



**HUGO CAMPS  
ONTMOET  
PRINSES IRENE**



**VERKOOP KLM  
AAN FRANSEN  
DOMME ACTIE**



**POLDER-XTC  
IRRITEERT  
AMERIKANEN**

# ELSEVIER

59ste JAARGANG • NUMMER 40 • 4 OKTOBER 2003 • €3,70

**BEGIN  
UW EIGEN  
BEDRIJF**



**Juist in moeilijke tijden liggen er mooie  
kansen. 11 stappen naar succes**

04003



## ONDERNEMEN

# Begin uw eigen bedrijf

DE RECESSIE HOEFT NIET AF TE SCHRIKKEN. WIE NU OVEREIND BLIJFT, GAAT EEN GOUDEN TIJD TEGEMOET ALS HET BETER GAAT. EEN HANDLEIDING

Het kan heel slim zijn om op korte termijn nog een eigen onderneming te beginnen, mits gebaseerd op een origineel idee. Veel werkgevers besteden werk uit en de rente op kredieten is laag. Toch is het oppassen geblazen. Te veel mensen zetten onvoorbereid een eigen zaakje op. Elf stappen om het wél goed te doen.

Eric van de Beek Foto's Friso Keuris

**E**en eigen zaak beginnen in een recessie, het lijkt vragen om problemen. Toch is het zo gek nog niet. Wie een goed onderbouwd plan heeft, over voldoende financiële armslag beschikt en uit het juiste hout is gesneden, staat weinig in de weg. Al was het maar omdat voor tienduizenden werknemers de kans op ontslag steeds groter wordt.

Een economische recessie schept bovendien nieuwe kansen voor ondernemers. 'De economie is een trein,' zegt Ali Babaszadeh, die met zijn vrouw Jurrina Lambrechts dit jaar een luxe cadeauwinkel is begonnen. 'Als de trein langzaam rijdt, moet je instappen. Gaat hij harder rijden, dan ben je te laat.' Harald Jansen, die dit jaar een advertentiewervingsbureau begon, wijst erop dat bedrijven in economisch slechtere tijden veel activiteiten uitbesteden. Kleine ondernemers, zoals Jansen, profiteren hiervan.

Komt bij: de rente is momenteel relatief laag. Geld lenen is niet zo duur. Ook een voordeel van de huidige recessie: het aantal ondernemers dat van zijn bedrijf af wil (vaak zijn dit familiebedrijven zonder opvolger), stijgt sneller dan het aantal overnamekandidaten. Dit leidt tot lagere overnameprijzen. Wie dus op deze manier ondernemer wil worden, heeft

de wind mee. Vaak verstrekken banken makkelijker een krediet voor de overname van een bedrijf dan voor een nieuwe activiteit.

Brigitte van der Burg van de Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap denkt dat juist in deze tijd van economische malaise veel levensvatbare bedrijven het licht zien. 'De starters van nu zijn anderen dan de starters van een paar jaar geleden,' zegt ze. 'In de jaren negentig begonnen veel mensen een eigen bedrijf omdat de buurman dat ook deed. Het was de "glamour" van het ondernemerschap waar ze op afkwamen.' Dit is veranderd. De starters gaan nu minder lichtzinnig te werk. 'Ze hebben zich beter voorbereid.'

## 1 Ken uzelf

Vraag is: hoe weet iemand of hij voor het ondernemerschap is geboren? Zeker is dat wie een bedrijf begint, over een lange adem moet beschikken. De meeste starters genereren de eerste jaren minder inkomsten dan toen ze nog in loondienst waren, vooral als ze geld hebben geleend of een deel van hun inkomsten willen investeren in de eigen zaak. De kans armoede te lijden is voor zelfstandigen viermaal groter dan voor werknemers, berekende het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) vorig jaar. In Amsterdam verdient bijna één op de vijf met zijn bedrijf minder dan 70

procent van het minimumloon (1.264 euro per maand). Sommigen bleken zelfs een lager inkomen te hebben dan hun personeel.

