



In tien stappen naar een eigen bedrijf

Zaanse succesverhalen ter inspiratie





Voorwoord

Elk jaar starten veel mensen een eigen onderneming. Dat doen ze met passie en vanuit de behoefte aan vrijheid en eigen verantwoordelijkheid. Dit is goed nieuws voor Nederland. Nieuwe ondernemers zijn immers een belangrijke bron van innovatie, economische vernieuwing en werkgelegenheid.

De Zaanstreek is een ondernemende regio. Meer dan elders starten mensen hier een onderneming: jaarlijks zien ongeveer 1.500 bedrijven het levenslicht. Hoewel lang niet alle na 3,5 jaar nog bestaan, overleeft de meerderheid de eerste jaren. Vooral bedrijven uit de dienstensector, industrie en landbouw doen het goed, maar ook ondernemingen in sectoren als de bouwnijverheid, detailhandel en horeca redden het in veel gevallen.

In de Zaanstreek is vooral de maakindustrie, waaronder de belangrijke voedingsmiddelenindustrie, de logistiek en groothandel van bovenregionale betekenis. Deze sectoren dragen fors bij aan de regionale export en zijn relatief kennisintensief. In de regio Amsterdam zijn ook de creatieve industrie en het toerisme topsectoren. Hoewel deze sectoren in de Zaanstreek relatief minder zijn vertegenwoordigd, zijn er met bijvoorbeeld het Hembrugterrein en het vernieuwde centrumgebied hele geschikte vestigingsplaatsen voor handen.

Hoe ervaren jonge ondernemers de Zaanstreek?

In deze brochure laten wij tien jonge ondernemers uit deze regionale topsectoren aan het woord. Wij zijn nieuwsgierig naar hun ervaringen, omdat zij degenen zijn die deze economisch vitale sectoren vernieuwen. Hoe zijn zij hun eerste jaren doorgekomen? Welke ondersteuning hebben ze gekregen? Wat vinden zij goed aan het Zaanse vestigingsklimaat of wat kan er beter?

Hoe uiteenlopend hun verhalen ook zijn, met hun ervaringen krijgt u een mooi beeld van de manier waarop energieke Zaan-kanter de kansen van deze ondernemende streek benutten. Naast deze persoonlijke verhalen geven onze KvK experts adviezen mee. Hoe zet u in tien stappen een eigen bedrijf op en waar moet u in het bijzonder op letten?

Voor aspirant-ondernemers én professionals

Met deze brochure richten wij ons in de eerste plaats op Zaan-kanter die met ondernemingsplannen rondlopen en inspiratie zoeken. Maar deze verhalen zijn zeker net zo interessant voor professionals die vanuit de overheid, een ondernemerscollectief of private onderneming hun steentje kunnen bijdragen aan het vestigingsklimaat voor starters. Lees en ervaar mee hoe ondernemende mensen tegen het Zaanse vestigingsklimaat aankijken en doe inspiratie op hoe u uw inzet en diensten nog beter kunt afstemmen op deze in vele opzichten interessante doelgroep.

Inhoudsopgave

Heerlijk Slaapen

Sharon Brand

6

De Moerbei

Tim van Hattem

8

Dynamic Rush Transport

Ricky de Ruiter

10

THL Trainings Captain ASD

Dorus Lodewijks

13

Freyee Film en Video

Yuri Freyee

16

Parttracker International

Alex van Dam

19

Todo Reclame

Remzi Aykut

22

Design in Beeld

Erik van Soest en Fred Gasman

25

De Tweekoppige Phoenix

Joep Westerveld en Arthur Kruijt

28

De Zeilerij

Ingrid Herrebrugh

32

Uw eigen bedrijf in 10 stappen

- STAP 1** Breng uw kwaliteiten in kaart
- STAP 2** Verken de markt en bepaal uw strategie
- STAP 3** Regel uw financiën
- STAP 4** Bedenk een bedrijfsnaam
- STAP 5** Kies een rechtsvorm
- STAP 6** Bereid u voor op belastingen en administratie
- STAP 7** Stel algemene voorwaarden op
- STAP 8** Zorg dat u goed verzekerd bent
- STAP 9** Informeer naar vergunningen en registreer uw bedrijf
- STAP 10** En nu... klanten vinden



‘Ik ben zo trots op dit plekje!’

Sharon Brand kwam als startende ondernemer letterlijk in een gespreid bedje terecht.

Sinds augustus 2013 is ze de nieuwe eigenaar van B&B Heerlijk Slaapen op de Zaanse Schans in Zaandam. „Ik heb het bedrijf overgenomen van de vorige eigenaren. Renovatie, vergunningen, website, naamsbekendheid: alles was al gedaan en geregeld. Ik kon direct aan de slag.”

Heerlijk Slaapen biedt gasten een luxe overnachting in drie verschillende Rijksmonumenten op de Zaanse Schans. In de oud-Zaanse huizen zijn veel details van vroeger bewaard gebleven. Gasten logeren in stijlvolle kamers met uitzicht over de Zaan, vertelt Sharon. “Ik was in dienst bij de vorige eigenaren. Toen zij besloten te stoppen, boden ze mij de kans het over te nemen. Daar hoefde ik niet lang over na te denken. Ik ben een geboren en getogen Zaanse. Het is altijd mijn droom geweest een eigen bedrijf te beginnen. Het liefst een

broodjeszaak. Ik heb een paar keer op het punt van overname van zo’n zaak gestaan, maar durfde het steeds financieel niet aan. Dit was echter te mooi om nee tegen te zeggen. Dit keer wilde ik niet terugkijken met de gedachte ‘had ik maar’. Ja, het kan fout gaan. Dan wordt het een heel harde les, maar dan kan ik tenminste wel zeggen dat ik mijn droom heb gevolgd.”

Eerst een ondernemersplan

De overname is heel soepel gegaan. “Het was niet heel spannend, omdat ik wist waarmee ik

te maken kreeg. Toch kende ik natuurlijk niet alle details, met name de financiële. Daarom heb ik een ondernemersplan geschreven. Daarin heb ik alle punten gezet waar ik tegenaan zou kunnen lopen. Dat gaf me een beter beeld van wat ik zou overnemen. Bij het opstellen van het plan heb ik hulp gekregen van een kennis die financial controller is. Ook ben ik naar een informatiebijeenkomst voor startende ondernemers geweest van de Kamer van Koophandel. Die was zeer verhelderend. En uiteraard heb ik veel informatie op internet gevonden.”

Stap 1. Breng uw kwaliteiten in kaart

Doorzettingsvermogen, financieel inzicht en creativiteit: echte ondernemersvaardigheden. Breng deze in kaart. Laat zien waarin u uitblinkt en wat u nog kunt bijspijkeren.

Bank werkt niet mee

Sharon bracht tevens een bezoek aan de bank. “Ik had een lening nodig voor de overname-som. De bank was allerm minst behulpzaam. Ze wilden me geen geld lenen. Wat moest ik dan? Weliswaar had ik zelf wat spaargeld, maar dat was niet voldoende. Bovendien wilde ik dat bedrag als reserve houden voor latere investeringen. In mijn eigen kennis-kring heb ik toen zelf een andere geld-schieter gevonden. We hebben een contract opgesteld voor de lening en veel gaat in vertrouwen. Hij heeft ook geen inspraak in de bedrijfsvoering.”

Geen personeel

Een ding doet Sharon anders dan de vorige eigenaren. “Ik huur geen personeel in. Dat is voor mij als starter niet te betalen. In het hoogseizoen werk ik zeven dagen per week van zeven uur ’s ochtends tot zes uur ’s avonds. Ja, dat is pittig, maar het volledig waard. Ik ervaar het niet als belastend. Mensen blij naar huis sturen, ze even lekker in de watten leggen, is mijn grote passie. Dat vind ik heerlijk om te doen. Ik ben zo trots op dit plekje!”

Rijk worden geen ambitie

In de drie zomermaanden van het hoogseizoen heeft Sharon circa 260 gasten ontvangen. “Mijn ambitie is niet meer kamers, wel een betere bezetting. Ik wil dat alle gasten hier met een supergoed gevoel vertrekken én de wens om nog een keer te komen logeren. Mijn meeste gasten krijg ik door mond-tot-mondreclame, door tevreden gasten die mijn B&B bij anderen aanraden. Ook ben ik aangesloten bij grote boekingswebsites zoals booking.com en bedandbreakfastnederland.nl. Ik hoef niet

rijk te worden, maar wil trots blijven zijn op wat ik heb bereikt.”

Zaanstreek steeds aantrekkelijker voor toeristen

Sharon heeft ook wat de bereikbaarheid van haar bedrijf betreft weinig te klagen. “Die is goed. De Zaanse Schans is het meest toeristische plekje in de Zaanstreek. Er komen hier 1,3 miljoen bezoekers per jaar. Dit is een ultieme plek om een bedrijf te beginnen! De hele gemeente wordt bovendien steeds aantrekkelijker voor toeristen. Veel nieuwbouwprojecten worden gebouwd in de historische Zaanse stijl. Daardoor zullen er steeds meer toeristen naar dit gebied komen.” Veel contact met de gemeente heeft Sharon niet. “Alle vergunningen waren er al, dus ik heb weinig met ze te maken. Wel ben ik aangesloten bij de horecabranchevereniging. Ik heb me er nog niet in verdiept wat die voor mij kunnen betekenen. Ik heb ook nooit gebeld met collega’s uit mijn branche om te vragen hoe zij dingen aanpakken. Nooit bij stil gestaan. Sterker nog: ze bellen juist mij met vragen om advies!”

Samenwerkingen met andere ondernemers

Op netwerkbijeenkomsten zul je Sharon ook niet vinden. “Dat is niet mijn ding. Ik leg die contacten wel op mijn eigen manier. Ik loop gewoon ergens naar binnen en dan regelen we het met een kop koffie. Dat werkt veel beter. Zo heb ik contact gezocht met Hotel Inntel in Zaandam. Als zij overboeking hebben, komen hun gasten naar mij toe. Ook heb ik goed contact met restaurant De Hoop op d’Swarte Walvis. Als er een bruiloft bij hen wordt gevierd,

slaapt het bruidspaar bij mij. Omgekeerd bied ik mijn gasten speciale arrangementen voor hun restaurant aan.”

Kortom, Sharon is in haar prille bestaan als ondernemer nog weinig knelpunten tegengekomen. “Blijkbaar gaat dit werk me natuurlijk af. In de toekomst zal ik heus tegen dingen aanlopen, maar dan heb ik een goed vangnet om me heen waar ik terecht kan. En zo niet, dan komt het ook goed. Er is overal een oplossing voor. Zo sta ik in het leven.”

www.zaanseschansbedenbreakfast.nl

Tips van Sharon:

- 1 Bespreek je plannen eerst goed met mensen in je omgeving en hoor wat hun reacties zijn. Zij hebben een neutrale blik. Zelf heb je de neiging om je plannen te romantiseren. Praat bovendien met mensen in je vakgebied. Verzamel zoveel mogelijk informatie voor je start.
- 2 Schrijf een sterk en uitgebreid ondernemersplan. Dat geeft je een goed beeld van waar je instapt. Je ziet daardoor dingen waar je eerder niet bij hebt stilgestaan.
- 3 Start een bedrijf dat bij je past. Je moet – zeker in het begin – enorm veel tijd en energie erin steken. Je zult leuke dingen moeten laten, zoals vrijwilligerswerk dat je graag doet of op zaterdagavond uitgebreid met je vrienden de kroeg in. Dat houd je alleen vol als je blij wordt van wat je doet!



