

Wiet de Bruijn
10 tips voor de ondernemer-in-wording

Dialogues stimuleert ondernemend gedrag in Nederland. Door kennis te delen en actie te ondernemen wil het mensen aanzetten om de regie over hun welzijn en dat van onze samenleving weer in handen te krijgen. Vakspecialisten vertellen in Dialogues Pamfletten over hun persoonlijke opvattingen of adviezen ten aanzien van ondernemend gedrag.

Eerder verscheen in deze reeks

- Thomas Thijssen; Gids voor persoonlijk ondernemen en innovatie
- Adjiedj Bakas; Ondernemen in Nieuw Nederland
- Paul Iske; Kennis om te ondernemen

Cornelis Krusemanstraat 11

1075 NB Amsterdam

T (+31) 20 471 45 90

F (+31) 20 471 45 94

www.dialogues.nu

info@dialogues.nu

© Dialogues 2006



Dialogues fuels entrepreneurial thinking and behaviour

Wiet de Bruijn

10 tips voor de ondernemer-in-wording

2 10 tips voor de ondernemer-in-wording

Wiet de Bruijn is een ondernemer in hart en nieren. In 1985 stortte hij zich samen met zijn neef in Boedelbak (aanhangwagenverhuur), dat (na vallen en opstaan) een groot succes werd. Een tweede onderneming die hij opzette was Take a Line, een bedrijf in de verhuur van telecommunicatieapparatuur. In 1993 nam hij samen met zijn neef en een aantal investeerders het management over van Van Dijk's Boekhuis (distributie van school- en studieboeken). Hij was acht jaar algemeen directeur van Van Dijk's. In 2000 richtte Wiet met een aantal partners het coaching- en trainingsbureau Renaissance op. De laatste jaren is hij als ondernemer actief in het politiek-maatschappelijke veld. Om zich daar verder in te verdiepen heeft hij de studie 'Public Administration' aan Harvard University afgerond. Hij heeft zich gespecialiseerd in onderwijs. Vanaf het najaar 2005 is Wiet als leraar in het Voortgezet Onderwijs gestart. Hier volgen zijn 10 tips voor de ondernemer-in-wording.

1 **Het besluit ondernemer te worden: Volg je 'gut feeling' en...handel ernaar!**

Voordat ik het besluit nam ondernemer te worden moest ik mezelf over een behoorlijke drempel heen zetten. Ik was net afgestudeerd en het lag voor de hand om voor een groot bedrijf te gaan werken. Maar iets in me vertelde me dat ik voor mezelf wilde beginnen. Dat had te maken met: niet de gebaande paden willen bewandelen, meteen aan de slag gaan, kunnen laten zien wat ik kan en iets eigens opbouwen. Voor mezelf beginnen was als een jongensdroom.

Wat houdt ondernemers-in-wording tegen? Wat mij persoonlijk tegenhield was niet zeker te zijn of ik wel zou slagen (wel wetend dat op falen een stigma berust), sociale druk, financiële onzekerheid en gewoon onbekendheid. Gelukkig won de jongensdroom het van m'n onzekerheid. Waarom de jongensdroom won? Ik heb goed geluisterd naar mezelf: Wat wilde ik nou echt doen, ofwel ik luisterde goed naar mijn 'gut feeling', en ik had het lef er naar te handelen. Samen met mijn neef ben ik begonnen. Achteraf een beslissend moment in mijn leven en loopbaan. Het begin is allesbepalend. Just do it! Eenmaal over de drempel geklommen, bleek overigens dat het gras groen was.

De stap naar ondernemerschap bleek - wijsheid achteraf - veel kleiner dan ik dacht. Velen willen wel voor zichzelf beginnen maar handelen er niet naar. Uiteindelijk kan alleen jij de beslissing nemen ondernemer te worden. Dat kan een eenzame stap zijn.

Startende ondernemingen

Aantal startende ondernemingen stijgt fors

Het aantal startende ondernemingen in 2004 bedraagt 65.000. Dit is een stuk hoger dan in 2003, toen het aantal starters 54.000 bedroeg. Het aantal startende ondernemingen is de laatste jaren gestegen. De grootste stijgers in 2004 (ten opzichte van 2003) zijn de zakelijke diensten (2.700), de detailhandel (1.990) en de persoonlijke diensten (1.730). Ook is er na jaren van daling weer voor het eerst sprake van een toename in de bouwsector (1.680). Afname van het aantal starters doet zich in geen enkele sector voor.