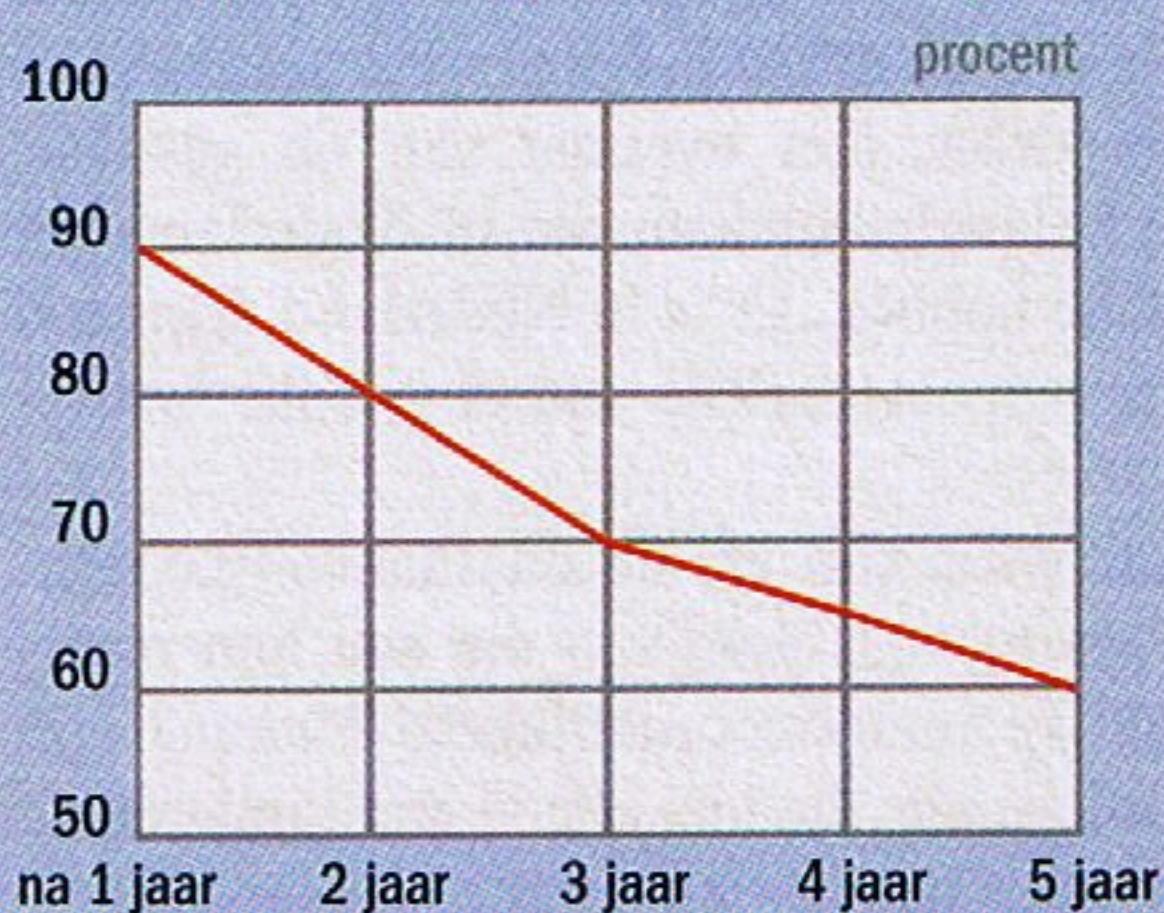
Genereert een ondernemer al vrij snel na de start een hoge omzet, dan moet hij oppassen. Velen maken de fout met geld te gaan smijten. Geld dat ze zouden moeten reserveren voor de belastingaanslag of onvoorziene uitgaven geven ze uit aan dure auto's en luxe vakantie.

Doorzettingsvermogen en financiële discipline kenmerken de echte ondernemer, maar om het hoofd boven water te houden is meer nodig. 'Er moet een positieve motivatie zijn,' zegt directeur midden- en kleinbedrijf Guido Vos van Rabobank Nederland. 'Die is er niet als mensen een eigen bedrijf willen beginnen omdat ze genoeg hebben van hun baan, of omdat ze niet langer voor een baas willen werken.' Mensen moeten enthousiast zijn, een visie hebben, iets willen doen wat ze als werknemer niet kunnen. Banken letten daar goed op als starters aankloppen voor krediet. Want een ondernemingsplan kan nog zo goed in elkaar steken, als ze ondernemersgeest missen, doen banken onmiddellijk de hand op de knip. In de woorden van Guido Vos: 'Het mannetje is het plannetje.'

Voor wie zich wil laten testen op het al dan niet aanwezig zijn van het 'ondernemersgen'

## Doordouwers

Kans op overleving startende bedrijven



**BIZNIZ-GO**  
**Starters' KIT™**  
 ALLES WAT JE NODIG HEBT!  
 Creëer je eigen imperium in een handomdraai ★★★★★  
 made in holland



**JEAN-PIERRE SENS (38)**  
Eigenaar 'filmverzetbedrijf' SuperSens

is er, naast de kredietverstrekker van de bank (die het ook weleens mis heeft), de 'E-scan ondernemerstest'. Wie de test op internet invult ([www.ondernemerstest.nl](http://www.ondernemerstest.nl)), krijgt, tegen betaling van 45 euro, via de e-mail een eindrapport toegestuurd. De testpersoon kan hieruit opmaken in hoeverre zijn karakter verschilt van dat van succesvolle ondernemers die dezelfde test hebben gedaan en die in dezelfde branche actief zijn als die waarin de testpersoon een eigen bedrijf wil beginnen. Volgens 'Starter van het Jaar 1997' Martijn Driessen van Entrepeneur Consultancy, die de test ontwikkelde in samenwerking met de Rijksuniversiteit Groningen, hoef je geen geboren ondernemer te zijn. 'Sommige eigenschappen kun je ontwikkelen,' zegt hij.

## 2 Wees origineel

Is iemand ervan overtuigd dat hij of zij uit het juiste hout is gesneden, dan is daarmee nog niet alles gezegd. Want wie een bedrijf begint, moet goed beslagen ten ijs komen. Dit lijkt vanzelfsprekend, maar is het niet. Zo blijkt uit onderzoek van Graydon dat liefst 45 procent van de ondernemers in een sector begint waar

## 'Ze willen sfeervol beeld. Ik geef 't'

**W**ie wat bewaart, heeft wat. Machines die in de jaren tachtig en negentig werden gebruikt om 8 mm-filmpjes op videobanden over te zetten, zijn gewilder dan ooit. Want niet alleen zijn deze machines doordat ze ruim twintig jaar geleden uit de productie zijn genomen, schaars geworden. De introductie van de dvd en de miniDV heeft ervoor gezorgd dat mensen opnieuw hun dierbare familiefilmpjes willen laten overzetten. Kunstenaar Jean-Pierre Sens (38) besloot vorig jaar de concurrentie aan te gaan met de enige vier 'filmoverzetbedrijfjes' die Nederland tot dan toe telde. In Amsterdam vestigde hij het naar hemzelf vernoemde bedrijf SuperSens.

