecht ter been zijn, vinden het fijn als u bij hen langs komt. Maar voor u kan het een nadeel zijn dat u steeds de benodigdheden voor de behandeling mee moet nemen. Ook kan het soms lastig zijn om te voldoen aan onder meer de hygiënevoorschriften."



Marja van der Ende (links) adviseert een starter.

PERSONEEL

"Hoewel bij de start zeker niet altijd aan het aannemen van personeel wordt gedacht, bent u als zelfstandig ondernemer wel uw eigen personeel", benadrukt Marja. "Vandaar dat u onder meer stil moet staan welke stappen u in geval van ziekte kunt zetten." Bovendien komen andere zaken als het genereren van een zogenaamd passief inkomen aan bod. "Denk daarbij onder meer aan het inhuren van een collega met een margeafpraak, aan de verkoop van producten of aan een samenwerkingsovereenkomst met een bepaalde commissie." Indien het aannemen van personeel aan de orde is, of het kopen van een pand, dan zou het volgens Marja interessant kunnen zijn om een Besloten Vennootschap (BV) op te richten. In andere gevallen kan een eenmanszaak, een Vennootschap Onder Firma of een Maatschap aantrekkelijk zijn (afhankelijk van de specifieke situatie). Na het bespreken van deze rechtsvormen gaat zij over op de administratie; een belangrijke stap omdat er nogal wat papierwerk zeven (!) jaar bewaard moet blijven. Dan gaat het er onder meer om dat u kunt aantonen dat u het urencriterium van 1.225 gewerkte uren per kalenderjaar haalt. Dat is nodig om door de belastingdienst als ondernemer gezien te worden en zo in aanmerking te komen voor onder andere de zelfstandigenaftrek. Digitaliseren van de administratie kan volgens Marja zeker lonen: "Zelf ben ik achttien maanden na mijn start overgegaan naar een professioneel softwareprogramma en het scheelt mij heel veel tijd." Nadenken over verschillende bedrijfs- en persoonlijke verzekeringen is de laatste stap die thuis hoort in de informatiefase. Haar advies: "Ga in gesprek met een verzekeringstussenpersoon om de voor u belangrijke verzekeringen te kunnen bespreken en ze met elkaar te vergelijken."

KEUZEFASE

Na de oriënterende fase weet u wat u wilt, welke behandelingen u wilt geven en hoe u zich daarin gaat onderscheiden. Dan volgt de keuze fase waarin financiën het belangrijkste onderwerp zijn zodat u een bewuste keuze kunt maken voordat u daadwerkelijk start. Marja: "Het is handig en verstandig om een goed overzicht te hebben van de toekomstige investeringen, kosten, omzet en mogelijke winst. Er is eveneens een plan op te stellen over hoe u uw praktijk wilt financieren. Uw privésituatie zult u er bovendien bij moeten betrekken. Bent u kostwinner of bent u gedeeltelijk afhankelijk van het inkomen uit uw salon?" Voor het investeringsplan moet u nadenken over wat u allemaal nodig heeft om uw salon te starten. Denk dan onder andere aan een behandelstoel, handdoeken, telefoon, vakliteratuur, voorraad van producten en aan bedrijfskleding. U kunt zich ook beperken tot de meest noodzakelijke investeringen en dit gefaseerd invoeren." Door voor zichzelf haar financiën inzichtelijk te maken, bleek dat Marja geld beschikbaar had voor het volgen van opleidingen en het doen van investeringen voor haar praktijk, terwijl zij aanvankelijk dacht daarvoor geen middelen te hebben. Dan volgt de eerste stap in de actiefase: de verplichtingen en vergunningen. Marja geeft aan dat in ieder geval de inschrijving in het handelsregister van de KvK geregeld moet worden, dat er bij de Belastingdienst een opgaaf gedaan moet worden van het starten van de onderneming en dat u via uw inschrijving bij de KvK aangemeld wordt bij de Sena. "Tenminste, als u muziek wilt draaien in uw instituut. Want dan is een wettelijk verplichte licentie noodzakelijk waarvoor u een vergoeding dient te betalen." Met de hiervoor genoemde stappen kunt u een mooi bestaan opbouwen als zelfstandig professional. Toch kunnen er allerlei gedachten en emoties opkomen, die dat blokkeren. Daarover schreef Marja het boek 'Vrij en blij zelfstandig ondernemen, blokkades doorbreken door middel van Multikracht'. In een volgend artikel gaat zij daar nader op in.



Praktijkruimte.

Pand.