Aantal startende ondernemingen

Sector	2003	2004	toename
Industrie	2.270	2.270	450
Bouw	6.170	7.850	1.680
Groothandel	5.440	6.360	920
Detailhandel	8.290	10.280	1.990
Horeca	2.180	2.420	240
Vervoer	2.070	2.510	440
Zakelijke diensten	16.210	18.910	2.700
Persoonlijke diensten	7.120	8.850	1.730
Overig	4.300	5.440	1.140
Totaal	54.050	65.340	11.290

Veel nieuwe werkgelegenheid

Startende ondernemingen zijn belangrijk voor de werkgelegenheid. In 2004 zorgden de startende ondernemingen voor 62.000 nieuwe banen. Door 37.000 nieuwe dochterondernemingen en nieuwe nevenvestigingen van bestaande ondernemingen worden nog eens 60.000 banen geschapen.

Aantal opheffingen stabiel

Gemiddeld is na 2 jaar 20% van de gestarte bedrijven weer beëindigd, na 5 jaar 40%. Het aantal startende ondernemingen neemt toe, terwijl het aantal opheffingen in 2004 ongeveer stabiel is op ca. 59.000. Van de opheffingen gaat 10% gepaard met faillissement, in 2003 was dit nog 8%.

Bron: Vereniging van Kamers van Koophandel, Bedrijvendynamiek 2004

2 Begin een onderneming als je er echt warm en gepassioneerd van wordt.

Alleen ondernemer worden om bijvoorbeeld geld te verdienen is niet voldoende.

Toen het idee van Boedelbak (aanhangwagenverhuur) zich aandiende, was er direct een emotionele klik. Alsof ik verliefd was geworden. Later, toen we bezig waren met het businessplan en andere zaken, groeide de passie alleen maar. Die passie was een vruchtbare grond om met Boedelbak ook daadwerkelijk van start te gaan.

Voor succesvol ondernemerschap is het verstand op veel momenten nodig, maar vrijwel altijd zijn het je hart en ziel die maken dat je gedreven wordt om een succes te maken van je onderneming. In succes is passie is een bepalende factor.

Als je gaat ondernemen is het erg belangrijk dat je eerlijk bij jezelf nagaat waarom je het wilt. Is het alleen maar om geld te verdienen? Doe je het om indruk op anderen te maken? Is het een vlucht omdat je geconfronteerd wordt met dreigend ontslag of juist ontslagen bent? Of heb je vooral hart voor je zaak? Natuurlijk is het allemaal niet zo zwart-wit en doe je iets om verschillende redenen, maar als je niet gepassioneerd bent over je (toekomstige) activiteit wordt het geen succes. Ik heb nog nooit een succesvolle ondernemer ontmoet die ondernam om alleen maar geld te verdienen.

3 Financiering: Welke informatie heeft de financier nodig?

5

Als je een goed idee hebt kan financiering nooit het knelpunt zijn. Ik kom soms startende ondernemers tegen die klagen dat ze de financiering niet rond kunnen krijgen. Banken of andere financiers (familie, vermogende particulieren en anderen) krijgen dan vaak de schuld. Maar als ik doorvraag ligt het probleem vaak bij de ondernemer zelf: geen goed idee, beperkt ondernemersplan, onvoldoende persoonlijke presentatie, en zo meer.

Ik adviseer hen daarom eerst bij zichzelf te rade te gaan. Draai de rollen eens om: Als er een vreemde bij jou komt voor een lening, wat vind jij dan belangrijk voordat je een lening verstrekt? Zie de financier als een klant en onderzoek wat zijn behoeften zijn.

Allereerst wil hij zeker weten dat jij capabel genoeg bent om je plannen te kunnen uitvoeren. Jij moet de geschikte persoon zijn en dit ook kunnen overbrengen. En natuurlijk moet het een goed idee zijn en je ondernemersplan er goed doortimmerd uitzien.