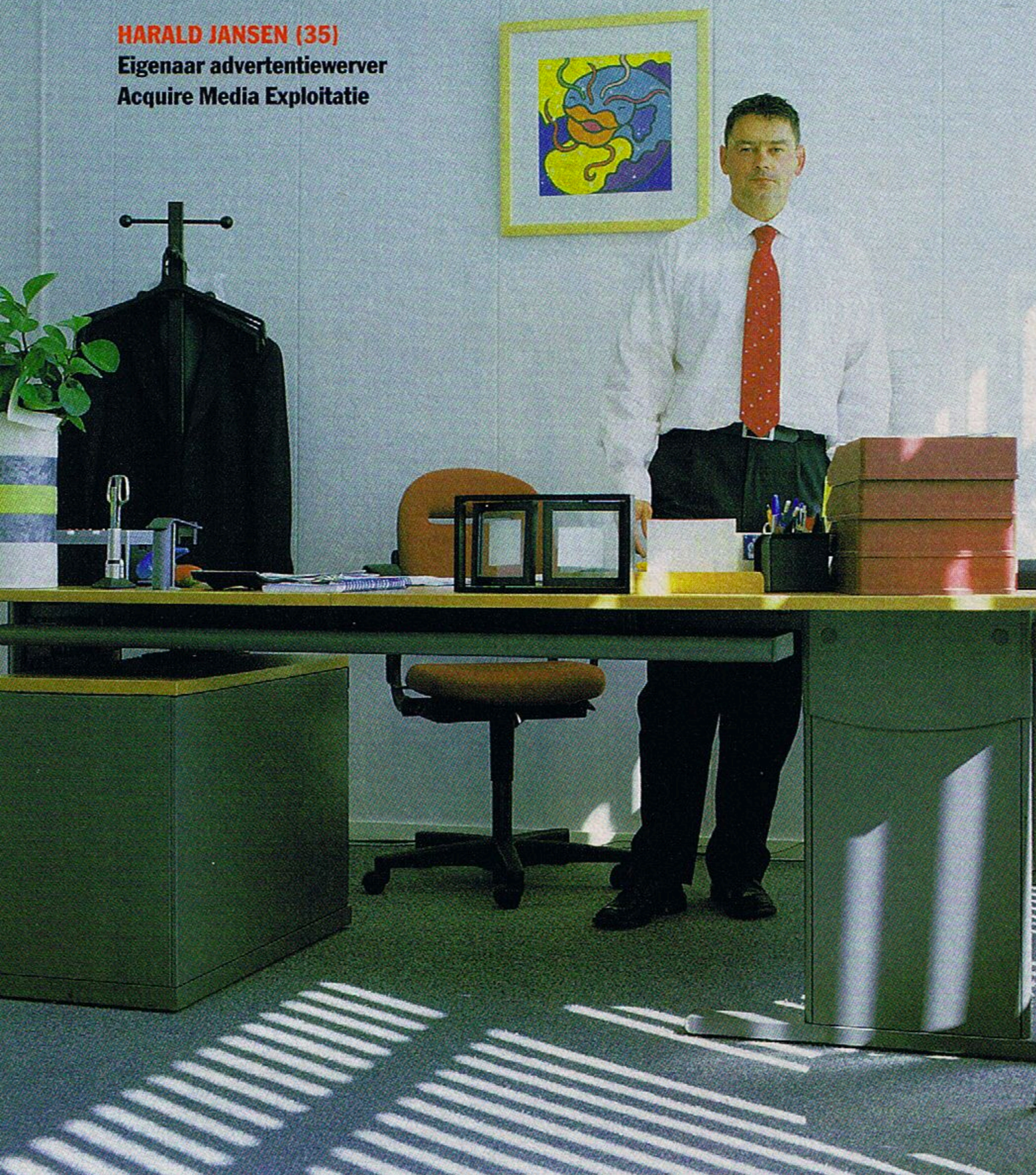
Zijn eerste 'overzetmachine' vond hij bij een boer op zolder. De overige zes liet hij uit de Verenigde Staten overkomen. Om aan klanten te komen, ontwierp hij een website ([www.supersens.nl](http://www.supersens.nl)) waarop hij zijn product aanbood. Na een paar maanden kwa-

men de eerste opdrachten. 'Zowel van kinderen die hun ouders een dvd cadeau willen doen als van doorgewinterde amateurs die hun 8 mm-filmpjes willen laten digitaliseren om ze zelf te kunnen bewerken.'

Begin dit jaar kon Sens de vele opdrachten niet meer in zijn eentje aan. Inmiddels heeft hij drie mensen in dienst. 'Dat bevalt goed, want ik heb nu mijn handen vrij om andere bedrijfsactiviteiten te ontwikkelen.'