‘Blijf actief en toegankelijk’

‘Binnen vijf jaar is dit de beste wijnspecialzaak van de Zaanstreek’. Aan passie, ambitie en inzet ontbreekt het Tim van Hattem van Wijnkoperij De Moerbei in Westzaan allerminst. Het ondernemen is hem dan ook met de paplepel ingegoten. Zijn vader was 25 jaar een bekend ondernemer en begon ooit in hetzelfde dorp. “Dat ik dezelfde achternaam draag, heeft me zeker in het begin geen windeieren gelegd.”

Corria, de vrouw van Tim, heeft ook al jaren een eigen bedrijf. “Ze runt een communicatiebureau op wijngebied, importeert wijnen en leidt onder meer voor grote retailers wijnadviseurs op voor de winkelvloer. Ik heb haar altijd geholpen, naast mijn werk in de horeca. In 2008 hebben we ons gevestigd in dit monumentale pand in Westzaan. In de voortuin staat een 110 jaar oude moerbei eik, een van de oudste van de Zaanstreek. Hij geeft nog elk jaar vruchten.”

Marktonderzoek geeft bevestiging

Het pand is meer dan groot genoeg voor het bedrijf van zijn vrouw. “We liepen al een tijd rond met het idee een wijnspecialzaak te starten. Vier jaar geleden besloten we het gewoon te doen. We hadden de ruimte, er was geen grote verbouwing nodig, op het pand zat al een winkelvergunning vanwege eerdere eigenaren, dus niets stond ons in de weg. Een stagiair heeft voor ons een klein marktonderzoek gedaan. Daaruit bleek dat hier iets

meer dan gemiddeld behoefte was aan een wijnwinkel, omdat er meer tweeverdieners en liefhebbers wonen. Dat bevestigde onze keuze.” Voor de start van zijn winkel heeft Tim veel informatie van de KvK website gehaald. “En ik heb veel gehad aan de site wijn.nl van het Productschap. Daar werden al mijn vragen beantwoord.”

Opening op het juiste moment

Met een eigen pand als uitgangspunt,

Stap 2. Verken de markt en bepaal uw strategie

Een goed idee is een goed begin. Maar u wilt uw product of dienst ook verkopen. Wie zijn uw klanten? En wat willen ze? Zoek uit waarin u beter of anders bent dan uw concurrenten en bepaal hoe u de markt op gaat met uw product of dienst.

Van idee naar markt

Met een marktonderzoek brengt u de markt in kaart. U onderzoekt wie uw klanten zijn, wat ze willen en waar u ze kunt vinden. Ook is het interessant om te kijken hoe anderen in uw branche het doen. Hoe kunt u zich onderscheiden van de concurrentie? Uit uw marktonderzoek blijkt hoe u klanten naar uw bedrijf kunt trekken. Het is dan ook de basis voor uw marketing. In het handelsregister kunt u gegevens vinden over klanten en zakenpartners.

waren grote investeringen of hulp van banken niet nodig. “De grootste kostenpost was de inkoop van de wijnen. We hebben een betalingsregeling met onze importeur kunnen treffen en mochten zijn rekening veel later betalen dan normaal. Dat heeft enorm geholpen.” Tim heeft zijn winkel bewust in de maand november geopend. “Het vierde kwartaal is traditioneel sterk in verband met de feestdagen en relatiegeschenken. Daar hebben we naar toe gewerkt. In de maanden daarvoor hebben we veel reclame gemaakt door huis-aan-huis flyers te verspreiden en een bord in de tuin neer te zetten met de tekst ‘hier komt binnenkort’. We maakten een vliegende start. Daarna kwam de terugval. Het eerste kwartaal van 2010 was het moeilijkste.”

Mikken op het lage segment

De winkel is geopend van donderdag tot en met zaterdag. “Ik steek zeventig procent van mijn tijd in de winkel en dertig in het bedrijf van mijn vrouw en zij doet hetzelfde omgekeerd. Vooral de eerste maanden was de drempel voor mensen om binnen te stappen best hoog. Ze denken dat je in zo’n winkel hoge prijzen moet betalen. Het tegendeel is waar. We mikken juist op het lage segment, maar onderscheiden ons wel ten opzichte van de supermarkten met wijnen uit landen als Hongarije, Griekenland en Nederland. Bovendien is ons assortiment voor 80% biologisch. Wij willen juist klanten bereiken die niet teveel willen of kunnen uitgeven. De tijd dat mensen 150 euro aan wijn besteden is voorbij.”

Weinig steun van gemeente

Over de bereikbaarheid van zijn zaak is Tim tevreden. “We zitten aan het begin van het dorp, vlakbij de snelweg. Mensen stoppen hier op weg naar huis. Het zou fijn zijn als er iets meer parkeergelegenheid was, maar het is nu eenmaal een monumentale straat.” In 2012 was zijn winkel een lange periode nauwelijks bereikbaar. “De hele straat ging op de schop en was ruim drie maanden dicht. Toen hebben we het even zwaar gehad. Ik had geen entree meer, er lag een grote berg zand voor de deur. Vrachtwagens en klanten konden niet bij ons komen. In die periode was er weinig steun uit de gemeente. We hadden het gevoel dat we vergeten werden. Zo kregen we op een informatieavond het advies dan maar voor een half jaar voorraad te bestellen. Ik heb een eenmanszaak! Denk je dat ik daar de financiële middelen voor heb? Ik had extra pech, want toen het werk eindelijk klaar was, moest de straat recht voor mijn deur voor de tweede keer open, omdat de verkeerde stenen waren geleverd. We hebben geen excuus gekregen of niets. Toegegeven de straat is erg mooi geworden, maar de communicatie had beslist beter gekund. De gemeente zou überhaupt meer aandacht mogen hebben voor de kleine zelfstandigen, die worden vaker over het hoofd gezien.”

Wijn is in opmars

Tim is enorm trots op wat hij in korte tijd heeft neergezet. “Het is mijn ambitie vooral verder te groeien met het geven van advies. Een fles wijn verkopen kan iedereen, maar ik geniet

juist ook van het kennis overdragen. Wijn is in opmars, mensen zoeken informatie. Ik merk dat Zaanbanters steeds bewuster bezig zijn met eten en drinken. Natuurlijk hebben mensen nu minder te besteden. Maar als je actief werft en toegankelijk blijft, komen mensen vaker terug. Daarin zit onze groei.”

www.wijnkoperijdemoerbeil.nl

Tips van Tim:

- 1 Ga veel naar andere winkels. Kijk en vraag hoe zij dingen doen. Ik ga regelmatig naar wijnwinkels van collega’s om inspiratie op te doen. Even handje schudden en zien wat zij doen op het gebied van logistiek, presentatie, acties aan de buitenzijde van het pand etc. Het kan nooit kwaad om bij anderen te kijken, zolang je jezelf blijft onderscheiden.
- 2 Ondernemen doe je met hart en ziel. Anders houd je het niet vol. Word geen ondernemer alleen maar omdat je ondernemer wil zijn. Wacht dan nog een paar jaar.
- 3 Het meeste profijt heb je van je eigen netwerk. Dat bouw je op door contact te leggen op de tennisbaan of gewoon op straat. In een dorp leer je makkelijk mensen kennen, veel gaat via via. Daar heb je niet per se een netwerkorganisatie voor nodig.



‘Ik zet het werk van mijn vader voort’

Als je van kinds af aan opgroeit in het transportbedrijf van je vader, lijkt het een logische stap om dat later van hem over te nemen. Toch had Ricky de Ruiters een hele andere droom. “Ik wilde eigenlijk naar de Koninklijke Marechaussee of het leger in, maar op het moment dat mijn vader zijn bedrijf ging afbouwen en bijna gestopt was, realiseerde ik me ineens dat ik hem wel wilde opvolgen. Nu ben ik het bedrijf weer aan het opbouwen.”

Ricky begon in 2010 met een oude vrachtwagen, gekocht met geleend geld van zijn vader. Hij is blind in het avontuur gestapt. “Ik heb geen seminars gevolgd, geen ondernemingsplan geschreven, nergens hulp of advies gevraagd. Ik heb een chauffeur en transportopleiding aan het Regio College in Zaandam gedaan en ben bezig met mijn getuigschrift beroepsgoederenvervoer. Van de zes deexamens moet ik er nog drie. In de loop van 2014 ben ik daarmee

klaar. Mijn vader ondersteunt me overal bij. Van hem leer ik alles in de praktijk. Hij heeft me via een Tante Agaath-regeling een renteloze lening gegeven. De Belastingdienst in Amsterdam heeft ons daarbij zeer goed begeleid. Er zaten namelijk wat haken en ogen aan omdat René niet mijn biologische vader is.”

Groot wagenpark

Het bedrijf en het wagenpark – dat

inmiddels uit 7 bakwagens, 4 trekkers, 3 bestelauto's met klep en 12 kleine bestelbusjes bestaat – staan volledig op naam van Ricky. “We verzorgen transporten in Noord-Holland, Nederland, België en Frankrijk in samenwerking met diverse transportbedrijven en verhuren chauffeurs met of zonder wagens, trekkers en opleggers. We doen bijvoorbeeld ook bedrijfs- en particuliere verhuizingen en ADR: dat is het vervoer van gevaarlijke stoffen.

Alle vrachtwagens zijn geleased en hebben we zelf gefinancierd. We vragen geen kredieten aan. In de banken hebben we nul vertrouwen.” Netwerkers zijn Ricky en René nooit geweest. “Klanten komen bij ons via via of ze zien onze wagens rijden. Die zijn onze reclame.” Ook via brancheorganisatie TLN leggen ze weinig contacten met andere ondernemers. “We zijn wel aangesloten, maar maken zelden gebruik van hun diensten.”

Behoeftte aan een stuk grond

Dynamic Rush Transport heeft het huis van Ricky in Assendelft als vestigingsadres. “Ik kom zelf uit Amsterdam-Noord, maar toen de kinderen geboren werden, ben ik hierheen verhuisd. Dit is een veel rustigere omgeving voor ze. Een bedrijfspannend hebben we niet nodig, dat kost alleen maar geld. Alle vrachtwagens staan bij onze klanten. Natuurlijk zouden we ze liever op een eigen terrein hebben staan, ook met het oog op diefstal. We zouden graag ergens een weiland, braakliggend terrein of stuk bouwgrond willen kopen, waar we onze vrachtwagens kunnen neerzetten achter een hek, maar dat blijkt zeer complex. Het stuit op veel tegenwerking van grondeigenaren, makelaars en gemeente. Ze verplichten je om binnen tien jaar op zo’n stuk grond te bouwen. Een gemiste kans, want er zou meer animo voor zijn. We horen hetzelfde verhaal namelijk van collega-bedrijven. Als daar eens wat aan gedaan zou kunnen worden!”

Parkeerboetes

Verder vindt Ricky het prima wonen en werken in de Zaanstreek. “Huizen zijn betaalbaar en de regio is goed bereikbaar. Alleen richting Amsterdam staan altijd files,

ongeacht het moment van de dag.

We hopen dat de Tweede Coentunnel daar snel verandering in brengt. Wel is het parkeerbeleid in deze gemeente dramatisch. Er is te weinig parkeerruimte en de boetes zijn torenhoog. Als je de auto even laat staan om bij een paar adressen wat af te leveren, heb je meteen een bon. Er valt niet te praten met de handhavers.” Ook het vinden van goed personeel blijkt moeilijk. “Het is zwaar werk, je moet er geschikt voor zijn. We krijgen regelmatig chauffeurs via het UWV mobiliteitscentrum, maar die mensen zijn onvoldoende opgeleid en veroorzaken schade aan onze wagens. Begrijp me niet verkeerd, ze bedoelen het goed hoor. We vinden onze mensen liever via via.”

