



Hoofdstuk 1. Jij bent je bedrijf

De stap om voor jezelf te beginnen geeft een drastische nieuwe wending aan je leven. Jij maakt de keuzes, neemt de verantwoordelijkheid en bent daarmee zelf de regisseur. In dit hoofdstuk ga je het beeld van je toekomst verder inkleuren en onderzoeken. Ook kijk je naar je beweegredenen om je bedrijf te beginnen en wat de gevolgen kunnen zijn voor je privéleven.

Na dit hoofdstuk kun je voor je eigen ondernemingsplan:

1. je toekomstvisie omschrijven: wat wil je bereiken?
2. toelichten wat je motivatie is om een bedrijf te beginnen
3. aangeven hoe het bedrijf past in je privésituatie
4. een cv maken als bijlage voor je ondernemingsplan

VISIE: WAT IS JE TOEKOMSTDROOM?

Je hebt een droom, die je wilt realiseren met je onderneming. Dat geldt voor iedere ondernemer en dus ook voor jou. Vanwege passie voor je vak, voor een specifiek product of specifieke activiteit. Vechten voor deze droom is de brandstof waar jouw motor op draait. In je ondernemersdroom zit eigenheid, want jij hebt het beeld voor ogen, de visie van hoe het zal zijn als je op jouw manier doet wat je wilt doen. Die eigenheid realiseren geeft je kracht. Die eigenheid, oftewel *eigenwijzigheid*, is terug te vinden in de manier waarop jouw bedrijf zich kan onderscheiden ten opzichte van de concurrent.

WAT IS EEN VISIE (EN WAT IS HET VERSCHIL MET EEN DROOM)?

Een visie is het beeld dat je van je toekomst maakt als je jezelf toestaat even vrijuit te denken. Je maakt voor jezelf een plaatje waar je aan het werk bent in je nieuwe bedrijf, een aantal jaren na de start. Je gaat ervan uit dat het geworden is zoals je het het liefste wilde. In dat beeld gun je jezelf de tijd rond te kijken en te zien waar je aan het werk bent. In wat voor een ruimte? Wat voor inrichting? Wat is de sfeer, welke machines, apparaten, meubels zijn er? Ben je alleen of werken er meer mensen? Wat wordt er gedaan, gemaakt, verkocht? Stel je een klant voor: wat heeft hij gekocht, is hij tevreden, wat heeft hij bereikt door bij jou te kopen?

Dit beeld mag gerust uit een gezonde fantasie komen. Je hoeft je -nog- niet af te vragen of het allemaal wel kan en hoe het zo geworden is. Ook mag je je gerust laten verrassen door beelden die afwijken van wat je eerder dacht.

VOORBEELD

Kees wil een klussenbedrijf beginnen. Hij denkt dat er markt is voor klein timmerwerk en reparaties. Hij verwacht dat hij een deel voor woningbouwcorporaties kan werken en een deel voor particulieren. Hij gunt zich de gelegenheid om rustig te dagdromen om zijn visie helder te krijgen. Hij ziet zichzelf steeds weer aan het werk in een oud pand waar hij een prachtige trapleuning heeft gerestaureerd. Met de aannemer kijkt hij voldaan naar het resultaat.

In eerste instantie gaat Kees ervan uit dat

restauratie van oud houtwerk niet is weggelegd voor zijn klussenbedrijf. Vanwege zijn voorliefde voor dit werk besluit hij toch te onderzoeken of het onderdeel van zijn klussenbedrijf kan zijn. Hij spreekt aannemers die vaak oude panden renoveren. Tot zijn verrassing geven ze aan dit gespecialiseerde werk vaak uit te besteden. Kees stelt zijn plannen bij en merkt dat de gesprekken hem veel energie geven en dat het zijn enthousiasme vergroot.

Ben je als ondernemer een dromer of sta je met beide voeten op de grond? Beiden! Wat een ondernemer namelijk doet, is een nieuwe situatie scheppen. Vaak uit het niets en soms tegen beter weten in. Als je uit het niets iets wilt scheppen, moet je een duidelijk beeld hebben van wat het moet worden. Zoals je door een bouwvallig huis heen kunt

kijken en er een mooi opgeknapt pand in kunt zien. Je moet erin geloven én het lef hebben het waar te maken. Als ondernemer zie je de mogelijkheden in de toekomst en kijk je door de belemmeringen van het moment heen.