Zo'n 20 procent van zijn omzet haalt Sens inmiddels uit het ontwikkelen van zwart-witfilmpjes op 8 mm voor omroepen, filmproductiebedrijven en andere zakelijke klanten. Hij gebruikt hiervoor een zelfgebouwde machine. 'Er is een nieuwe generatie regisseurs die voor 8 mm kiest vanwege de typische *filmlook*,' zegt Sens. 'Ze willen een sfeervol, grofkorrelig beeld. Ik geef ze dat.' Zijn nieuwste activiteit: het in opdracht maken van huwelijksreportages op 8 mm zwart-wit.

**HARALD JANSEN (35)**  
Eigenaar advertentiewerker  
Acquire Media Exploitatie



ze nog geen dag werkzaam zijn geweest.

Ervaring in de sector is niet voldoende. Zie de tienduizenden die de afgelopen jaren een advies- of it-bedrijfje begonnen. De gedachte was: met de kennis die ik als werknemer heb opgedaan, kan ik meer verdienen als ik die zelf aan opdrachtgevers verkoop. Weldra wemelde het van de adviseurs en it'ers die elkaars klanten afpikten. De economische teruggang zorgde voor de genadeklap. Velen zagen zich genoodzaakt hun zaak op te doeken.

Niet altijd is er een bank of adviseur die starters van ongelukken kan weerhouden. Driekwart begint een bedrijf zonder lening en mist dus het kritische oordeel van een financieel deskundige. Een bezoek aan een adviseur van de Kamer van Koophandel kan dit goedmaken, maar ook dit wordt vaak overgeslagen. Jammer, want om het geld hoeven ze het niet te laten. Het bijwonen van een startersoriëntatiebijeenkomst kost 30 euro. Voor vervolgbijeenkomsten over onder meer de bedrijfsadministratie, de belastingen, juridische zaken en marktonderzoek betalen starters tussen de 30 en 67 euro.

### 3 Maak een plan

Kamers van Koophandel besteden ook veel aandacht aan het opzetten van een ondernemingsplan. In het ondernemingsplan moet de starter aangeven hoe hij zich denkt te kunnen onderscheiden van vergelijkbare aanbieders, welke investeringen hij wil doen, waar hij zijn geld vandaan haalt en waaruit zijn inkomsten en kosten zullen bestaan.

Ook starters die niet bij de bank langs hoeven, wordt aangeraden er een op te stellen.

## 'Ik zit tot eind 2004 vol'

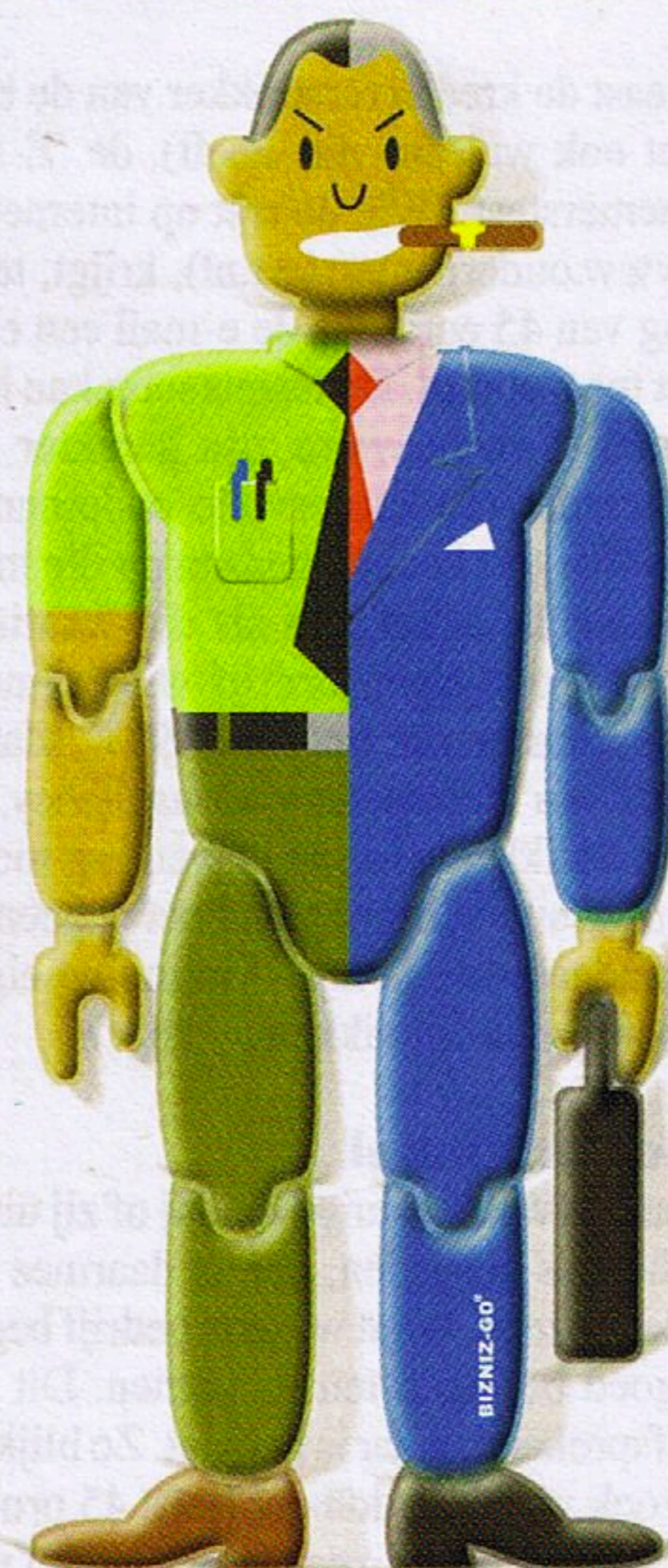
Is het roekeloos een eigen bedrijf te beginnen in een markt waar de omzetten fors dalen? Harald Jansen dacht van niet. Op 1 januari van dit jaar startte hij Acquire Media Exploitatie, een in Zwolle gevestigd bedrijf dat als belangrijkste activiteit heeft het werven van advertenties voor vakbladen. Het bleek een goede zet, want acht maanden later zit hij tot over zijn oren in de opdrachten. 'Ik krijg maandelijks vier à vijf aanvragen om acquisities te doen,' meldt hij. 'Ik moet helaas "nee" verkopen, want tot eind 2004 zit ik nagenoeg vol.'