Weten te weinig over subsidies

Hard werken is Ricky niet vreemd. “We zijn dag en nacht bezig. Vijf dagen in de week en soms nog een ritje op zaterdag. Ook vang ik de vrije dagen van personeel op. De planning en logistiek doen we telefonisch tussen de bedrijven door. Links en rechts vallen transportbedrijven om, maar bij ons zit er nog steeds groei in. Er zitten weer nieuwe auto’s in de pen, maar we hebben onszelf even een investeringsstop opgelegd. We moeten de kosten beperken om een reserve op te bouwen. Wat dat betreft zouden we graag de subsidiewegen die er zijn beter leren kennen. Ik weet te weinig over alle subsidies die beschikbaar zijn voor beginnende ondernemers en transportbedrijven.”

Veranderingen in het bedrijf

Ten opzichte van zijn vader heeft Ricky weinig veranderd in het bedrijf. “Alleen

sommige dingen wil ik wat moderner maken. Zoals de boekhouding. Die deed mijn vader tot voor kort nog met pen en papier. Dat moet anders. Het bedrijf wordt te groot voor een handmatige administratie. Daarom ben ik nu aan het leren hoe je een boekhoudprogramma opzet. Ook ben ik aan het kijken wat de voor- en nadelen zijn van het omzetten van dit bedrijf naar een B.V.. Gelukkig kan ik mijn vader altijd om advies vragen, hij heeft tenslotte meer ervaring dan ik. Natuurlijk botst het wel eens en kan hij dingen soms moeilijk loslaten, maar af en toe mopperen op elkaar is niet erg. We zullen de zaak altijd samen blijven doen.”

www.dynamicrushtransport.nl

Tips van Ricky:

- 1 Werk je samen met familie? Zorg dat je privé en zakelijk strikt gescheiden houdt. Thuis staat het gezin voorop. Ze hebben niets aan je verhalen over klanten, opdrachten of eventuele problemen. Daar praat je overdag al genoeg over.
- 2 Werk hard, doe alles om je klanten tevreden te stellen, sta voor iedereen klaar en zorg dat je personeel diezelfde werkhouding heeft. Dan is alles mogelijk!
- 3 Blijf gefocust. Blijf jezelf en haal eruit wat erin zit.

Stap 3. Regel uw financiën

Een financieel plan maakt deel uit van uw ondernemingsplan. Maak een goed overzicht van wat u nodig heeft, wat u denkt te gaan omzetten, wat de kosten zijn en hoeveel winst u denkt te gaan maken.

Uw financieel plan: de basis voor succes

Het financieel plan bestaat uit 5 begrotingen, waarin u op een rij zet wat u minimaal nodig heeft om te kunnen starten. Welke investeringen gaat u doen en hoe gaat u die financieren? U maakt een inschatting of uw bedrijf rendabel is. Welke omzet denkt u te maken en maakt uw bedrijf dan winst of verlies? Ook gaat u na of er iedere maand voldoende geld op de bank staat. Dit maakt het financieel plan de basis voor uw succes.

Begrotingen van uw financieel plan

- Investeringsbegroting
- Financieringsbegroting
- Exploitatiebegroting
- Liquiditeitsbegroting
- Begroting privé-uitgaven

Enkele tips:

- Maak gebruik van de regelingen voor zelfstandigen, zoals de middelingsregeling en de Bbz-regeling.
 - Houd uw privégeldzaken gescheiden van uw zakelijke geldzaken. Bijvoorbeeld door aparte bankrekeningen te openen. Betaal geen privékosten van uw bedrijfsrekening.
 - Als u niet kunt werken doordat u ziek bent, kost u dat geld. Met een griepje bent u een week uit de running; waarschijnlijk kunt u dat wel overbruggen. Als u langdurig niet kunt werken door ziekte, moet er op een andere manier geld binnenkomen. Kijk voor meer informatie op www.verzekerenvoorzelfstandigen.nl.
 - Denk vast na over uw inkomen na pensionering. Er zijn verschillende mogelijkheden. Een verzekering hoeft niet de juiste oplossing te zijn. Sparen op een spaarrekening kan ook. Hoe eerder u begint, hoe meer u straks te besteden heeft.
 - Stel een prioriteitenlijst op voor investeringen. Welke investeringen zijn meteen nodig en welke kunnen nog een paar jaar wachten?
-



‘Ik verlangde naar meer vrijheid’

Varen zit Dorus Lodewijks in het bloed. Na een carrière van ruim dertig jaar als matroos en sleepbootkapitein in de havens van Amsterdam en IJmuiden, greep hij tijdens een reorganisatie de kans om voor zichzelf te beginnen. “Ik mocht blijven, maar heb zelf aangegeven weg te willen. Het was tijd om iets anders te gaan doen.”

Na al die jaren in dezelfde twee havens te hebben gewerkt, wilde Dorus zijn vleugels uitslaan. “Ik verlangde naar meer vrijheid en wilde meer van de wereld zien. Door uit te vliegen en voor mezelf te beginnen, creëerde ik die mogelijkheid.” Zo ging Dorus zonder enige voorbereiding in januari 2011 als zelfstandig ondernemer verder onder de naam THL Trainings Captain ASD. “Ik heb me ingeschreven bij de Kamer van Koophandel, een accountant in de arm genomen, een website en visitekaartjes laten maken. Meer was niet nodig om te starten. Het

werk komt vrijwel vanzelf binnen. Er is veel vraag naar kapiteins van ASD sleepboten. Slechts weinig mensen kunnen deze boten bedienen. Je stuurt namelijk met schroefunits in plaats van een roer. Daardoor kan de boot ook zijwaarts en even makkelijk achteruit varen. Als grote zeeschepen de haven binnenkomen, zorgt de sleepboot dat ze veilig aan wal komen. Die grote schepen kunnen zelf niet goed manoeuvreren. Omdat ik al zolang in het vak zit, ken ik veel mensen. Het is bovendien een klein wereldje. Direct vanaf het begin kreeg ik

dus genoeg aanvragen. Er is werk zat. Ik vaar voor een dagprijs, maak een factuur en dat is het.”

De hele wereld over

Sinds hij ongebonden is, is Dorus vrij om te kiezen in welke haven hij opdrachten aanneemt. “Ik vaar nu ook in Rotterdam, Terneuzen, Tripoli, Roemenië, Oekraïne, Parma, Palermo. Dat is echt super. Op mijn laptop staan kaarten van alle wereldhavens, waarop je realtime alle boten ziet varen. Ik kan dus overal veilig werken. De veilig-

heidseisen zijn überhaupt erg streng in dit vak. Het gaat immers om grote schepen, grote bedragen en grote verantwoordelijkheden. Elke vijf jaar moet ik mijn certificaten vernieuwen.”

Nadelen wegen op tegen de voordelen

De verdiensten als zelfstandige zijn goed, toch ziet Dorus ook nadelen aan het eigen ondernemer zijn. “Soms is het een maandje stil. Dat lijkt lekker, maar is wel vervelend. Je bent niet echt vrij, omdat je voortdurend aan het zoeken bent naar volgend werk. Het voelt niet als vakantie. Ook kun je niet ziek worden, want niet werken betekent geen inkomsten. En ik mis soms de collegialiteit. In die 31 jaar dat ik voor een baas heb gewerkt, werkte je elke dag samen met dezelfde mensen en leer je iedereen door en door kennen. Nu hoor je nergens meer bij. Toch weegt dat allemaal op tegen de vrijheid. Als ik het opnieuw kon doen, zou ik absoluut dezelfde keuze maken. Ik heb er geen spijt van en ben trots dat het werk niet is doodgebloed.”

Geen Zaankanter

Zijn bedrijf heeft zijn woonhuis in Assendelft als vestigingsadres, maar een Zaanse ondernemer voelt Dorus zich niet echt. “Ik ben een geboren Amsterdamer en heb daar het grootste deel van mijn leven gewoond. Vijf jaar geleden ben ik met mijn vrouw en kinderen verhuisd naar Assendelft. We zijn de drukte van de stad ontvlucht. Het is heel relaxed wonen hier. We kozen voor de Zaanstreek omdat het zo centraal ligt. Om naar Amsterdam te komen heb je meerdere keuzes: je kunt via de Wijkertunnel, Coentunnel of de pont. De havens van Amsterdam en IJmuiden zijn dichtbij, maar ook Zeeland en Rotterdam zijn prima te bereiken. In de

Zaanstreek zelf werk ik helemaal niet. Mijn kantoor bevindt zich over de hele wereld.”

Spookfacturen

Met zijn lidmaatschap van FNV Zelfstandigen is Dorus erg blij. “Ze zijn een goede achtervang. Zo kreeg ik vorig jaar een spookfactuur. In de brief stond dat ik door 1.600 euro te betalen een advertentieplaatsing kon laten stoppen. Ik dacht gelijk ‘Waar gaat dit over?’. Het blijkt dat bedrijven zogenaamd een advertentie namens jou plaatsen en je dan een bericht sturen dat zij dat wel kunnen laten stoppen. Maffiapraktijken zijn het. Maar goed, we namen het niet serieus. Mijn vrouw heeft een vrolijk bloemetje onder de brief getekend en hem teruggestuurd. Niet lang daarna kregen we ineens een brief van een deurwaarder. Toen hebben we een advocaat van het FNV ingeschakeld. Die heeft alles perfect geregeld. We hebben er nooit meer iets van gehoord.”

Belastingdienst maakt het niet duidelijker

Een ding mag er wel veranderen van Dorus: de Belastingdienst. “Je moet zoveel belasting betalen, ze pakken al je voordelen af. Een rit naar Terneuzen heen en terug is 460 km. Vroeger mocht ik daar de bonnen van inleveren, maar dat is nu over. Ik zou graag meer uitleg krijgen over wat wel en niet mag. De regels veranderen zo vaak! Ik vraag er mijn accountant wel eens naar, maar voor hem is het allemaal zo vanzelfsprekend, dat zijn antwoorden het er niet duidelijker op maken. Ik ben daar dus niet in thuis, dat zeg ik heel heerlijk. Graag zou ik van de Belastingdienst een eenvoudige uitleg krijgen over alle regels, bijvoorbeeld in een nieuwsbrief gericht op zzp'ers. Het is nu voor mij nog steeds een mistige wereld.”

Blanco toekomst

Hoe zijn toekomst gaat lopen weet Dorus niet. “Misschien ga ik ooit wel weer in loondienst. Soms worden me contracten aangeboden voor zeer verleidelijke bedragen, maar dan is de baan niet leuk. Groeien en personeel aannemen is voor mij niet interessant. De markt is al zo verzadigd met nautische uitzendbureaus. Wellicht kom ik ergens in een ver buitenland terecht. Ik weet het gewoon niet. Mijn toekomst is blanco. Voorlopig ga ik lekker op deze manier door. Dat bevalt me prima.”

www.thltraining.nl

Tips van Dorus:

- 1 Denk goed na over je bedrijfsnaam. Mijn naam heb ik ter plekke tijdens de inschrijving bij de KvK bedacht. Dat was te snel. Ik ben er wel tevreden mee, maar achteraf had ik mijn bedrijf misschien toch anders willen noemen. Het is beter een naam een paar weken op je in te laten werken. Hij moet bij je passen.
- 2 Vind een accountant die de zaken die jij niet begrijpt goed kan uitleggen. Vraag ook altijd om een specificatie van zijn uren bij de factuur.
- 3 Zorg dat je al wat klussen hebt als je begint, dat je uitzicht hebt op werk. Werk komt nooit vanzelf naar je toe, je moet wel je best doen. Je kunt ook deels weer in loondienst gaan als je even wat minder opdrachten hebt.

Stap 4. Bedenk een bedrijfsnaam

U wilt een passende naam voor uw bedrijf. Een goede bedrijfsnaam kan bijdragen aan het succes van uw onderneming. Het kiezen van uw bedrijfsnaam is daarom één van de belangrijkste beslissingen die u neemt.