Kees uit het voorbeeld dacht dat hij realistisch was door zich eerst te richten op een 'gewoon' klussenbedrijf. Het 'dromen' hielp hem helder te krijgen wat hij echt graag wilde. Daarna bleek uit onderzoek dat er wel degelijk vraag is naar zijn vakmanschap.

Het beeld dat we bedoelen mag je een toekomstvisie noemen, een droom, of een dag-droom. Eigenlijk maakt het niet zoveel uit hoe we het noemen. Wat belangrijk is, is dat je jezelf de kans geeft dat beeld te vormen en er gebruik van te maken.

- **Je visie geeft je kracht**

Als ondernemer - en nu als starter - ben jij degene die vorm gaat geven aan je plan. Dat zal zeker niet vanzelf gaan. Er zullen op zijn tijd vast en zeker allerlei zaken tegenzitten of anders uitpakken dan je hoopte. Ondernemen vraagt onder andere doorzettingsvermogen.

Als je voor jezelf een duidelijke visie hebt, ben je eerder in staat door te zetten. Je weet waar het je om gaat en wat je wilt bereiken. De energie die dat beeld je geeft, kun je dus goed gebruiken op de lastige momenten!

- **Een visie is niet star**

Wat we eigenlijk bedoelen, is dat het niet slim is heel star aan je visie vast te houden, maar deze als middel te gebruiken om je koers te bepalen. Soms kunnen dingen anders lopen, of doen zich kansen voor die je wilt benutten en vraag je jezelf af of je teveel afwijkt van je koers of dat het je juist helpt je doel te bereiken. Niemand kan dat ooit met zekerheid zeggen, maar het helpt als je door je visie beter gaat begrijpen wat belangrijk is.

VOORBEELD

Kees vervolgt zijn onderzoek naar aannemers die renoveren. Bij de gebroeders Hefmans heeft hij een heel prettig gesprek. Ze zijn onder de indruk van zijn vaardigheden en ze vragen hem in dienst te komen. Hij mag dan de bijzondere reparaties aan houtwerk doen. Hij wilde voor zichzelf beginnen, dus dit strookt helemaal niet met zijn visie.

Maar hij kan wel werk doen dat hij echt graag wil en ervaring opdoen. En dat klopt weer perfect met zijn visie. Hij wil het graag doen en kiest ervoor de baan aan te nemen en de afspraak te maken dat hij na maximaal één jaar als zelfstandige verder gaat.

Natuurlijk had Kees andere besluiten kunnen nemen. Maar het voorbeeld is bedoeld om duidelijk te maken dat het niet star vasthouden aan je visie, je soms juist dichterbij die visie brengt!

- **De commerciële kant van je visie**

Vaak is een van de redenen om voor jezelf te beginnen dat je iets in de uitoefening van je vak anders wilt doen. Anders dan hoe het ging bij het bedrijf waar je werkte. Anders dan wat je vaak ziet. Je hebt een eigen idee over wat goede kwaliteit is van je vak.

Als je deze kant van je visie goed waarmaakt, is dat ook iets waarmee je je kunt onderscheiden van concurrenten. In de case zie je hoe Jolanda haar manier van werken, met echte aandacht voor de klant, centraal zet en daarmee haar bedrijf aantrekkelijk maakt voor klanten die daar behoefte aan hebben en dat missen bij anderen.

- **Hoe maak je een visie?**

Tekenen, een fotocollage maken, een verhaal schrijven, een geleide fantasie; het zijn handige hulpmiddelen om je toekomstvisie helder te krijgen. Vrijuit praten en je verhaal vertellen aan iemand die goed kan luisteren en die persoon vragen je terug te geven wat opvalt, kan óók een goede manier zijn. Extra boeiend is het die persoon te vragen je verhaal zo goed mogelijk, onveranderd terug te vertellen. Je hoort dan soms dingen die voor jezelf zo gewoon zijn dat ze dan pas opvallen. Het maakt ook duidelijk dat de basis van zo'n toekomstvisie ligt in je meer creatieve, beeldende en intuïtieve rechterhersenhelft. De linkerhersenhelft is meer op rationaliteit en analyse gericht.