SPECIEFIEKE DOELGROEP

JOYCE BLOK WERKTE JARENLANG ALS BEGELEIDSTER IN DE PSYCHIATRIE. MAAR GAANDEWEG KWAM ZIJ ERACHTER DAT ZE DAT WERK NIET HAAR HELE LEVEN WILDE DOEN EN DAT ZE EIGENLIJK EEN ANDERE DROOM WILDE VERWEZENLIJKEN: HET STARTEN VAN EEN EIGEN INSTITUUT. ZE HAD DAARIN ECHTER GEEN ENKELE ERVARING EN VOLGDE EEN STARTERSCURSUS. "DE TIPS VAN MARJA HEBBEN MIJ HEEL VER GEBRACHT. BINNEN HET JAAR BEN IK AL NAAR EEN GROTERE LOCATIE VERHUISD." NIET ALLEEN IS ZIJ EEN JAAR NA DATO NOG STEEDS AAN HET WERK IN HAAR WELLNESSPRAKTIJK 'KI & SENTO' IN RIJSWIJK, MAAR HET AANTAL CLIËNTEN STUJT OOK NOG STEEDS GESTAAG. JOYCE LEERDE DAT HET BELANGRIJK IS OM ZICH OP EEN BEPAALDE DOELGROEP TE RICHTEN. "IK WIL ALLEEN VROUWEN BEHANDELEN OMDAT IK DAT LEUKER EN PRETTIGER VINDE. BOVENDIEN MOGEN VROUWEN NAAR MIJN MENING VEEL MEER AANDACHT AAN ZICHZELF BESTEDEN." HET BLIJKT EEN GOUDEN GREEP. "MIJN MARKETING STEM IK VOORAL AF OP VROUWEN TUSSEN DE DERTIG EN ZESTIG JAAR." JOYCE BIJDT NAAST MASSAGES OOK AFSLANK- EN GELAATSBEHANDELINGEN. "ZEKER NU DE ZOMER WEER IN AANTOCHT IS, KOMEN ER STEEDS NIEUWE CLIËNTEN OP DIT AANBOD AF." ZIJ LEZEN OVER DE BIJZONDERE AFSLANKBEHANDELING IN DE FLYERS DIE JOYCE IN RIJSWIJK EN OMGEVING VERSPREIDT. "BOVENDIEN VERTELDE MARJA DAT IK VIA SOCIAL MEDIA EN EEN WEBSITE MIJN NAAMSBEKENDHEID KAN VERGROTEN. HIERDOOR HEB IK EVENEENS AL VEEL NIEUWE CLIËNTEN AANGETROKKEN. IK HEB VOOR DE WEBSITE EN FLYERS EEN PROFESSIONELE GRAFISCH ONTWERPER INGEHUURD. ALS IK IETS AANPAK, DAN MOET DAT WEL PROFESSIONEEL GEBEUREN." WAAR JOYCE BOVENDIEN HEEL BLIJ MEE IS, IS HET SPECIALE PROGRAMMA DAT ZIJ VOOR HAAR ADMINISTRATIE HEEFT AANGESCHAFT: DIT MAAKT HET VOOR MIJ VEEL EENVOUDIGER, MAAR OOK VOOR DE CLIËNT, WANT DIE KAN ONLINE EEN AFSpraak MAKEN. HET MAKEN VAN PERSBERICHTEN IS TIJDENS DE CURSUS EVENEENS AAN BOD GEKOMEN. "HIERDOOR HEB IK AL HEEL WAT FREE PUBLICITY, EN DAARDOOR OOK WEER POSITIEVE REACTIES, GEKREGEN." VOOR MEER INFORMATIE: WWW.KISENTO.NL.

ELEMENTS TO SUCEED

MARJA VAN DER ENDE STARTTE IN 2005 HAAR EIGEN PRAKTIJK VOOR MASSAGETHERAPIE. ZIJ ZAG ZICHZELF ALS PROFESSIONEEL ONDERNEMER, MAAR EEN COLLEGA-ONDERNEMER MAAKTE HAAR ER OP ATTENT DAT ZE EIGENLIJK TOCH MEER AAN HET HOBBY WAS. "DOOR MIJN POSITIEVE EN ZAKELIJKE GEREEDSCHAPPEN MEER TE GEBRUIKEN VOOR MIJN INSTITUUT, KON IK PROFESSIONELER AAN DE SLAG." HAAR EIGEN ERVARINGEN BIJ HET STARTEN VAN EEN ONDERNEMING, DE VALKUILEN EN DE WIJZE LESSEN VAN HAAR EN HAAR COLLEGA'S KOMEN BIJ HAAR TRAININGEN AAN BOD. "HET IS ZONDE OM HET WIEL OPNIEUW UIT TE MOETEN VINDEN. DOE UW VOORDEEL MET DE ONDERVINDINGEN VAN ERVAREN COLLEGA'S BIJ HET DOORLOPEN VAN DIT PROCES." HAAR BEDRIJF 'ELEMENTS TO SUCEED' BIJDT NAAST MASSAGES OOK BEGELEIDING IN ONDER MEER ONDERNEMERSVAARDIGHEDEN (WWW.SUXEED.NL). MARJA GEEFT ONDER MEER BIJ ZONNEVLECHT OPLEIDINGEN EEN DRIEDAAGSE ONDERNEMERSCURSUS, WAARIN HET BOVENSTAANDE NOG UITGEBREIDER WORDT BESPROKEN. WANNEER U ZICH AANMELDT VIA REDACTIE@ESTHÉTICIENNE.NL, KRIJGT U TIEN PROCENT KORTING.