1 Bedenk een goede bedrijfsnaam

Als u een bedrijfsnaam kiest en deze gebruikt als aanduiding voor uw onderneming, dan heet dat officieel een 'handelsnaam'. Er zijn dan bepaalde regels waar u aan moet voldoen.

- Wek geen verkeerde indruk
- Gebruik geen merknamen van anderen
- Voorkom verwarring met bestaande handelsnamen

2 Controleer of uw bedrijfsnaam als handelsnaam voorkomt in het Handelsregister

3 Beoordeel de gevonden 'handelsnamen'

Hoe beoordeelt u of de gevonden handelsnamen verwarrend kunnen zijn met de naam die u wilt gebruiken?

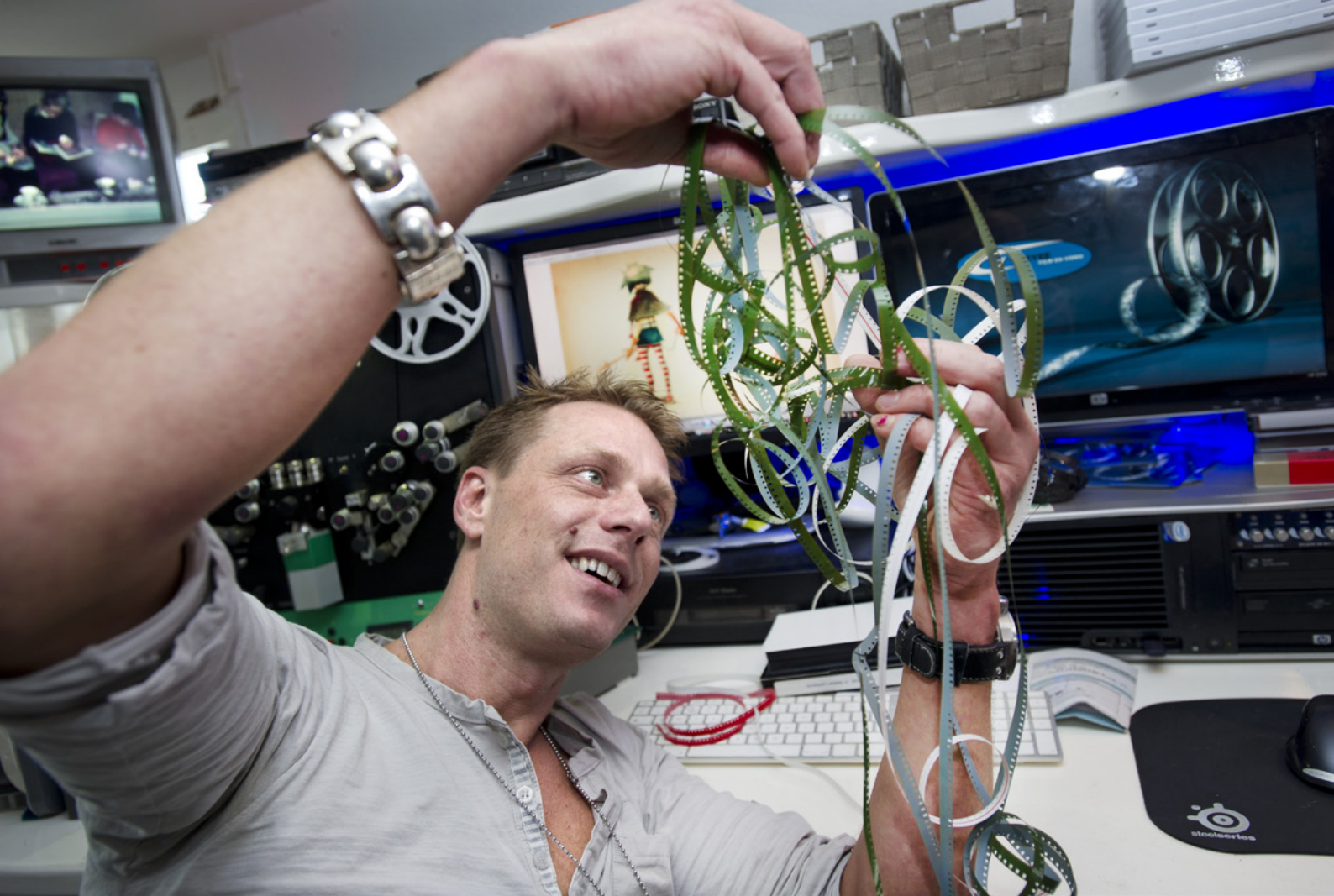
Voor het antwoord op deze vraag zijn geen keiharde regels te geven. Het belangrijkste is de gelijkenis in naam. Maar ook de activiteiten en het werkgebied spelen een rol bij de beoordeling. Beantwoord voor uzelf de volgende vragen:

- Hoe sterk lijken de namen op elkaar?
- Betreft het dezelfde activiteiten?
- Is er overlap in 'werkgebied' of is dat in de toekomst te verwachten?

4 Controleer of uw bedrijfsnaam voorkomt als merknaam of domeinnaam

Voordat u definitief uw bedrijfsnaam kiest, is het verstandig om ook de beschikbaarheid als merknaam en domeinnaam te checken. Onderzoek verder of de naam in het buitenland voorkomt. Deze informatie kunt u namelijk niet uit het Handelsregister halen.

- Is uw bedrijfsnaam afkomstig van een buitenlandse onderneming?
 - Is uw bedrijfsnaam mogelijk een merknaam?
 - Wilt u uw bedrijfsnaam gebruiken als domeinnaam?
-



‘Ik ben eraan gewend om dingen zelf op te lossen’

Na jaren in loondienst te hebben gewerkt, werd Yuri Freyee uit Krommenie van de een op de andere dag zelfstandig ondernemer. Niemand om hem heen geloofde in zijn plannen, maar daar liet hij zich niet door weerhouden. Hij richtte een bedrijf op dat oud film- en videomateriaal digitaliseert en bewees iedereen ongelijk: het werd direct een succes. Totdat na een jaar in één keer door alles een streep werd gezet.

“Eigenlijk ben ik van oorsprong opgeleid als lasser. Door een fout van het Arbeidsbureau werd ik op mijn zoste voor een sollicitatie naar een filmlaboratorium in Amsterdam gestuurd. Ze namen me aan. Ik heb daar 17 jaar gewerkt en het vak in de praktijk geleerd, tot ik werd weggekocht door een bedrijf in Heerhugowaard. Het bleek daar

financieel niet zo goed te gaan en op een dag werd ik ontslagen. Diezelfde middag nog heb ik me ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en ben ik voor mezelf begonnen, thuis in de Zaanstreek. Zo ontstond in 2009 Freyee Film en Video. Ik ben er volledig blanco, zonder voorbereiding ingegaan. Iedereen raadde het me af, zelfs

mijn vrouw. Maar ik dacht: ik ga ervoor, ik kan het wel.”

Veel bluffen

Yuri bewees al snel zijn gelijk. “Het was veel bluffen in het begin. Ik kon van een achterbuurman een ruimte in Wormerveer huren. Daar zat ik met één computer. Ik heb een

website gelanceerd, veel geadverteerd en ben huis-aan-huis gaan flyeren rond etenstijd. Opdrachten die ik binnenhaalde, besteedde ik uit bij mijn oude werkgever. Zo heb ik mijn naam opgebouwd. Na twee maanden was ik zo op stoom, dat het zonde werd om werk weg te brengen. Dus kwam ik met mijn voormalige baas overeen zijn scanner te kopen. De Rabobank zei direct 'nee' op mijn verzoek voor een lening. Ik had geen plan, geen visie, geen bezittingen. Ook het Arbeidsbureau geloofde niet in me. Uiteindelijk heb ik dankzij een vriend van mijn vader de scanner kunnen kopen. Daarna zette de groei helemaal door. Iedere maand investeerde ik het geld dat ik verdiende in nieuwe apparatuur."

Van de euforie in een zwart gat

Het geluk lachte Yuri toe. Tot een jaar later zijn vrouw ongeneeslijk ziek werd. "Onze zoon en dochter waren nog heel klein. Ik heb mijn bedrijf aan de wilgen gehangen en ben fulltime voor mijn vrouw en kinderen gaan zorgen. Een paar maanden later, eind 2010, is ze overleden. Er kwam in korte tijd zoveel op me af. Van de euforie viel ik in een zwart gat. Ik moest alle moed verzamelen om weer verder te gaan. Ik probeerde de draad op te pakken, maar kreeg het niet voor elkaar. Ik kon al die vrolijke beelden van familiefeestjes niet verdragen. Ik heb de huur van mijn bedrijfspand opgezegd en tweederde van mijn apparatuur verkocht."

Overleven

Yuri bouwde een nieuwe studio in huis om dichtbij zijn kinderen te kunnen zijn en startte na een periode van rust zijn bedrijf langzaam opnieuw op. "Het begint nu weer een beetje normaal te draaien. Die extreme groei van vroeger wil en kan ik niet meer. Mijn ambitie is overleven als gezin en be-

drijf. En dat lukt. Ik heb iedere dag genoeg werk. Over een aantal jaar, als de kinderen naar school gaan en meer zelfstandig zijn, komt er wel ruimte voor groei. Op dit moment loont het niet om veel te werken. Ten eerste heb ik de zorg voor mijn kinderen en ten tweede word ik als ondernemer gekort op mijn nabestaandenpensioen zodra ik meer dan 714 euro per maand omzet. Om dat verlies te compenseren zou ik tot 50 uur in de week moeten werken en dat kan nu echt niet." Veel ondersteuning voor ondernemers in zijn situatie is er niet, heeft Yuri gemerkt. "Ik had in dit hele traject graag meer advies gekregen, maar zou niet weten waar ik kan aankloppen voor hulp. Geen idee wat een Kamer van Koophandel, gemeente of andere partijen op dat vlak doen. Ook banken geven geen enkele steun. Maar ik red me wel, ik ben eraan gewend om dingen zelf op te lossen."

Goed in wat ik doe

Op de vraag waar Yuri trots op is, hoeft hij niet lang na te denken. „Dat ik nog besta en nog steeds heel goed ben in wat ik doe en wat ik allemaal kan. Zo heb ik dit jaar mijn scanner zelf gereviseerd. Daarbij ontdekte ik iets waarmee het contrast nog helderder wordt. Door die verandering is het een unieke scanner geworden met een waanzinnige beeldverbetering. Dit heeft niemand anders." De liefde voor zijn vak en kwaliteit die hij biedt, verspreidt zich als een virus. "Ik ga nooit naar netwerkbijeenkomsten en ben bij geen enkele vereniging of organisatie aangesloten. Mensen komen bij me omdat ze een ander over me hebben horen vertellen. En veel gaat via internet. Ik plaats regelmatig berichten op verschillende fora en krijg daardoor ook klanten

uit Nederlandse gemeenschappen in het buitenland, zoals in New York, Noorwegen en Australië. In die landen is het laten digitaliseren van filmmateriaal veel duurder en de kwaliteit minder. Met mijn site en berichten straal ik vertrouwen uit. Je hebt immers de zorg voor de geschiedenis van een familie, daar mag niets mis mee gaan. Ik wist altijd al dat het belangrijk was om bewegende beelden van je dierbaren te hebben, maar nu mijn vrouw overleden is, begrijp ik dat nog beter."

www.freyee.com

Tips van Yuri:

- 1 Neem geen genoegen met 'nee'. Laat je niet van je visie afhouden. Bijt je erin vast en geloof in jezelf. Jij bent de drijvende kracht van je bedrijf.
 - 2 Wat er ook gebeurt, blijf keihard doorzetten. Voor achteroverzitten heb je geen tijd. Ondernemer ben je 24 uur per dag. Ook 's nachts denk je na over je bedrijf. Dat is wel iets wat je moet willen.
 - 3 De Zaanstreek is een goede plek om je te vestigen. Het ligt centraal, is goed bereikbaar en biedt ondernemers veel mogelijkheden. Zaankanters zijn vrolijke mensen en harde werkers. Ook is de landelijke omgeving zeer rustgevend. Vanuit mijn studio kijk ik uit over de groene polders. Vooral 's avonds met het lage licht is het uitzicht prachtig. Dat had ik me vroeger nooit voor kunnen stellen, toen ik alle dagen werkte in die donkere filmstudio in Amsterdam.
-

Stap 5. Kies een rechtsvorm

Uw bedrijf heeft een juridische vorm nodig, de zogenaamde rechtsvorm, zoals een eenmanszaak, vof of bv. Welke rechtsvorm het beste past bij uw bedrijf, hangt af van uw persoonlijke situatie. Bijvoorbeeld hoe u de aansprakelijkheid regelt en wat fiscaal voordelig is.