Hoe is dat mogelijk in een markt waarover de media alleen ramspoed berichten? 'Heel simpel,' zegt Jansen. 'Veel uitgeverijen ontslaan advertentieverkopers, maar tegelijk besteden ze veel werk uit.' Jansen zag zijn kans schoon en zegde vorig jaar zijn baan als salesmanager bij een grote uitgever op. Een van de verkopers die onder zijn leiding werkte, ging mee. Inmiddels

heeft hij drie medewerkers in dienst en vier grote, vaste opdrachtgevers.

Jansen verdient nog niet wat hij verdiende toen hij nog in loondienst werkte. Maar hij verwacht dat dit volgend jaar zal veranderen. De bladen waarvoor hij de advertenties werft, zullen dit jaar meer omzet genereren dan vorig jaar. Dit is niet alleen voor de uitgever van die bladen, maar ook voor Jansen een prettig vooruitzicht. Want zijn provisie is afhankelijk van die omzet.

Volgens Jansen heeft een kleine advertentiewerker als Acquire Media Exploitatie iets wat grote uitgeverijen ontberen. Waar de eerste onbevangen de markt afstroopt, werken de acquisitiemedewerkers bij grote uitgeverijen vaak op routine. 'Die sluipt er vanzelf in als je jarenlang op dezelfde titel zit. Dat rendeert dus niet.' Ook voelen medewerkers van een klein bedrijf zich meer betrokken. 'Bij grotere bedrijven heerst eerder een van-negen-tot-vijfmentaliteit.'





**ALI BABASZADEH (34) EN JURRINA LAMBRECHTS (38)**  
Eigenaren Face 1 Design, winkel in luxe cadeau-artikelen

## ‘Recessie houdt ons niet tegen’

In het Rotterdamse Havenkwartier, tussen de Erasmusbrug en de Euromast, ligt het Westelijk Handels Terrein, een tot uitgaanscentrum omgebouwd pakhuizencomplex dat je moet weten te vinden. Ali Babaszadeh (34) en zijn vrouw Jurrina Lambrechts (38) begonnen er dit jaar Face 1 Design, een winkel in luxueuze cadeau-artikelen. In de winkel veel design van onder meer Alessi, Ritzenhoff en Kosta Boda.

Babaszadeh was assistent-manager in een designzaak en Lambrechts werkte als opsporingsambtenaar bij de politie toen ze elkaar drie jaar geleden ontmoetten. Uit hun gezamenlijke liefde voor design werd het idee geboren een eigen zaak te beginnen. Het zoeken naar de juiste lokatie was een lange weg, want bij het verkopen van design past geen doorsneewinkelstraat. Toeval bracht ze naar het Westelijk Handels Terrein. Beiden waren er direct weg van. En inderdaad: het Westelijk Handels Terrein

biedt een voor Nederlandse begrippen unieke combinatie van trendy horecagelegenheden, ateliers en specialiteitenwinkels.

Prachtig allemaal, maar volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek geven Nederlanders nu minder geld uit aan luxe-producten. Is het geen slecht moment om een luxueuze cadeauzaak te beginnen? ‘Als je ergens in gelooft, kan niks je tegenhouden,’ zegt Babaszadeh. ‘Van een slechtere economie kun je ook profiteren. Het is nu makkelijker voor ons om zaken te doen met fabrikanten van topdesign.’ Lambrechts: ‘Een fabrikant als Alessi wil exclusiviteit. Ze willen niet meer dan zoveel verkooppunten in een stad. Als er dus minder verkooppunten zijn, is dat in ons voordeel.’

Belangrijkste zorg van het echtpaar is dat mensen de winkel weten te vinden. Om het uitgaanspubliek van het Westelijk Handels Terrein de winkel binnen te krijgen, is deze tot tien uur ’s avonds geopend.

Dit om voor zichzelf na te gaan of er geen zaken over het hoofd zijn gezien. Op de website van de Kamers van Koophandel ([www.kvk.nl](http://www.kvk.nl)) staat een handleiding. Adviseurs van de Kamers zijn bereid een ondernemingsplan door te lichten. Voor een persoonlijk gesprek rekenen ze 30 euro per uur.