Met onze Boedelbak plannen gingen we destijds naar drie verschillende banken. Bij de eerste bank kwamen we bij een meneer terecht die de bedrijven A tot F beoordeelde. Hij was een karikatuur van een bankman en sloeg direct de laatste bladzijde van ons businessplan op, te weten de financiële cijfers. Kennelijk vond hij die te mager en binnen een half uur stonden we met lege handen weer buiten. Bij de tweede bank hadden we meer succes. Ook die beoordeelde de cijfers als te mager maar deze bank bracht ons in contact met een participatiemaatschappij. Die was bereid geld in ons bedrijf te stoppen in ruil voor aandelen. Dat is op zich duur geld maar het biedt extra zekerheid. De derde bank wilde ons bedrijf volledig met vreemd vermogen financieren maar vertelde er ook bij dat de financiële ruimte krap was en dat als de cijfers tegen zouden vallen de kraan dichtgedraaid zou worden. Uiteindelijk hebben we voor de combinatie participatiemaatschappij – bank gekozen. De belangrijkste overweging was dat we rustig konden blijven slapen, ook als het wat tegenviel. Dat het duurder was dan de optie alles met vreemd vermogen te financieren namen we op de koop toe. Wat ons ten slotte enorm geholpen heeft bij de financiering van Boedelbak is dat we eerst op kleine schaal zijn gaan oefenen. De resultaten van dat proefdraaien hebben we op papier gezet en doorgetrokken naar de toekomst. We boden de financier op deze manier meer zekerheid. Dat is waar het uiteindelijk om gaat bij de financiering. Geef degene die geld in je onderneming wil stoppen zo veel mogelijk zekerheden.

6 4 Om er achter te komen of een idee bruikbaar is, is er onderzoek nodig. En...het gaat om de uitvoering.

Je idee, je plan is het fundament van jouw toekomstige bedrijf. Van start gaan met een slecht idee is rampzalig, zoals het bouwen van een huis op een slechte fundering dat is. Na een tijdje krijg je verzakkingen.

Hoe weet je dat een idee een goed idee is? Allereerst, laat je niet ontmoedigen door negatieve reacties van de buitenwereld. Zeker in Nederland wordt nogal eens gezegd dat iets niet kan, zoals wij hoorden: "Boedelbak is een slecht idee, want iedereen met een auto met trekhaak heeft toch al een aanhangwagen..."

Volstrekt nieuwe ideeën zijn lastiger te toetsen op hun waarde dan al bestaande ideeën. Bij volstrekt nieuwe ideeën kan je onderzoeken of er voldoende markt is voor je product door vergelijkbare producten of diensten te onderzoeken. Voor Boedelbak hebben we een marktonderzoek gehouden onder bestelautoverhuurders en bij een aanhangwagenverhuurbedrijf in de VS.

Ook kan je proberen je product of dienst op kleine schaal uit te testen. Als wat je wilt starten al bestaat, dien je met name te kijken of dat een voordeel oplevert voor de klant ten opzichte van wat je concurrent biedt. In beide gevallen; nieuwe of bestaande ideeën, is de tijd die je besteedt aan de potentiële markt uiterst nuttig. Nogmaals, het is de basis van waaruit je gaat werken.

Overigens is het hebben van een idee niet voldoende. De uitwerking van het idee, het omzetten in een daadwerkelijke operatie met resultaten, is het meest uitdagende.

Dat maakt de ondernemer tot een ondernemer.

In tijd gemeten vormt 5% het idee en 95% de uitvoering.

*"if Henry Ford had listened to his focus groups,
we would still be driving better horses."*

Brian Collins, Ogilvy

5 Je moet je plan of onderneming kunnen uitleggen in één woord of één zin.

7

Af en toe komen er ondernemers-in-wording bij mij langs met hun plannen. Het komt nogal eens voor dat ze met lange verhalen beginnen over wat ze gaan doen. Meestal raken ze dan tijdens hun verhaal de draad kwijt. Als jij als ondernemer het al niet duidelijk kan uitleggen, hoe moet de (toekomstige) klant het dan nog begrijpen? Niet simpel uitlegbare plannen worden in mijn ogen geen succes. Je dienst of product moet oersimpel in één woord of zin uitlegbaar zijn. En het moet direct duidelijk zijn wat het voordeel voor de (potentiële) klant is. Als dat ook een ingewikkeld verhaal is, kan je het naar mijn mening vergeten.