Hoe regelt u de aansprakelijkheid?

Bij een eenmanszaak (waar onder ook freelancer of ZZP-er) of vof bent u met uw privévermogen aansprakelijk voor eventuele schulden van uw bedrijf. Schuldeisers kunnen dan bijvoorbeeld beslag leggen op uw bezittingen. Bij een rechtspersoon, zoals een bv, bent u alleen in uitzonderlijke gevallen privé aansprakelijk voor de schulden van uw bedrijf.

Wat is fiscaal voordelig?

Als u een eenmanszaak of een vof heeft, betaalt u inkomstenbelasting. Met een bv betaalt u vennootschapsbelasting. Hiervoor geldt een lager tarief dan voor de inkomstenbelasting. Maar met een eenmanszaak heeft u vaak recht

op belastingvoordelen, zoals de zelfstandigenaftrek. Heeft u relatief weinig winst, dan bent u fiscaal meestal beter af met een eenmanszaak of vof.

Als u gaat samenwerken

Een samenwerking met iemand anders kunt u op verschillende manieren vormgeven:

- U richt samen een onderneming op, zoals een vof, cv, bv of een coöperatie.
- U heeft allebei een eigen eenmanszaak en huurt elkaar in voor bepaalde opdrachten. Zo bent u onafhankelijk en kunt allebei uw eigen koers bepalen.
- U heeft allebei een eenmanszaak. Daarnaast richt u samen een vof of bv op, waarmee u onder een gezamenlijke naam opdrachten uitvoert.

Tip: leg afspraken met uw zakenpartner vast in een samenwerkingscontract.



‘Ik ben de enige in Nederland die dit werk zo doet’

Alex van Dam uit Assendelft is een echte pionier. Zijn onderneming Partracker International begeeft zich op zo’n nieuw pad dat hij de weg naar zijn doel zelf moet aanleggen. “Vroeger dacht ik dat duurzaamheid gelijk stond aan geitenwollensokken. Ik heb mijn oogkleppen afgedaan. Nu ben ik actief bezig mensen te overtuigen van de noodzaak onnodige verkwisting te voorkomen en zo efficiënt mogelijk om te gaan met geld en materialen.”

Jarenlang heeft Alex in loondienst gewerkt in de techniek en logistiek. “Zo was ik onder andere inkoper voor een bedrijf in Beverwijk dat stroomverdeelkasten voor machines maakt. Als in het magazijn geen ruimte was voor nieuwe voorraad, moesten we ongebruikte, gloednieuwe onderdelen weggooien. Dat vond ik zo zonde. Een artikel is toch geprodu-

ceerd om te gebruiken? Met toestemming ben ik een website gestart om die artikelen een nieuwe bestemming te geven. Zo is het gaan rollen. Na een reorganisatie in 2008 heb ik ontslag genomen. Eerst heb ik een tijdje voor een andere baas gewerkt, maar dat beviel niet. Daarom ben ik een half jaar later in het diepe gesprongen en voor mezelf begonnen.”

Artikelen een nieuw leven geven

Met zijn website zoekt Alex nieuwe eigenaren voor overtollige voorraden van technische componenten. Defecte onderdelen laat hij eerst repareren. “Er wordt ontstellend veel weggegooid. Onderdelen die nog perfect te gebruiken zijn, verdwijnen in de container. Vaak omdat bedrijven concu-

renten op afstand willen houden, maar ook omdat de industrie alleen nieuwe onderdelen wil. Al zijn artikelen ongebruikt, zodra ze niet van de groothandel komen, zien ze de artikelen als tweedehands en willen ze deze niet. Terwijl ze bij mij jarenlange garantie krijgen! Gelukkig begint die mindset heel langzaam te veranderen. Als fabrikanten, groothandels en installateurs tegenwoordig een deel van hun voorraad over hebben of een artikel zoeken, melden ze zich bij mij. Niet alleen uit Nederland. Ik verhandel ook voorraden uit het buitenland.”

LinkedIn gebruiken om verhaal te vertellen

Om meer begrip en aandacht te krijgen voor deze circulaire industrie, heeft Alex onder meer een LinkedIn-groep over het onderwerp opgericht en reageert hij bijna dagelijks online op discussies. “Het is zo simpel: je probeert invloed te houden op de grondstoffen en die zo’n lang mogelijk leven te geven. Het is niets anders dan efficiënter zijn met producten en zorgen dat de cyclus van materialen zo lang mogelijk is. Daarmee spaar je het milieu en je portemonnee.” Bij de LinkedIn-groep zijn 200 mensen aangesloten en Alex zelf heeft ruim 1.200 connecties. “Mijn profiel wordt veel bekeken. Ik ben de enige in Nederland die zich zo nadrukkelijk richt op de industriële sector van de circulaire economie.” LinkedIn levert hem meer op dan zijn lidmaatschap van lokale netwerkgroepen. “Die ga ik eind van dit jaar opzeggen. De bijeenkomsten zijn heel gezellig, maar het heeft mij niet gebracht wat ik zocht.”

Shell LiveWIRE programma

Als innovator kwam Alex vorig jaar voor

advies terecht bij Syntens. “Ik mocht deelnemen aan het LiveWIRE programma dat is opgezet door Shell. Hiermee helpen ze innovatieve ondernemers met de ontwikkeling van hun bedrijf. Dat was een schot in de roos. Twee keer in de week spreek ik met een bedrijfseconoom. Die geeft veel advies en ondersteuning. Zo wil ik bijvoorbeeld volgend jaar een B.V. oprichten en mensen in loondienst aannemen. Ik zit tegen mijn plafond. Als ik verder wil groeien, moet ik nu doorpakken.”

Het kantoor is overal

Alex werkt tot op heden grotendeels vanaf zijn zolder in Assendelft. “Mijn kantoor is overal, ik heb geen vaste plek nodig. Alles gaat digitaal of via de telefoon. Wel heb ik een klein magazijn in Zaandam. Ik huur een paar vierkante meter bij een bevriend bedrijf. Daar staan een paar stellingen en komt straks ook een kleine kantooruimte als er personeel is.” De financiering van zijn bedrijf heeft Alex altijd uit eigen middelen gedaan. “In het verleden ben ik wel bij de bank geweest, maar die wilden elk detail over me weten, tot aan het spaarpotje van mijn dochter aan toe. Als eenmanszaak ben je vogelvrij. Ik begrijp dat ze geen risico willen lopen, maar op deze manier ondernemen ze het ondernemerschap. Ik had veel meer van ze verwacht.”

Gemeente Zaanstad

Hoewel het puur door zijn woonadres komt dat Alex zijn bedrijf hier heeft gevestigd, voelt hij wel een connectie met de industriële historie van de Zaanstreek. “Ik hoop met mijn bedrijf dat succes van vroeger weer naar boven te halen.” Hij merkt dat de gemeente nog veel te weinig bekend is met

duurzaamheid. “Kijk bijvoorbeeld naar de oude Coentunnel die nu wordt gerenoveerd. Aan zoveel van die materialen zit een tweede leven vast! Helaas is dat besef is er niet. ‘Dat kost teveel tijd en geld’, zeggen ze dan. Besteed het dan aan mij uit! Ik had contact met een paar medewerkers, maar die zijn volgens mij onlangs wegbezuinigd. Gemeenten kijken vooral naar ISO standaarden voor ze überhaupt zaken met je doen. Dus dat is nog een speerpunt voor 2014: een ISO-certificering behalen. Dan ga ik zaken met overheden doen.”

Idealisme in een praktijkjasje

De toekomst ziet Alex vol vertrouwen tegemoet. “De economische wind heeft op mij weinig invloed. Ik heb de markt mee, de circulaire economie is zelfs in het regeerakkoord opgenomen. Mijn netwerk wordt steeds groter, de boodschap verspreidt zich, het aantal oren dat naar me luistert, groeit. Ik ben gestart uit idealisme en heb het verhaal in een praktijkjasje gegoten. Ik zal aantonen dat het werkt.”

www.partracker-industrial.com

Tips van Alex:

- 1 Een goed administratiepakket is cruciaal voor je bedrijfsvoering. Dit moet je hoogste prioriteit hebben. Meten is weten. Je ziet waar verschuivingen liggen, waar je omzet vandaan komt en binnen welke regio's. Zo weet je waar je focus moet liggen.
- 2 Timemanagement is net zo belangrijk. Dat was een punt waaraan ik moest werken. Ik deed 's morgens de laptop aan en reageerde eerst op e-mails en discussies

op LinkedIn. Daarmee gaat een hoop tijd verloren. Begin de dag met de belangrijke dingen. Verwerk eerst alle orders en laat je niet afleiden. Dan bereik je veel meer.

- 3 Ga op netwerkbijeenkomsten niet naar andere ZZP'ers die hetzelfde doen als jij. Daar schiet je niets mee op. Geloof in je diensten en ga bij je (potentiële) klanten zitten.
-

Stap 6. Bereid u voor op belastingen en administratie

Uit uw administratie kunt u veel nuttige informatie halen om uw bedrijf succesvoller te maken. Dus haal uw administratie uit de schoendoos en ga ermee aan de slag.

Alles over uw administratie

- **Eisen aan uw administratie:** u bent bijvoorbeeld verplicht een administratie bij te houden en deze minimaal 7 jaar te bewaren.
- **Eisen aan uw facturen:** ontdek wat u op uw factuur moet zetten.
- **De werkelijk gemaakte kosten:** wat zijn deze vergeleken met begrote kosten of de gemiddelde kosten binnen uw branche?
- **Het reilen en zeilen van uw bedrijf:** stijgt de winst en blijven de kosten binnen de marges?
- **De prijs van uw product:** is de prijs hoog genoeg om na aftrek van de kosten winstgevend te zijn?
- **Uw debiteurenbeheer:** betalen uw klanten op tijd?
- **Slecht lopende producten of diensten:** welke kunt u beter uit uw assortiment verwijderen?
- **Voorraden:** welke artikelen moet u bestellen en van welke artikelen heeft u te veel op voorraad?

Administratie vóór de start van uw bedrijf

Voor de start van uw bedrijf maakt u waarschijnlijk al kosten, voor inkoop of voor promotie bijvoorbeeld. Deze aanloopkosten mag u van de fiscus als bedrijfskosten aftrekken. Ook de uren die u heeft gemaakt voor de start van uw onderneming tellen mee voor het uren criterium. Dit is bijvoorbeeld handig voor de zelfstandigenaftrek.