### 4 Kies een vorm

Starters moeten sowieso naar de Kamer van Koophandel om zich in te schrijven in het handelsregister. Uitzonderingen daargelaten. Vrije beroepsbeoefenaren (zoals notarissen, fysiotherapeuten, adviseurs, fotografen en advocaten) zijn niet inschrijvingsplichtig. Op de website van de Kamers van Koophandel is een volledige lijst te vinden.

Bij inschrijving in het handelsregister moet de starter aangeven welke rechtsvorm hij zijn bedrijf wil geven: eenmanszaak, vennootschap onder firma (vof), besloten vennootschap (bv), commanditaire vennootschap (cv) of een maatschap. Veruit de meeste starters schrijven zich in als eenmanszaak of, als ze met z’n tweeën of meer zijn, als vof. Als ze een grote omzet gaan maken en de financiële risico’s groter worden, zetten ze hun



**JAN RADSMAN (50) EN BERT JAN KAGER (41)**  
Eigenaren logistiek bedrijf B.J.J. Logistics

## ‘Wij hebben wel hart voor de klant’

**W**at anderen doen, kan ik beter. Menig werknemer begint met die gedachte een eigen bedrijf. Zo ook Jan Radsma en Bert Jan Jager. Radsma was manager inkoop en logistiek bij een chemisch bedrijf, Jager was werkzaam als commercieel manager bij een transportbedrijf. Ze merkten dat de toenemende concentratie van transportbedrijven ten koste ging van de dienstverlening. ‘Grote transportbedrijven hebben meestal geen gevoel voor de klant,’ zegt Radsma. ‘Als een klant ze vraagt ’s middags iets te laden, luidt het antwoord al gauw: ‘Het is na twaalf, dus vandaag kunnen we u niet meer van dienst zijn.’’

Radsma en Jager liepen, apart van elkaar, al jaren rond met het plan om een logistiek bedrijf te beginnen. En toen de oude jeugdvrienden elkaar twee jaar geleden zagen, kreeg het idee concrete vorm. Niet alleen merkten ze dat ze dezelfde ergernis deelden over de gebrekkige service van de

transportgiganten. Ook bleek dat ze elkaar in kennis en ervaring goed aanvulden.

Begin vorig jaar begonnen ze een firma onder de naam B.J.J. Logistics. ‘Wij bemiddelen tussen vervoerder en producent,’ zegt Jager. ‘We zoeken de juiste vervoerder bij de juiste producent. Verder verzorgen we de exportdocumenten.’ Om producenten goede service te verlenen, werkt het bedrijf uit Veendam samen met kleine en middelgrote vervoerders. ‘Die hebben nog hart voor de klant,’ weet Radsma. ‘Voor ons is elke zending er één.’

Om financiële en juridische redenen is de firma inmiddels een bv geworden. Een andere verandering is dat Radsma zijn baan heeft opgezegd. Die hield hij tot januari van dit jaar voor de helft aan om de kat uit de boom te kijken. ‘Dat hoeft inmiddels niet meer,’ zegt Radsma. ‘We halen nu voldoende opdrachten binnen om er goed van te kunnen leven.’

eenmanszaak of vof vaak om in een bv.

Veel zelfstandigen, vooral vrije beroepsbeoefenaren, noemen zichzelf freelancer of zzp’er (zelfstandige zonder personeel). Voor de Kamer van Koophandel, de Belastingdienst en andere officiële instanties zijn dit echter zinledige begrippen. Niemand die zich onder één van die benamingen kan laten inschrijven.

### 5 Let op de fiscus

Ook moeten starters contact opnemen met de Belastingdienst. Die zendt het formulier ‘Opgeef gegevens startende ondernemers’. Na inlevering van het formulier krijgt de ondernemer binnen een paar weken een btw-nummer toegestuurd alsmede eventueel de mededeling dat hij, naast omzetbelasting (btw), inkomstenbelasting en loonbelasting moet betalen. Aan de hand van de opgave wordt beoordeeld of de ondernemer verplicht is verzekerd voor onder meer het ziekenfonds (belastbaar inkomen onder de 20.250 euro).

Starters die willen weten hoe het werkt met de belastingen, kunnen, ook voordat ze het formulier hebben opgestuurd, bij de Belastingdienst terecht voor een gratis voorlichtingsgesprek. De website van de Belastingdienst ([www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl)) bevat veel waardevolle informatie.

### 6 Shop bij de bank

‘Wie financiering nodig heeft, maar deze bij de eigen bank niet krijgt, doet er goed aan andere banken te proberen,’ zegt Robert Blom van Graydon. Ook raadt hij starters aan tarieven en voorwaarden te vergelijken. ‘Net zo goed als ondernemers het normaal vinden om offertes op te vragen, is dat ook normaal bij leveranciers van krediet.’

Geld lenen bij familie, vrienden of andere particulieren kan via de ‘Agaath-regeling’. Die komt erop neer dat particulieren die een krediet van ten minste 2.269 euro aan startende ondernemers verstrekken, speciale belastingvoordelen genieten.

Hoe minder geld een starter heeft geleend of uit eigen zak in het bedrijf heeft ingebracht, des te kleiner het risico dat hij loopt. Bestaan de investeringen uit een laptop, een leasewagen en een mobiele telefoon, dan is er geen man overboord als het misgaat.

Ook de opkomst van het tweeverdienschap verkleint het ondernemersrisico voor steeds meer mensen. Heeft de partner van de starter een vast inkomen, dan is de aanloopperiode minder moeizaam en het bespaart, mocht het allemaal mislukken, de gang naar de Sociale Dienst voor een bijstandsuitkering.