6 Vertel over je plannen alleen aan een selecte groep mensen.

Je zult ongetwijfeld regelmatig mensen tegenkomen die vragen wat je nou gaat doen, of uit enthousiasme wil je jouw idee delen met anderen. Het voordeel van het vertellen aan anderen is dat je input krijgt van buitenaf. Ga naar die mensen die je vertrouwt en van wie je wat kan leren. Maar deel je plan niet met 'Jan en alleman'. Wellicht dat er iemand met jouw idee vandoor gaat of dat je je laat ontmoedigen door negatieve reacties. Ik ben overigens nooit zo bang geweest voor het feit dat mensen er met mijn ideeën vandoor zouden gaan omdat het hebben van een idee en de daadwerkelijke uitvoering ervan twee verschillende zaken zijn. Maar oplettendheid blijft geboden. Ook kan een bestaand bedrijf wellicht jouw idee overnemen. In dat geval heb je achterstand omdat dat bedrijf reeds op de markt opereert en kapitaalkrachtig is. De eerste proefstations van Boedelbak hebben we daarom in een kleine plaats gehouden. De zichtbaarheid van ons product, ook voor de concurrentie, was in die plaats beperkt.

Overigens bestaan er geheimhoudingscontracten die je van te voren kan laten tekenen door mensen aan wie je je plannen laat zien. Als die mensen jouw plannen overnemen of doorvertellen zijn ze in overtreding.

Kortom, wees voorzichtig met het ventileren van je plannen en kies de mensen met wie je ze deelt zorgvuldig uit.

8 7 Alleen beginnen of samen met anderen?

Dat is vooral afhankelijk van hoe jij in elkaar zit.

Bij de start van een eigen onderneming heb je wellicht de keus om het bedrijf alleen op te starten of samen met een ander (of anderen). Ikzelf heb lang en succesvol samen-gewerkt met mijn neef, eveneens genaamd Wiet de Bruijn.

De theorie is dat als je in je eentje gaat ondernemen je onafhankelijker bent en meer eigen keuzevrijheid hebt. Maar dan mis je de gezelligheid, de aanvullende kwaliteiten en de feedback van anderen. De keuze of je alleen of met anderen een bedrijf wilt starten is afhankelijk van hoe jezelf in elkaar zit. Ben je een teamspeler of doe je dingen liever alleen? Heb je hele specifieke kwaliteiten of ben je een allrounder? De beantwoording van deze vragen vergt – al weer - eerlijkheid naar jezelf. Als je een allrounder bent die het prima in z'n eentje rooit, dan ligt samenwerking niet voor de hand. Mis je enkele noodzakelijke ondernemerskwaliteiten, dan is het raadzaam samenwerking te overwegen. Samenwerken met anderen doe je niet zo maar. Je hebt een soms 'hobbelige' reis voor de boeg waarbij de relatie op de proef wordt gesteld. Je moet een goede band met elkaar hebben, wil de samenwerking een succes worden. En ook al is het contact goed: stel van te voren een samenwerkingsovereenkomst op. Dat klinkt misschien formeel, maar gaandeweg verandert de situatie en is het goed dat er afspraken zijn. Regel in die afspraken ook hoe je later uit elkaar gaat. Wellicht dat er in de toekomst ook een moment komt dat ieder zijns weegs wil gaan. Dan is het gemakkelijk dat daar vooraf afspraken over zijn gemaakt.

Als je in je eentje de onderneming gaat opzetten, realiseer je dan dat je eenzame momenten kan meemaken. Verzamel daarom mensen om je heen die je feedback kunnen geven of aan wie je je verhaal kwijt kunt. Een kantoor huren in een bedrijfsverzamelgebouw is ook een goed alternatief om gelijkgestemden om je heen te verzamelen.

Record aantal starters 1e kwartaal 2005

Het aantal startende ondernemingen per kwartaal is sinds 1998 sterk gestegen. Wel deed zich tussen 2001 en 2003 een daling voor.