‘Ik ben een perfectionist’

Remzi Aykut, eigenaar van Todo Reclame in Zaandam, houdt van vrijheid en gaat graag zijn eigen weg. Als ondernemer en als motorrijder. “Deze motor past bij mij als creatieveling. Het maakt me net een beetje anders. Klanten vinden het gaaf en zo’n motor geeft je een mooi openingspraatje. Bovendien kan ik overal makkelijk komen, vooral in Amsterdam.”

Todo Reclame is niet het eerste bedrijf van Remzi. “Ik heb vroeger meerdere bedrijven gehad. Eerst heb ik een reclamebureau opgebouwd. Dat begon klein en had al snel een aantal mensen in dienst. Later volgden een IT-bedrijf en een onderneming waar tassen werden ontworpen. Stuk voor stuk waren ze een succes. Toch ben ik ermee gestopt. Ik kwam niet meer thuis en sliep niet meer. Ik ben een perfectionist. Ik wilde mezelf voortdurend bewijzen. Ik leefde en ademde alleen nog maar het werk. Mijn gezin leed eronder en ik trok het op een gegeven moment zelf niet meer.”

Rustig opbouwen

Zeven jaar geleden ging Remzi daarom weer werken voor een baas. “Daar werd ik net zo min gelukkig. Omdat je ondernemer bent geweest, zie je op de werkvloer dingen gebeuren die je zelf anders zou doen. Aangezien het je eigen bedrijf niet is, kun je daarin moeilijk sturen. Dat brak me op. Om die reden ben ik drie jaar geleden weer freelancer geworden. Ik bedenk en ontwerp concepten, campagnes, logo’s, huisstijlen, websites, displays, labels voor kleding en doe alle fotografie van a tot z. Mijn klanten zitten vooral in de modebranche.” Aan de basis van dit bedrijf ligt wel één duidelijke afspraak met zijn vrouw.

“Ik mag geen personeel meer aannemen, want dan groeit het opnieuw te hard. Ik heb haar beloofd rustig te bouwen en geen grote stappen te nemen. Als je snel stijgt, kun je immers ook weer hard naar beneden vallen.”

Verhuizen naar nieuw pand

Remzi heeft Todo Reclame vanaf nul opgezet. “Ik had alleen mijn computer en een werkkamer in ons huis. Starten met ondernemen is klein beginnen: hoe kom je aan klanten? Gebruik je hoofd en geloof in jezelf! De eerste opdrachten kwamen al snel binnen. Die eerste inkomsten heb ik geïnvesteerd in apparatuur, in totaal zo’n 30.000 euro. Nu wil ik de volgende stap zetten. Binnenkort teken ik voor een pand op bedrijventerrein Zuiderhout. Daar ga ik een kantoor met fotostudio inrichten. Dat is veel professioneler dan klanten ontvangen aan huis. Het was niet eenvoudig een goede plek te vinden. Ik heb veel op internet gezocht en zelf onderhandeld. De banken zijn stug. Omdat mijn bedrijf nog geen drie jaar bestaat, kom ik niet in aanmerking voor een hypotheek. En er is genoeg te huur, maar zelden voor prijzen die reëel zijn voor zzp’ers. Een eigen kantoor wordt zelfstandigen zo bijna onmogelijk gemaakt. Uiteindelijk heb ik dit pand gevonden dat ik

kan huren met optie tot koop. Er moet veel aan gebeuren. Ik hoop dat de verbouwing in januari klaar is. Dan kan ik mijn klantenportfolio verder gaan uitbreiden.”

Dure internetaansluiting

Een groot struikelblok is nog de internetaansluiting. “Het is weliswaar een bedrijfspand, maar niet klaar voor een internetaansluiting. Het blijkt als zakelijke klant heel lastig om een internetverbinding te krijgen, vooral als zzp’er. Als ik kies voor KPN ben ik ruim 3.500 euro per jaar kwijt voor het abonnement met de laagste snelheid. Bij UPC betaal ik voor een aansluiting ruim 8.000 euro. Dat zijn geen normale bedragen voor een startende ondernemer! Dat kan ik toch niet opbrengen? Maar je staat voor het blok: zonder goede verbinding kun je niet. Het lijkt of de providers zich alleen op particulieren richten. Hun zakelijke ondersteuning zou echt beter moeten. Op een of andere manier zijn zelfstandigen niet belangrijk genoeg.”

‘If you can make it here’

Zaanstad is een moeilijke plek om te ondernemen, vindt Remzi. “Als het je hier lukt, lukt het je overal. De Zaanstreek stond vroeger bekend om zijn technische

bedrijven. Hier werden de speciale onderdelen gemaakt die de hele wereld overgingen. Dat is helemaal verdwenen. Het is een lastige tijd. Slechts weinig bedrijven profiteren. We willen wel, maar de trein staat stil. Zaankanters kijken eerst de kat uit de boom voordat ze zaken met je doen. Je moet elkaar goed kennen voordat je een opdracht krijgt. Pas als meneer A zegt dat je een topgozer bent, komt het op gang.” Toch is Remzi geen netwerker. “Ik heb geen tijd om naar netwerkbijeenkomsten te gaan. Ik volg liever mijn eigen gevoel. Netwerkorganisaties zijn prima voor startende ondernemers die advies nodig hebben over hoe ze aan klanten kunnen komen of andere informatie willen uitwisselen. Het kan zeker helpen, maar ik heb het nooit gedaan. Ik volg mijn eigen weg. Ik heb altijd direct contact gezocht met bedrijven via de telefoon of sociale media.”

The Voice of zakelijk Zaanstad

Remzi zou graag zien dat ondernemers in de Zaanstreek meer voor elkaar opkomen. “Een Kamer van Koophandel of andere instantie moet frisse ideeën bedenken om ondernemers echt te helpen. Het mogelijk maken dat we met elkaar kennis kunnen maken.” Ondernemersbijeenkomsten zouden wat hem betreft veel dynamischer mogen. “Maak er The Voice of zakelijk Zaanstad van. Iedereen zit op een stoel met zijn rug naar het podium. Daar vertelt een ondernemer in een paar minuten wat hij kan. Iedereen die is geïnteresseerd, draait zijn stoel om. Dat maakt zo’n bijeenkomst veel leuker en toegankelijker. Of verbind grote ondernemers aan zzp’ers op ‘no cure, no pay’-basis. Geef zelfstandigen een kans te laten zien wat ze voor je kunnen betekenen!”

www.todoreclame.nl

Tips van Remzi:

- 1 Volg je hart, maar gebruik wel je gezonde verstand. Houd je ogen open naar jezelf en wat je doet. Laat je passie niet teveel overheersen en houd jezelf af en toe een spiegel voor. Natuurlijk kun je niet zonder zelfvertrouwen, maar probeer wel realistisch te zijn.
- 2 Begin bescheiden. Probeer niet alles direct groot te zien. Start met een paar kleine opdrachtgevers en bouw van daaruit verder.
- 3 Een bedrijf starten is ondernemen, niet je hobby uitvoeren. Je kunt nooit stilstaan en succes komt niet van vandaag op morgen. Ondernemer zijn is hard werken, knokken, resultaat behalen en ook tegenslagen verwerken.

Stap 7. Stel algemene voorwaarden op

Duidelijkheid voorop. Met algemene voorwaarden is het voor uw klanten helder wat ze van u kunnen verwachten. Mocht het nodig zijn is het ook direct duidelijk welke rechten en plichten u en degene met wie u zakendoet heeft. U hoeft er dan niet elke keer apart over te onderhandelen. De zogenaamde ‘kleine lettertjes’ besparen u een hoop tijd en verkleinen de risico’s die u loopt.

Er zijn drie verschillende algemene voorwaarden:

- Algemene voorwaarden voor levering aan consumenten
- Algemene voorwaarden voor levering aan niet-consumenten
- Algemene voorwaarden voor dienstverlening

Let op! : er zijn wettelijke eisen verbonden aan algemene voorwaarden

U moet uw voorwaarden vóór of tijdens het sluiten van een overeenkomst aan de klant verstrekken. Dat is de informatieplicht. En u mag geen onredelijke algemene voorwaarden opstellen. U kunt uw voorwaarden bijvoorbeeld overhandigen, vooraf toesturen of op de achterkant van een offerte afdrucken. Verwijs daar dan wel naar op de voorkant.



‘Ons onderbuikgevoel klopte’

Wat doe je als je eerder dan je baas ziet dat de markt verandert? Erik van Soest werkte bij een gerenommeerd communicatiebureau, toen hij voelde dat er geen toekomst was voor grote grafische bedrijven, maar wel voor zelfstandig specialisten. Daarom nam hij ontslag en begon samen met collega Fred Gasman het bedrijf Design in Beeld. “Drie jaar later blijkt ons onderbuikgevoel juist geweest. We hebben op tijd ingespeeld op de veranderende markt.”

Erik en Fred zijn van huis uit beeldbewerkers. “We zijn gespecialiseerd in beeldretouche, beeldbewerking, fotografie en vormgeving. Het eerste jaar hebben we gekeken of ons idee levensvatbaar was en of onze strategie klopte. We kozen voor de Zaanstreek, omdat ik Zaankanter ben en Fred in Amsterdam-Noord woont. Het woon-werkverkeer is gunstig en hier is een goede afzetmarkt. We begonnen in een klein pand op bedrijventerrein Noorderveld in Wormerveer. Het was

nog een heel gedoe om ons daar te vestigen, omdat het volgens het bestemmingsplan een terrein is voor productiebedrijven. Nadat we een snijmachine voor stickers hadden neergezet, was het goed. Daar hebben we een jaar gezeten.”

Goed voorbereid

De twee ondernemers zijn overigens niet zomaar van start gegaan. “We hebben uitgebreid informatie opgevraagd bij de

Belastingdienst, Kamer van Koophandel en bij een familielid die zelf ondernemer is. Ook hebben we urenlang gezocht op internet. Van de website van de KvK hebben we het ondernemersplan gedownload en ingevuld. Dat was een goede spiegel. Je wordt gedwongen na te denken over je strategie, afzetmarkt en prognoses. Ook namen we een goede boekhouder in de arm, die ons veel zaken uit handen heeft genomen.” Voor de huur van het pand en andere investeringen hadden

Erik en Fred 25.000 euro nodig. “De bank wilde niets investeren, dus hebben we de financiering in eigen kring geregeld. We zijn inmiddels bezig met de laatste afbetaling.” Veel gemist aan informatie hebben de twee niet in die startfase. “Eigenlijk alleen het hoofdstuk over verzekeringen. We kwamen er in de praktijk pas achter welke verzekeringen je nodig hebt. Het was mooi geweest als we daarover in het begin meer waren geïnformeerd.”

Aangesloten bij collectief

Met zijn tweeën is maar met z'n twee, dus zochten Erik en Fred er al snel een partij bij die hun acquisitie kon verzorgen. “Zo zijn we terechtgekomen bij een collectief van zelfstandigen in de voormalige Verkade-fabriek in Zaandam. Een supercreatieve plek, midden in de stad, dichtbij uitvalswegen. Met zeven grafische en media-specialisten zitten we in één ruimte. Samen kunnen we alles aanbieden: van concept, creatie en realisatie van huisstijlen, folders, flyers, websites en nieuwsbrieven tot verpakkingen en vlaggen. Ieder heeft zijn eigen specialiteit. Wat je niet goed kunt, laat je door een ander doen. Op die manier bieden we klanten een totaalpakket. Denk niet dat we daardoor achterover kunnen leunen. Je moet scherp blijven, want iedereen moet zijn eigen broek ophouden.”

Kennis op peil houden

Erik en Fred zijn hun bedrijf gestart in een branche die zware tijden kent. “De klassieke grafische branche is aan het uitsterven. Iedereen kan tegenwoordig voor 600 euro een laptop kopen, illegaal wat software downloaden en zich voor 17 euro per uur verhuren. Er is een enorme prijzenslag gaande.