Beide kanten heb je straks hard nodig om je visie concreet te gaan realiseren!

De geleide fantasie.

Een geleide fantasie is een handige manier om een beeld te maken van de toekomst.

Het werkt zo:

- > Je vraagt iemand je te helpen. De helper is vooral een rustige verteller.
 - > De helper leest een tekst voor, die de volgende stappen doorloopt:
 - Ga rustig zitten en ontspan
 - Neem een stap in de tijd en noem maand en jaartal over drie jaar
 - Je bent in je bedrijf aan het werk: hoe ziet het er uit? Wat doe je? Zijn er klanten?
 - Zijn er collega's? Wie zijn het? Wat doen ze?
 - Als er collega's zijn: wat is jullie verhouding?
 - Als er klanten zijn: wat kopen ze? Waarover zijn ze tevreden?
 - Je verlaat je werkplek en staat rustig stil bij wat je hebt bereikt
 - Je gaat terug in de tijd en komt weer in het heden
 - > De helper noemt de stappen één voor één en geeft je de ruimte om beelden te laten opkomen en daarin rond te kijken.
 - > De vragen worden open en zonder oordeel gesteld.
 - > Tijdens het vertellen, laat je rustig toe welke beelden er in je opkomen, ook al zijn ze onverwacht en wijken ze af van wat je eerder hebt bedacht.
 - > Na afloop neem je eerst de tijd een en ander op te schrijven, zodat je de beelden kunt onthouden. Daarna zet je deze beelden naast het idee dat je al had. Door te vergelijken kan het zijn dat je idee wint aan duidelijkheid en meer invulling krijgt. Niet iedereen voelt zich prettig bij deze methode. Sommige personen ervaren eerst weerstand. Pas na de oefening zijn ze enthousiast, omdat ze merken dat het geholpen heeft de toekomstvisie scherper te krijgen.
-

- **Van visie naar werkelijkheid**

Elke weg begint met de eerste stap. Een goede eerste stap naar de start van je bedrijf is het maken van een ondernemingsplan. De zaken die je gaat uitzoeken zijn concreet en praktisch. Je zult merken dat je vaak heen en weer geslingerd wordt tussen dat praktische en je visie. Je visie is dan richtinggevend, het praktische geeft zaken concreet vorm. Door beide uitersten steeds naast elkaar te gebruiken, wordt je visie steeds concreter vormgegeven. En dús steeds meer werkelijkheid.

- **Wanneer heb je succes?**

De vraag is wat voor jou succes is. Er zijn vele succesfactoren zoals: veel geld verdienen, prettig leven, tevreden klanten, bijzondere resultaten boeken, vrijheid ondervinden. Door stil te staan bij wat je écht heel graag wilt bereiken, ben je beter in staat te bepalen wat voor jou succes is.

Omdat je een bedrijf begint, is geld daar altijd een factor in. Er moet voldoende winst gemaakt worden om continuïteit te waarborgen en in je inkomen te voorzien. Hoeveel je wilt verdienen, wat je nog meer wilt bereiken, dat is je eigen keuze. En daarmee bepaal je zelf wat voor jou succes is.

- **Motivatie: wat drijft je?**

Startende ondernemers beginnen om allerlei redenen hun eigen bedrijf. Vaak is het een mix van motieven. We geven hier een aantal veelgenoemde voorbeelden van motieven.

‘Ik wil zelf bepalen hoe het werk wordt ingevuld’

‘Ik wil eigen baas zijn’

‘Ik heb behoefte aan een uitdaging’

‘Ik wil een betere benutting van mijn eigen kwaliteiten’

‘Ik zie een goede markt voor wat ik te bieden heb’

‘Ik ben ontevreden over mijn huidige loopbaanmogelijkheden’

‘Ik denk meer te verdienen als eigen baas’

‘Ik zie geen andere mogelijkheid om een inkomen te verdienen’

Vrijheid en zelfstandigheid vormen duidelijk een kernbegrip. Dat heeft te maken met de inrichting en de organisatie van het werk, van de uitdaging die het jou te bieden heeft, en de innerlijke behoefte je eigen kwaliteiten meer tot hun recht te laten komen.