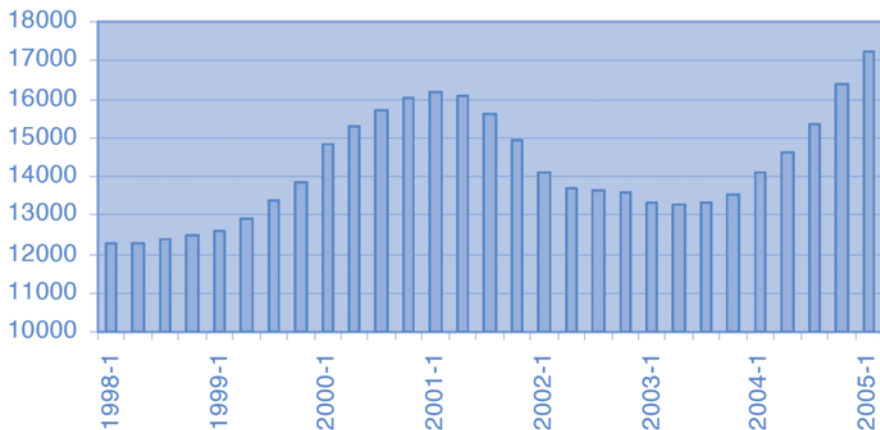
Met ingang van het 3e kwartaal van 2003 vertoont het aantal startende ondernemingen weer een stijgende lijn. Deze stijging zet door tot in het 1e kwartaal van 2005, wanneer een recordniveau van ruim 17.000 startende bedrijven wordt gemeten.

In de relatieve cijfers is de beschreven ontwikkeling terug te zien. De relatief grootste groeipiek is van recente datum: het 4e kwartaal van 2004 (aantal starters is een derde hoger dan in het 4e kwartaal van 2003).

In het 1e kwartaal van 2005 neemt de relatieve groei alweer af. Deze bedraagt echter nog altijd 20%: het aantal starters is een vijfde hoger dan in het 1e kwartaal van 2004.

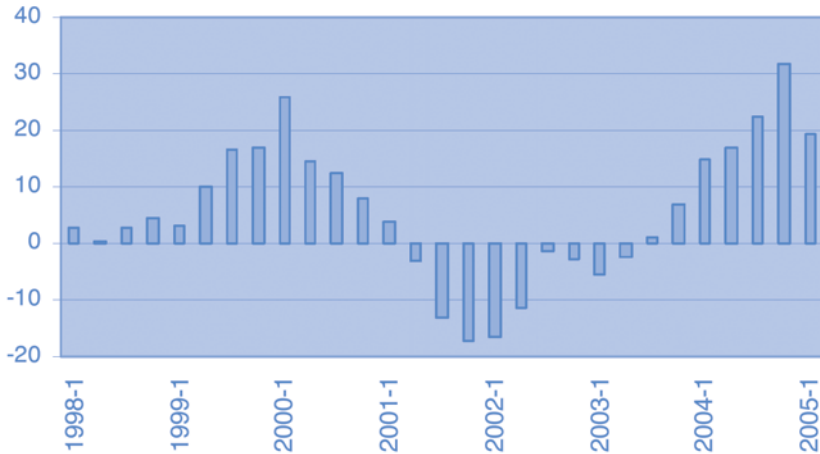
Aantal startende ondernemingen 1998-2005

(4kwartaals voortschrijdend gemiddelde)



Mutatie startende ondernemingen 1998-2005

(%mutatie t.o.v. hetzelfde kwartaal vorig jaar)



Bron: Vereniging van Kamers van Koophandel, Bedrijvendynamiek 2004

8 De financiële rekensom moet er heel positief uitzien.

Uiteraard heb je de financiële rekensommen van je onderneming gemaakt. Mijn ervaring leert dat de rekensom er erg gezond moet uitzien, wil je positief uitkomen. Achteraf vallen de cijfers namelijk vaker tegen dan mee. Als je financieel er maar net uitkomt zou ik nog eens naar je propositie kijken. Waar kan je nog snijden in de kosten? Of waar kan je nog extra gelden binnenkrijgen? Wees eerlijk en duidelijk naar jezelf.