Je redt het in deze branche alleen door je te onderscheiden in creativiteit en kwaliteit. Dat lukt niet op een zolderkamer. Het is onze ambitie om vooruitstrevend te blijven en vooraan te lopen in deze marathon. De ontwikkelingen in ons vakgebied gaan zo snel! Het blijft boeiend. We volgen veel sociale media, websites en digitale nieuwsbrieven over ons vakgebied. Zo houden we onze kennis op peil.” Het eerste jaar van hun bestaan zijn Erik en Fred aangesloten geweest bij een ondernemersnetwerk. “We gingen elke vier weken naar een bijeenkomst. Die waren gezellig en de hapjes lekker, maar we gingen zelden met leuke ideeën naar huis. Mensen kwamen alleen halen, niets brengen. Dat lidmaatschap hebben we aan het eind van het jaar opgezegd.”

Leegstand kantoorpanden

Zaankanters zijn niet makkelijk merken de heren, toch vinden ze de Zaanstreek een goede plek om te ondernemen. “Zaankanters zijn superkritisch en draaien elk dubbeltje om. Ze willen kwaliteit voor een goede prijs. Als het bij de burens een dubbeltje goedkoper kan, krijg je dat te horen. Daar staat tegenover dat wanneer je je best doet, ze heel trouw zijn. Omdat we kwaliteit leveren, blijven klanten bij ons - ondanks de slechte tijd.” Een doorn in het oog zijn de mooie panden die overal leeg staan. “Maak ze aantrekkelijker en geef kleine ondernemers de kans zich daar te vestigen! Door zzp'ers op weg te helpen, wordt de economie ook weer gestimuleerd. Helaas wachten makelaars en vastgoedeigenaren liever op betere tijden en doen ze niet veel om die panden vol te krijgen. Een gemiste kans.”

Rijk worden geen doel

Wat Erik en Fred wel geleerd hebben de afgelopen drie jaar is dat ze soms te goed van vertrouwen zijn. “Als het om betalingen en prijsafspraken gaat, moeten we wat strenger worden. Uit ervaring weten we inmiddels: spreek vooraf een bedrag af, want achteraf komt het nooit goed. Je mag opkomen voor jezelf en het werk dat je voor een ander doet. Dat lukt ons steeds beter. Als twee leken zijn we best goed bezig. We weten ons hoofd boven water te houden in echt slechte tijden. Weliswaar kunnen we geen Mercedes kopen, maar ons gezin heeft te eten en we hebben veel plezier. En die betere tijden? Die komen heus wel weer!”

www.designinbeeld.com

Tips van Erik en Fred:

- 1 Je kunt niet zonder een goed ondernemersplan. Daarmee krijg je je strategie en financiële prognose scherp.
- 2 Doe je boekhouding niet zelf, maar zorg voor een boekhouder met verstand van zaken. Die hoeft niet duur te zijn. Het loont zich uiteindelijk echt.
- 3 Houd je in- en uitgaven onder controle! Geef geld niet uit voordat het op je bankrekening staat. Besteed het ook niet aan een auto van de zaak of andere luxe producten. Dan is na een jaar de rekening leeg, juist op het moment dat je de inkomstenbelasting moet betalen.

Stap 8. Zorg dat u goed verzekerd bent

Ondernemen is risico nemen. Gelukkig kunt u zich voor veel risico's verzekeren, bijvoorbeeld voor arbeidsongeschiktheid. Er zijn verschillende soorten verzekeringen:

Persoonlijke verzekeringen

Als ondernemer bent u niet automatisch verzekerd tegen bijvoorbeeld ziektekosten of arbeidsongeschiktheid. Deze verzekeringen regelt en betaalt u zelf als privé-persoon.

Tips voor uw arbeidsongeschiktheidsverzekering

- Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen kunnen onderling erg verschillen. Vergelijk daarom het aanbod van meerdere verzekeraars.
- Ondernemen naast een baan? Dan heeft u alleen een verzekering nodig voor de uren die u in uw bedrijf werkt. Voor de andere uren bent u al verzekerd via uw werkgever.
- Via uw brancheorganisatie kunt u soms voordelig een verzekering afsluiten. Ook organisaties als Platform Zelfstandige Ondernemers, CNV Zelfstandigen en FNV Zelfstandigen bieden leden een collectieve arbeidsongeschiktheidsverzekering.
- Soms kunt u via UWV een arbeidsongeschiktheidsverzekering regelen. Voorwaarde is dat u dit doet binnen 13 weken nadat u

stopt met werken in loondienst. U kunt uw arbeidsongeschiktheidsverzekering ook via het UWV regelen. Voordeel is dat zij in principe niet medisch keuren en de premie doorgaans lager ligt.

Meer informatie over verzekeringen voor ondernemers:
www.verzekerenvoorzelfstandigen.nl

Bedrijfsverzekeringen

Uw voorraad verwoest door brand, een schadeclaim van een boze opdrachtgever; u moet er niet aan denken. Gelukkig kunt u zich tegen veel risico's verzekeren, voor als het toch gebeurt.

Verzekeringen als u personeel heeft

Een medewerker van uw bouwbedrijf valt van de steiger. Dan bent u aansprakelijk. Maar ook als uw medewerker een fout maakt, moet u soms de schade vergoeden.

Verzekeringen bij internationale handel

Doet u zaken met het buitenland? Denk dan aan een transportverzekering en kredietverzekering.



‘Het is precies geworden zoals we in ons hoofd hadden’

Veertien jaar geleden vonden zwagers Joep Westerveld en Arthur Kruijt bij het opruimen van Arthur's vaders werkkamer oude receptenboeken voor kruidenbitters en likeuren. “Hij was van 1934 tot 1984 flavorist bij geur- en smaakstoffen producent Polak & Schwarz in Zaandam. We vonden het zonde om die boeken weg te gooien. Konden we er niet iets mee doen?” Dat idee lag vele jaren te borrelen en na meerdere hobbels te hebben overwonnen, openden in april 2011 de deuren van proeflokaal De Tweekoppige Phoenix.

De Tweekoppige Phoenix is meer dan alleen een proeflokaal. In de voormalige molen-schuur op de Zaanse Schans is tevens een likeur- en distilleermuseum, een distilleerderij en een slijterij met een assortiment aan likeuren, gedistilleerde dranken, wijnen en siropen gevestigd. “Het was voor ons al snel duidelijk dat een dergelijk bedrijf op zichzelf te weinig aantrekkingskracht zou hebben. We moesten ons vestigen op een plek waar sowieso veel mensen komen. De Zaanse Schans was onze eerste keus, maar die wilde aanvankelijk niet met ons praten. We hebben het vervolgens geprobeerd bij het Zuiderzeemuseum in Enkhuizen en later bij de Rijkswerf Willemsoord in Den Helder, maar dat liep op niets uit. Dus ging ons plan terug de mottenballen in. In juni 2010 vroeg de gemeente Zaanstad ondernemers mee te denken over hoe het aantal lange verblijven in het openluchtmuseum kon worden verhoogd. We hebben direct gereageerd en ons plan weer tot leven gewekt.”

Mee- en tegenwerking

De zwagers moesten hun concept wel afstoffen en in een ander tijdsperspectief plaatsen. “We hebben onder meer zeer goed advies gekregen van de Kamer van Koophandel en de Douane over wetgeving en accijnzen rond de invoer van alcoholhoudende dranken, de voedsel- en warenautoriteit en milieuwetgeving. Daarnaast heeft een horecadeskundige voor ons een haalbaarheidsonderzoek uitgevoerd en een collega ons ondernemingsplan zeer kritisch bestudeerd.” Alle lichten stonden op groen, tot de bank roet in het eten gooide. “Mondeling hadden ze financiering toegezegd, dus hebben we onze banen opgezegd. Arthur was werkzaam als docent aan de Hotelschool in Amsterdam en Joep verdiende op dat moment zijn brood in onroerend goed. Toen puntje bij paaltje kwam, trok de bank zich terug. We konden die adviseur wel over het bureau heen trekken. We hadden alle schepen

achter ons verbrand. Wat moesten we nu?” Toevallig had Joep een pand te koop staan in Zaandam en werd dat in die periode net verkocht. “Dat geld hebben we gebruikt voor de opstartfase. Toen we eenmaal een jaar hadden gedraaid, durfde de bank wel krediet te geven.”

Extreem veel regelgeving

Arthur en Joep hebben hun proeflokaal en destilleerderij helemaal uitgevoerd conform het oorspronkelijke idee. “Het interieur is teruggebracht naar 1850, het themajaar van de Zaanse Schans. We kregen met extreem veel regelgeving te maken. Zo moest er een portaal komen ter afscheiding tussen het proeflokaal en de winkel. Ook mochten we niets veranderen zonder toestemming. Dit gebouw valt onder een beschermd dorpsgezicht. We dachten dat we alleen aan de buitenkant niets mochten doen, maar dat bleek ook voor binnen te gelden. Dat wisten we allemaal niet, dus werd de verbouwing

stilgelegd en moesten we eerst wachten op de vergunningen. Zelfs voor het naambordje boven de deur moesten we meerdere keren een aanvraag indienen. Dat kost allemaal zoveel geld en tijd! Uren die je liever wilt besteden aan je bedrijf. Nee, het wordt je niet makkelijk gemaakt om een bedrijf te starten. Overheid en banken werpen zoveel hindernissen op, het lijkt haast een uithoudingstest om te zien of je wel echt ondernemer wilt worden.”

Parkeergeld

Toch zitten de zwagers zonder twijfel op de juiste plek. “Het aantal toeristen groeit, de bereikbaarheid is goed, al kun je over het parkeergeld twisten. Bezoekers betalen voor het eerste half uur een euro, daarna wordt het bedrag direct 7,50 ongeacht hoe lang je blijft. Dat is een belemmering voor gasten uit de regio die even bij ons langskomen om een flesje te kopen. Parkeren wordt op deze manier duurder dan de drank. Eigenlijk zou er een tussenregeling moeten komen. Bijvoorbeeld betalen per minuut met een maximum van 7,50 euro per dag. Dat zou eerlijker zijn.”

Internationaal ondernemen

In hun proeflokaal krijgen bezoekers een indruk van de manier waarop alcohol werd bereid in de tweede helft van de 19de eeuw. “We geven tevens workshops en proeverijen en verhuren ons lokaal voor recepties en feesten. In ons proeflokaal staat een replica van een destilleerketel uit 1850, speciaal in Portugal voor ons gemaakt. In Uitgeest hebben we een grotere, moderne ketel staan. Per jaar maken we zo’n 10.000 flessen duurzaam vervaardigde likeuren en gedistilleerde dranken. Die verkopen

we in onze winkel, als relatiegeschenken aan bedrijven, maar ook steeds meer naar het buitenland. Onlangs hebben we een webshop gelanceerd en een distributeur in China gevonden. Eind november wordt de eerste container naar het Verre Oosten verscheept. Met Amerika zijn we nog bezig. Tijdens deze ontwikkelingen hebben we opnieuw veel steun gehad aan de Kamer van Koophandel. Die hebben goed advies gegeven over alle zaken waarop we moeten letten. Alle exportdocumenten en accijnzen zorgen voor een hele papierwinkel. Daarom gaan we op langere termijn een administratieve kracht aantrekken. Gelukkig is het niet moeilijk personeel te vinden in de Zaanstreek. Er zijn veel goede mensen.”