Voorts beginnen mensen makkelijker een eigen zaak wanneer ze het ondernemerschap kunnen combineren met een loondienstverband. Dat doet inmiddels een op de drie starters, blijkt uit onderzoek van de Organisatie voor Strategische Arbeidsmarktonderzoek

(OSA). Het merendeel van deze starters ontwikkelt zich tot fulltime ondernemer. Na anderhalf jaar heeft de helft zijn loondienstverband opgezegd. Na drieënhalf jaar is dit 80 procent.

### 7 Laat de fiscus helpen

Duw in de rug om fulltime ondernemer te worden, zijn de startersaftrek van 1.895 euro en de zelfstandigenaftrek van tussen de 3.119 en 6.430 euro. Starters kunnen deze krijgen als ze minimaal 1.225 uur per jaar besteden aan hun bedrijf. Na vijf jaar dienen ze meer dan de helft van de werktijd ondernemer zijn.

'Heel verstandig,' noemt adviseur Jan Krediet van de Rotterdamse Kamer van Koophandel het beginnen vanuit een loondienstverband. De ondernemer verzekert zich van een vast inkomen en geeft zichzelf de tijd een levensvatbaar bedrijf neer te zetten. Ook hoeft hij geen dure verzekeringen af te sluiten voor ziektekosten en arbeidsongeschiktheid. Dat doet de werkgever voor hem.

### 8 Mijd dure verzekering

Ondernemers zijn verplicht verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid. Ze betalen hiervoor maximaal 1.815 euro op een gemiddeld brutojaarinkomen van 34.941 euro. Bij ziekte kunnen ze pas na een jaar in de Wet Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen (WAZ) komen. Deze 'WAO-uitkering' voor zelfstandigen geeft recht op maximaal 70 procent van het minimumloon. Vanwege de geringe dekking van deze verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering verzekeren veel zelfstandigen zich bij. Ze betalen, afhankelijk van onder meer hun leeftijd, hun beroepsrisico en de dekking van de verzekering, een premie van tussen de 600 en 3.600 euro per jaar.

Om verzekeringskosten binnen de perken te houden is het raadzaam lid te worden van een belangenorganisatie voor ondernemers, zoals FNV Zelfstandige Bondgenoten, Stichting Belangenorganisatie ZZP of een brancheorganisatie voor ondernemers. Deze organisaties kunnen, door groot in te kopen, forse kortingen bedingen op de verschillende verzekeringen voor ondernemers.

### 9 Kies gepaste huisvesting

Kunnen starters het zich financieel permitteren, dan raadt Krediet van de Rotterdamse Kamer van Koophandel aan een bedrijfsruimte te huren. 'Je schept op die manier afstand tot je privéleven. Onderneem je alles vanuit je huiskamer, dan moet je heel sterk in je schoenen staan om werk en privé te scheiden.'

Ben Kloostra van de Stichting Belangenorganisatie ZZP denkt daar anders over. 'De

meeste zelfstandigen vinden het prima thuis,' zegt hij. 'Ze kunnen makkelijker 's avonds werken als ze daar zin in hebben, hoeven niet op en neer te rijden en kunnen hun partner de telefoon laten opnemen als ze buiten de deur zijn.' Ook is het fiscaal aantrekkelijk een bedrijf aan huis te hebben. 'Een deel van de kosten van de woning kun je aftrekken als bedrijfsruimte.'

Het ondernemerschap mag in geen geval ten koste gaan van het contact met partner en kinderen. Want, zegt Krediet, 'een bedrijf beginnen doe je nooit alleen. Zorg dat het thuisfront achter je staat, anders gaat het mis.' Het