Profiteer van de Hollandse zuinigheidsinstelling: Probeer met zo min mogelijk kosten zo veel mogelijk omzet te maken. Praktische voorbeelden zijn dat je in het begin beter een goedkope tweedehands auto kan kopen dan een relatief dure nieuwe; houd de huur van een kantoor laag, liever maar even thuis een kantoor dan vastzitten aan een langjarig (duur) huur contract. Vermijd alle uitgaven waar je lang aan vast zit.

Maar dan nog: het blijft een enorme uitdaging de kosten in de hand te houden.

9 Houd gepaste afstand tot wat je gaat doen

11

Enige afstand tot wat je (gaat) doet(n) is belangrijk. Bij Van Dijk's Boekhuis was ik te veel betrokken bij het bedrijf en nam ik te veel verantwoordelijkheid op me in plaats van te genieten van het feit dat er anderen waren aan wie ik zaken kon overlaten. Hierdoor zat ik te dicht op de mensen en het bedrijf, had ik het overzicht niet meer en nam ik verkeerde beslissingen. Ik werkte erg hard, maar de resultaten waren er niet naar.

In de periode dat ik samen met partners aan een coaching- en trainingsbureau voor managers was verbonden, heb ik geleerd meer afstand van mijn werk te nemen. In die tijd heb ik vooral geleerd dat het loont om je eigen enthousiasme te doorgronden. Het is een dunne scheidslijn tussen het enerzijds enthousiast in het diepe willen springen, en anderzijds gecontroleerd en planmatig te werk gaan. Gepaste afstand tot waar je mee bezig bent is van cruciaal belang, wil je niet verdrinken. De Engelsen hebben een mooie term voor de combinatie van 'ergens voor gaan en gepaste afstand houden': detached involvement. Als jij dus vol enthousiasme met je plannen bezig bent, zorg er dan voor dat je af en toe afstand neemt. Alleen maar met je bedrijf bezig zijn helpt niet bij het afstand nemen. Zorg ervoor dat je naast het ondernemen regelmatig met andere dingen bezig bent. Dan houd je een heldere blik. Detached involvement zal je kans op succes aanmerkelijk vergroten.

10 De juiste ondernemers instelling: Er is altijd een oplossing.

Een goede instelling is voor een ondernemer onontbeerlijk. Ga bij jezelf na hoe je reageert op problemen. Word je depressief van problemen of denk je: "Hoera, een probleem, dat ga ik oplossen!"

Bij het opzetten van Boedelbak kwamen we vrij snel in de problemen. We hadden bestaande sloten uitgetest en die leken te voldoen. Dat bleek niet zo te zijn. Bij het inrichten van de eerste 25 benzinestations met Boedelbakken werden de aanhangwagens op grote schaal gestolen. De verzekeringsmaatschappij dreigde de verzekering op te zeggen. Slapeloze nachten. Een faillissement dreigde. Maar als ondernemer blijf je natuurlijk vechten voor je bedrijf. En op de één of ander manier dient zich altijd een oplossing aan. In die tijd liepen we in Amsterdam aan tegen in het beton vastgeklonken

- 12 roodwitte paaltjes. Naar dat model hebben we eigen sloten voor onze Boedelbakken laten maken. Sindsdien werden er geen Boedelbakken meer gestolen. Uiteraard hebben we de door ons bedachte slotpaaltjes niet lang daarna zelf op de markt gebracht. Later hebben er zich nog vele situaties vergelijkbaar met de diefstal van de boedelbakken voorgedaan. Telkens vonden we een oplossing. Kortom, het helpt je als ondernemer als je de instelling hebt dat het glas half vol is, in plaats van half leeg. Je zult diverse keren geconfronteerd worden met uitdagingen. Je vindt de oplossingen als je de overtuiging hebt dat er altijd een oplossing is.

Wiet de Bruijn

Ondernemer en onderwijzer in opleiding
Holbeinstraat 37
1077 VC Amsterdam
louismailbox@compuserve.com

Copyright 2006 L.W.L. de Bruijn
ISBN 90-8598-0046

All rights reserved. No part of this article may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission from the author.

COLOFON

Productie

Dialogues, Amsterdam

Vormgeving

Sacha Joseph, Amsterdam

Drukwerk

Drukkerij Elco, Amsterdam

Dialogues is een initiatief van de ABN AMRO