Hele familie helpt mee

Mede vanwege Arthur’s achtergrond als docent, is het proeflokaal een officieel erkend leerbedrijf geworden. “Er wordt soms negatief gedaan over de hedendaagse jeugd, maar wij ervaren dat anders. We hebben om de paar maanden nieuwe stagiaires en eigenlijk nooit problemen. Integendeel. Je ziet ze groeien, echt geweldig.” Arthur en Joep hebben verder twee vaste krachten in dienst en Julian, de oudste zoon van Arthur is bedrijfsleider. “Mijn andere zoon doet een horecaopleiding en werkt hier ook een paar dagen in de week. Net als onze echtgenotes. Zij helpen soms in de bediening en met dingen als ramen wassen, spinnenraggen weghalen en zorgen voor verse bloemen op tafel. Ook dat soort details zijn van belang.”

www.detweekoppigephoenix.nl

Tips van Joep en Arthur:

- 1 Doe niets uit hobbyisme. Laat je heel goed informeren. Ga stage lopen bij collega’s in je branche, laat je ondernemersplan goed doorrekenen. Verzamel de juiste mensen om je heen die je kunt vertrouwen en luister naar hun adviezen.
 - 2 Als ondernemer ben je 24 uur per dag in dienst van jezelf. Dat moet je leuk vinden. Ook je partner moet erin meegaan. Het heeft invloed op je hele familie. Bespreek dat goed van te voren met elkaar. Je kunt niet zonder die steun.
 - 3 Je maakt foutjes, vooral in het eerste jaar. Alles is dan nieuw, hectisch en spannend. Van fouten leer je. In het tweede jaar maak je ze niet meer.
-

Stap 9. Informeer naar vergunningen en registreer uw bedrijf

Als ondernemer krijgt u te maken met wetten en regels. Zo bent u verplicht om uw bedrijf in te schrijven bij de KvK. U kunt zich gelijktijdig aanmelden bij de Belastingdienst. Soms is het nodig dat u nog vergunningen nodig heeft van de gemeente, of dat uw bedrijf valt onder de bepalingen van een bestemmingsplan. Kijk op www.ondernemersplein.nl voor een overzicht.

Hoe schrijf ik me in?

- Start u een eenmanszaak, vof, cv of maatschap? Volg dan de 2 stappen bij inschrijven hieronder.
- Start u een rechtspersoon, zoals een bv of stichting? Deze kunt u alleen oprichten via de notaris. De notaris schrijft de rechtspersoon voor u in bij de KvK.

1 Vul digitaal alvast zo volledig mogelijk uw gegevens in

U kunt digitaal alvast zo uitgebreid mogelijk uw gegevens invullen voordat u uw bedrijf gaat inschrijven bij een kantoor van de Kamer van Koophandel.

2 Ga naar de Kamer van Koophandel om uw inschrijving af te ronden

Nadat u uw gegevens digitaal heeft verstuurd, kunt u via de website KvK.nl een afspraak maken op één van onze kantoren. Ook kunt u daar lezen wat u naast een geldig legitimatiebewijs mee moet nemen.

Bij uw bezoek controleert een medewerker van de Kamer van Koophandel uw legitimatie en of u aan de voorwaarden voldoet om u als ondernemer in te schrijven.



‘Dit pand heeft op ons gewacht’

Het idee van een eigen bedrijf speelde al jaren in haar hoofd, maar pas nadat Ingrid Herrebrugh op slag verliefd werd op een oud fabriekspand aan de Zaan, maakte ze haar droom werkelijkheid. De passie en liefde die ze heeft voor haar werk en het gebouw waarin haar zeilmakerij is gevestigd, zorgen voor een volle orderportefeuille.

Wat ondernemen inhoudt, wist Ingrid wel. “Mijn man heeft al jaren een webwinkel met watersport gerelateerde artikelen. Ik verzorgde parttime zijn boekhouding en werkte de overige uren bij Dekker Watersport in Zaandam. Daar leerde ik het zeilmakersvak in de praktijk. Ik vind het heerlijk om te doen. Als kind zat ik uren achter de naaimachine om poppenkleertjes te maken. Later naaide ik mijn eigen kleding en kussens, spatzeilen en hoezen voor de zeilboot die mijn man en ik kochten. Ik heb echt van mijn hobby mijn werk gemaakt.”

Oude fabriek van Hille Beschuit

Na bijna tien jaar te hebben gewerkt bij Dekker Watersport, ging Ingrid weer aan de slag in de boekhouding bij een makelaardij. “Maar oh, wat miste ik het! In die periode zocht mijn man, een Zaankanter, opslagruimte met kleine showroom voor zijn bedrijf. We hadden al veel panden gezien, maar nergens klikte het. Tot we in Zaandam deze oude bakkerij uit 1914 van Hille Beschuit binnenliepen. We waren op slag verliefd. De muren zijn robuust dik, zelfs de tegeltjes van toen zijn bewaard gebleven, het ligt aan de

Zaan: beter kan je niet zitten! Het was niet alleen voor zijn bedrijf geschikt, maar juist ook voor een zeilmakerij. Het pand is namelijk langer dan het breed is en dat is perfect voor de lange naaitafels. Ter plekke besloot ik de stoute schoenen aan te trekken en mijn droom waar te maken. Dit pand had op me gewacht. Omdat mijn man al een bedrijf had, wist ik het een en ander over wat er komt kijken bij het starten van een onderneming. Ik ben bovendien naar de Startersdag van de Kamer van Koophandel geweest en later nog naar hun kantoor in Zaandam voor specifieke

informatie. Daar kreeg ik onder meer een paar voorbeelden van ondernemersplannen. Ik moest er een schrijven, omdat ik een rekening courant bij de bank wilde openen. Voor mij hoefde dat niet zo, maar het bleek toch goed om mijn gedachten op papier te zetten en te vergelijken of de realiteit past bij de plannen in je hoofd.”

Zeilen en tenten

Zo opende de Zeilerij in januari 2011 haar deuren. “Ik had echt zoiets van ‘We zien wel waar schip strandt’. De eerste zeven maanden heb ik nog parttime bij de makelaar gewerkt, maar ik kreeg het al snel zo druk dat ik dat niet meer kon combineren. Het werk blijft binnenstromen. In het voorseizoen, van april tot en met juni, werk ik 80 uur per week. In die periode huur ik ook een zzp’er in om me te ondersteunen. De rest van het jaar hebben mensen minder haast en kan ik weer normale tijden aanhouden. Maar als ik wil, kan ik 365 dagen per jaar werken.” De Zeilerij maakt en repareert niet alleen zeilen voor boten. “Mensen komen ook bij mij met tenten, voortenten, motorhoezen, kites en surfzeilen. Daarnaast geef ik cursussen, waarin ik mensen help met een concreet project, zoals zelf een dekzeil maken. Ook dat zou ik vijf dagen per week kunnen doen, zoveel animo is daarvoor.”

Elke klant krijgt evenveel aandacht

Dat ze klanten cursussen geeft, begrijpen concullega’s over het algemeen niet. “Ze denken dat zij daardoor minder opdrachten krijgen. Dat vind ik wat kort door de bocht. Ik ben anders dan de meeste zeilmakers. Ik ben niet gefocust op geld. Ik besteed aan elke klant evenveel tijd of hij nu

komt voor een schroefje van 2 euro of een nieuwe bootkap van 4.000 euro. Mensen waarderen dat. Veel klanten komen bij me via verwijzingen. Een betere reclame kun je niet krijgen! Ik zie het ook niet als werk. Dit is een uit de hand gelopen hobby.”

Nog genoeg ruimte om uit te breiden

Ingrid werkt ook regelmatig voor industriële bedrijven en zzp’ers in de bouw. “Er is werk genoeg in de Zaanstreek. Van oudsher zit hier veel industrie en op handel gerichte bedrijven. Het is voor mij een goede plek om te ondernemen. Het ligt bovendien centraal en is prima bereikbaar. Ik ben zelf een Amsterdamse, maar het is een crime om daar in de binnenstad te komen. Nee, zo’n mooie locatie als deze vinden we nooit meer. De opslag begint al wat klein te worden, maar is er in het pand nog ruimte om uit te breiden. Gelukkig maar, want ik hoop dat we hier nog vele jaren voort kunnen. Het is zo’n fijne plek om te werken.”

Meeste klanten via Google

De meeste van Ingrid’s klanten komen binnen via internet. “Ik heb direct in het begin een professionele website laten bouwen, met goede zoekwoorden in teksten, paginatitels en fotonamen. Dat werpt zijn vruchten af. Mijn site wordt zeer goed gevonden in Google. Ik krijg er ook regelmatig complimenten voor. Sociale media vind ik ingewikkelde materie. Ik ben daar niet actief mee bezig. Dat kost me teveel tijd die ik niet heb.” Tijd om te netwerken heeft Ingrid ook nauwelijks. “Ik ben al bijna twee jaar lid van Zaan Business, maar ben pas afgelopen maand voor het eerst naar een bijeenkomst geweest. Dat was best leuk en er zijn een

paar contacten uitgekomen. Ik bleek ook al wat mensen te kennen. Het ziet er positief uit om daarmee door te gaan.”

www.dezeilerij.nl

Tips van Ingrid:

- 1 Een businessplan schrijven klinkt zwaar, maar helpt je van te voren oplossingen te bedenken voor de dingen waar je tegenaan kunt lopen.
- 2 Laat je niet van je eigen gevoel afkletsen, omdat een ander het beter meent te weten. Vertrouw op je eigen verstand. Denk niet dat je na een half jaar achterover kunt leunen en het geld vanzelf binnenstroomt. Met die houding kun je na een jaar op zoek naar een baan.
- 3 Start nooit met schulden, gebruik alleen je eigen geld. Blijf nog even in die oude auto rijden en investeer in een goede website en sociale media. Daarmee begint je groei. Kijk wat je concurrenten online doen en doe het net een stukje beter. Maak je website persoonlijk en aansprekend.

Stap 10. En nu... klanten vinden

Uw ondernemingsplan is rond, de financiering is geregeld, uw bedrijf ingeschreven bij de KvK. Uw bedrijf is van start. Nu nog klanten vinden. Maar hoe?

Actief klanten vinden

Als net gestarte ondernemer bent u nog niet bekend. Niet iedereen is gevestigd in een drukke winkelstraat of staat meteen bovenaan in Google. Wacht niet tot de mond-tot-mondreclame potentiële klanten bereikt, maar onderneem zelf actie.

Tips om klanten te vinden:

- Vertel vrienden en kennissen over uw bedrijf: dé manier om aan een eerste opdracht te komen.
- Benader lokale media voor (gratis) publiciteit.
- Ontwerp een folder en deel deze uit op een plek waar uw doelgroep komt.
- Zorg dat uw website zo hoog mogelijk in Google scoort.
- Maak een online profiel op bijvoorbeeld Hallo!, LinkedIn of Twitter.

Adressen uit het Handelsregister

Maak een selectie van adressen uit handelsregister om nieuwe klanten te werven, de markt te analyseren, of een direct mailing te versturen.

Klanten vinden via online en offline netwerken

Door netwerkbijeenkomsten in uw regio te bezoeken, zorgt u ervoor dat mensen u en uw bedrijf leren kennen. Het kost tijd, maar netwerken is de beste manier om klanten te vinden. Online kunt u uw bedrijf presenteren via een website. Op sociale netwerken vertelt u wat u doet en komt u met andere ondernemers in contact.





Colofon

Interviews en tekstproductie:

Willemien Vijvers, 5rs Communicatie Krommenie, www.5rs.nl

Fotografie:

Evert Elzinga, Amsterdam (ondernemers)

www.zaanstreek.nl (centrum Zaandam)

Your Captain Luchtfotografie (luchtfoto Zaanstreek), yourcaptain@luchtfotografie.com

Vormgeving en drukwerk:

OBT, www.opmeerbv.nl

Begeleiding door Zaans Ondernemers Netwerk (ZON), www.zonvooru.nl

December 2013

ZON
ZAANS ONDERNEMERS NETWERK

Meer weten? Ga naar www.kvk.nl