De meeste van deze motieven zijn positief. Het motief ‘geen andere mogelijkheid zien of hebben’ is in de basis negatief. De realiteit geeft aan dat dat voor sommige mensen ook daadwerkelijk zo is en dat ondernemerschap dan bijna de enige keuze is. Als dat bij jou het geval is, raden we je aan goed te onderzoeken welke positieve motieven er óók zijn. Deze geven je misschien een extra steuntje om tóch je doel te bereiken.

- **Je privéleven, ook dat nog!**

Ongetwijfeld heeft je toekomstvisie ook elementen over hoe je privé wilt leven. In elk geval zal je gehele leven belangrijk veranderen, en daarmee je privéleven. Je bent zelf verantwoordelijk voor de balans tussen werk en privé. In sommige gevallen kun je die balans zelfs beter bewaken dan in loondienst (het is zelfs een van de veel genoemde motieven om te starten). Toch is het goed er over na te denken hoe je die balans gaat bewaken en gaat organiseren. Er is geen baas of cao die dat voor je doet!

Als je een partner en/of kinderen hebt, is het nodig met elkaar - in elk geval met je partner - af te stemmen hoe het leven er straks uit gaat zien. Hoe gaan jullie om met de eventuele financiële risico's die je aangaat? Staat je partner volledig achter je, of juist niet of maar beperkt?

Als je vanuit huis gaat werken, hoe regel je dat je werktijd ook echt je werktijd is, en wat zijn de - al of niet uitgesproken - verwachtingen over huishoudelijk werk, boodschappen en kinderen?

Het feit dat je partner volledig achter je staat, kan je helpen als je in een dip zit. Een partner die het eigenlijk al niet zo zag zitten kan nét de laatste druppel zijn als het even tegenzit.

- **Je cv: curriculum vitae**

Als je ondernemingsplan ook voor anderen is bedoeld, is het noodzakelijk je cv bij te voegen. Op de website vind je een algemene opzet.

Natuurlijk is het cv bedoeld om een inzicht te geven in een aantal feitelijke privégegevens, je opleiding en je werkervaring.

Maar in dit geval is het extra van belang te kijken welke ervaringen uit je verleden bijdragen aan je kans op succes met je bedrijf. Heb je vrijwilligerswerk gedaan of hobby's die passen bij je bedrijfsidee of bij ondernemen, dan is het goed om die te vermelden. Je kunt denken aan bestuurswerk in verenigingen, maar ook aan alle hobby-activiteiten met een inhoudelijke link naar je toekomstige bedrijf.

Positieve versus negatieve drijfveren

Drijfveren van ondernemers zijn zowel positief als negatief van aard. De meeste kans op succes hebben ondernemers die van een positieve motivatie uitgaan.

Logisch, want als ondernemer zul je vaak naar buiten treden. Je gaat klanten werven, vertellen wat je te bieden hebt.

Als er ook een negatieve toon doorklinkt, bijvoorbeeld over een ontslag waar je nog boos over bent, pikken potentiële klanten dat ongetwijfeld op. Daar gaat je deal, want klanten kopen niet bij je uit medeleven, maar omdat je ze iets te bieden hebt waar ze hun voordeel mee doen.

Dat wil niet zeggen dat je negatieve motieven moet ontkennen. Wel luidt het advies er mee aan de slag te gaan en er niet in te blijven hangen.

Doorzettingsvermogen hoort ook bij ondernemen. Toch geeft een positieve motivatie je op termijn meer steun om door te zetten dan een negatieve!



VRAGEN TER OVERDENKING

- > Heb je al een duidelijke visie? Gun jezelf de kans je visie helder en beeldend te maken.
- > Heb je weerstand tegen dromen en visie? Kijk eens of je het andere woorden kunt geven en zorg er voor dat je duidelijk en concreet voor je ziet hoe je wilt dat je toekomst er uitziet.
- > Sta eens stil bij wat straks het bijzondere van jouw manier van werken is, en vraag je af wat dat voor de klant betekent.
- > Als negatieve motieven belangrijk zijn, onderzoek welke positieve motieven er óók zijn. En onderzoek wat jou kan helpen negatieve oorzaken te verwerken.
- > Als je een partner hebt, sta eens stil bij wat jouw plan voor jullie beiden betekent.
- > Vraag eens aan een ander wat hij het meest opvallend vindt aan jou of je manier van werken.