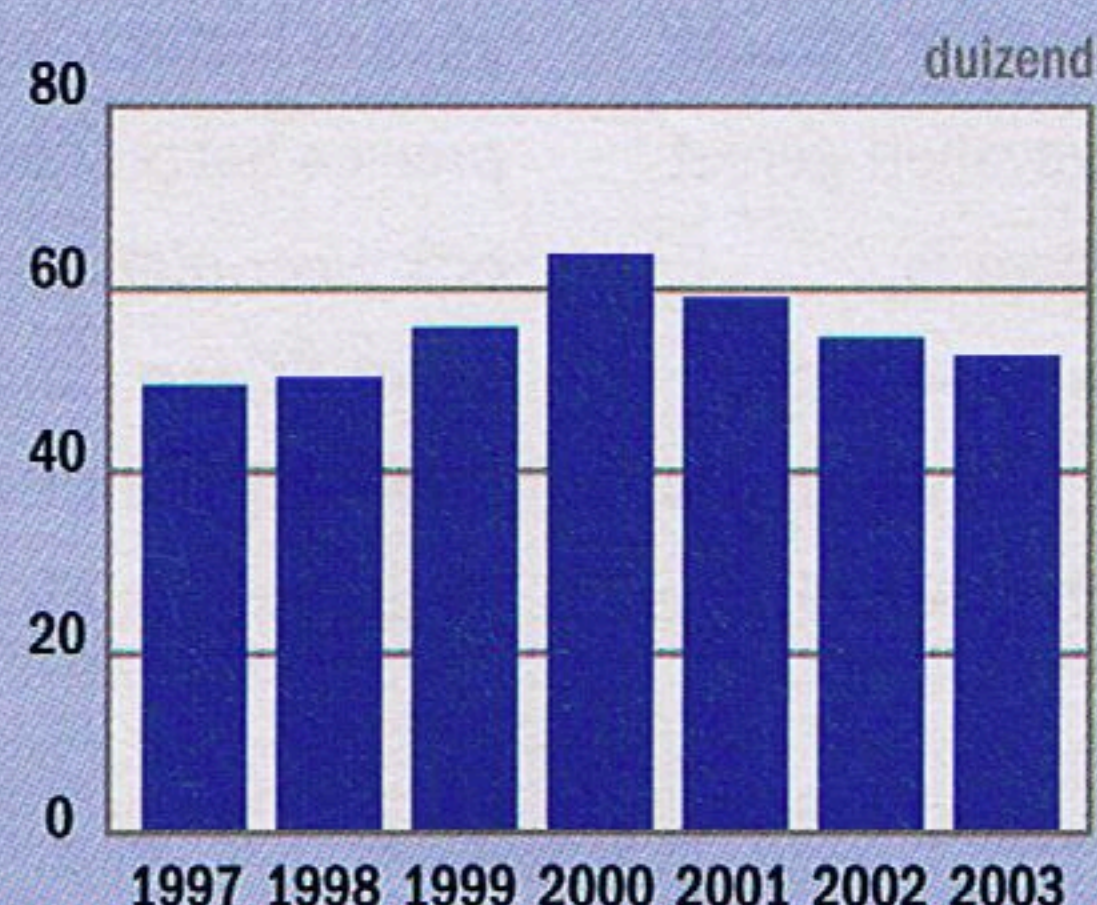


kan ondernemers niet alleen hun relatie kosten, ook hun bedrijf. Is namelijk de ondernemer in gemeenschap van goederen getrouwd en komt het tot een scheiding, dan gaat de helft van de waarde van de onderneming naar de ex-geliefde.

Belangrijk vindt Krediet dat solitaire starters contact houden met medeondernemers, bijvoorbeeld door lid te worden van een 'jonge bedrijvenclub' of zich te vestigen in een bedrijfsverzamelgebouw. Zo iets haalt ondernemers uit hun isolement en biedt de gelegenheid van elkaar te leren en te netwerken.

## Koudwatervrees

Aantal startende ondernemers per jaar



©ELSEVIER

BRON: VVK

Vestiging in een van de 450 bedrijfsverzamelgebouwen (of bedrijventra) die Nederland telt, is veel goedkoper dan vestiging in een los kantoorpand. Het kan duizenden euro's per jaar aan huur schelen. Bovendien kan de ondernemer in zo'n gebouw besparen op onder meer telefoon- en faxaansluitingen, het gebruik van vergaderruimtes en kopieerfaciliteiten. Dit vanwege het gedeelde gebruik. Niet voor niets zijn er vaak wachtlijsten voor deze panden. Kamers van Koophandel kunnen hierover inlichtingen verstrekken.

### 10 Regel de boekhouding

Naast vestiging in bedrijventra raadt Krediet starters aan de boekhouding uit te besteden. 'Ondernemers hebben daar niks mee,' weet hij. 'Ze hebben er ook geen tijd voor.'

Ik ontmoet in mijn praktijk mensen die zeggen: 'Op het moment dat ik naar mijn kamertje loop om de administratie te doen, raak ik over mijn toeren, want ik heb al zes dagen gewerkt.'" Krediet rekent starters voor dat ze zich deze ellende kunnen besparen als ze bereid zijn er jaarlijks 2.500 euro voor uit te trekken. 'Meer hoeft een accountant of administrateur niet te kosten.'

### 11 Groei niet te hard

Liefst 87 procent van de starters begint het bedrijf zonder personeel, blijkt uit gegevens van de

Kamers van Koophandel. Logisch, want niet iedereen heeft het geld om meteen medewerkers aan te trekken. 'Zonder personeel heb je minder zorgen,' zegt Kloostra van de Stichting Belangenorganisatie ZZP. 'Want wat als je omzet terugvalt? Mensen ontslaan gaat niet zo makkelijk en kost veel geld.' Zonder personeel is een zelfstandige ook flexibeler. Hij kan zijn uurtarief verlagen, waardoor de vraag naar zijn diensten toeneemt. 'Met personeel gaat dat niet. Je kunt ze niet ineens minder gaan betalen.' Neemt de omzet toe en krijgt een zelfstandige zonder personeel meer opdrachten dan hij aan kan, dan schuift hij deze liever door aan collega's dan dat hij personeel in dienst neemt, weet Kloostra.

Volgens Marjan van Noort van FNV Zelfstandige Bondgenoten blijven starters vaak zonder personeel uit liefde voor hun vak. 'Ze willen in de eerste plaats bezig zijn met het product dat ze leveren,' zegt ze. 'Zonder personeel lukt dat beter.'

Harald Jansen van advertentiewervingsbureau Acquire Media Exploitatie zou vanwege de vele opdrachten die hij krijgt aangeboden meer personeel in dienst kunnen nemen. Toch ziet hij daarvan af. 'Ik ben in een jaar van één man personeel naar drie man gegaan,' zegt hij. 'Je moet zorgen dat je groeit, maar het moet niet te hard gaan.'