

ON

IT

**ELINE
GOETHALS**

Van 'geen idee'
tot succesvolle
ondernemer met
dit praktische
werkboek

**Lannoo
Campus**

Hey jij daar,

Gefeliciteerd. Goed gedaan. Jij wil jouw droom om te ondernemen waarmaken. Dat is iets dat niet iedereen jou nadoet.

Misschien begin je aan dit boek met een bang hart. 'Is ondernemen echt wel iets voor mij?' Wel, die twijfel is niet nodig, want het feit dat jij dit boek vastnam, toont aan dat er een ondernemer in jou verscholen zit.

Ik geloof in jou. Het maakt niet uit welke opleiding je hebt gevolgd, hoe oud je bent, waar je geboren bent, jij kan een topondernemer worden.

Ik leer je hoe je een ondernemersmindset kan ontwikkelen. Ik leer je alle skills die je als ondernemer moet hebben. En ik zorg ervoor dat jij de meest voorkomende ondernemersvalkuilen vermijdt.

Kom, neem mijn hand vast en laten we beginnen.
Dit komt goed, dat beloof ik je.

YOU ARE
ON IT.

INHOUD

0 INTRO 9

01 DREAM 21

- 1 Wat je moet weten over 'een businessidee' 22
- 2 Een goed idee bedenken is een kwestie van een bril opzetten: ikigai 28
- 3 Kijk naar jezelf: Wat doe je graag? Wat kan je goed? 32
- 4 Kijk naar de wereld: Wat hebben mensen nodig? Waarvoor willen ze betalen? 54
- 5 Jouw ikigai, jouw businessidee 72
- 6 Time to get cookin' - verder brainstormen over jouw idee 76
- 7 Hoe weet ik of mijn babyidee een goed businessidee is? 84
- 8 Eerste Hulp Bij Ondernemersstress 88

02 CREATE 97

- 1 Genoeg gedroomd - tijd om te doen 98
 - >> Zelfvertrouwen 114
- 2 Mijn klant 116
 - >> Motivatie 132
- 3 Mijn concurrentie 136
 - >> Discipline 156
- 4 Mijn product of dienst 160
 - >> Empathie 186

5	Mijn naam en purpose	188
>>	Leiderschap	208
6	Mijn partners en leveranciers	210
>>	Resilience	230
7	Mijn distributie	232
>>	Netwerken	246
8	Mijn prijs en verdienmodel	248
>>	Vindingrijkheid	270
9	Mijn financieel plan	272
>>	Visualiseren	300
10	Mijn rechten en plichten als ondernemer	302
>>	Hulp toelaten	326
11	Mijn marketing	328
>>	Durf	354
12	Mijn elevatorpitch	356
>>	Jouw supporters	366
13	Mijn Business Bingo	368
14	Eerste Hulp Bij Ondernemersstress	380

03 DO

387

1	Jouw lancering voorbereiden	388
2	Overleef de eerste maanden	389
3	Wat als je je eenzaam voelt?	393
	Laatste pagina	403
	Dankwoord	404
	Eindnoten	407

INTRO

YOU ARE ON IT.

Nog nooit waren er zoveel ondernemers in België en Nederland. Meer dan 60% van alle jongeren droomt ervan om ooit een eigen zaak op te starten.^{1,2} Ondernemers zijn de nieuwe supersterren, denk maar aan Elon Musk of Eline De Munck. Helaas maken zeven op de tien van die dromende jongeren hun droom niet waar, omdat ze vrezen dat ze niet over de juiste kennis beschikken. Meer dan de helft durft de sprong niet te wagen uit angst om te falen. De drempels om te starten zijn nog altijd heel hoog. Te hoog, als je het mij vraagt.

Sinds 2015 geef ik les aan startende ondernemers, de *Urban Dreamers*, bij LGU Academy in Antwerpen. Tot nu toe mocht ik meer dan veertig jonge mensen helpen bij het evolueren van dromer naar ondernemer. Velen van hen droomden al lang over ondernemen, maar durfden nog niet starten. Omdat ze twijfelden aan hun idee, dachten niet over de juiste kennis te beschikken of omdat ze angst hadden om te falen. En vooral, omdat ze niet in zichzelf en hun eigen kunnen geloofden.

Iedereen kan ondernemen, van Olivier die een gitaarschool wilde starten tot Sarah die vegan kant-en-klaarmaaltijden in de supermarkt wilde krijgen. In onze lessen werkten we samen aan hun vaardigheden, mindset en zelfvertrouwen. Stap voor stap ontwikkelden ze hun onderneming, zodat ze steeds dichterbij een realistisch businessplan kwamen. Het verbaasde me altijd hoeveel talent en skills er in deze ondernemers verborgen zaten. Soms heb je niet meer nodig dan iemand die je dat eerste duwtje geeft. En dat is exact wat ik ook bij jou ga doen.

Iedereen kan ondernemen, zolang je de juiste vaardigheden en mindset hebt. Gelukkig kan je die vaardigheden leren, daar helpt dit boek je bij. Naast vaardigheden bezitten goede ondernemers ook een specifieke mindset, die hen helpt om door te zetten wanneer het zwaar wordt of inventief te zijn wanneer er oplossingen moeten worden gezocht. Dit boek leert je verschillende technieken om jouw ondernemersmindset te ontwikkelen.

Ondernemen is een ongelofelijk iets, maar de weg naar een succesvolle onderneming is niet altijd makkelijk. In dit werkboek zet en leer je alle belangrijke stappen in het bedenken en opstarten van een succesvolle onderneming. Het is mijn doel om meer mensen aan te sporen om hun eigen zaak te starten, door hun onzekerheid en veelvoorkomende valkuilen weg te nemen. Kennis is het begin van alles en dat geldt zeker ook voor ondernemen. Nog te vaak springen starters halsoverkop, zonder een solide businessplan. Andere potentiële top-ondernemers springen net niet, omdat ze blijven vrezen dat ze de juiste kennis niet hebben.

Ondernemen is doen, geen uitvluchten verzinnen, niet eeuwig dromen. In essentie komt ondernemen neer op dingen doen. Op school leren we helaas weinig tot niets over ondernemen en de typische Instagramquotes als *'If you can dream it, you can do it'* of *'Good things come to those who wait'* moedigen je vooral aan om verder te dromen en niet om te doen. Ik kan dit volledige boek vullen met excuses die ik hoorde van dromende ondernemers. Van 'Ik heb te weinig tijd om het uit te werken' (je bedoelt dat je te weinig tijd máákt) tot 'Ik ben toch niet zeker of mijn idee wel zal aanslaan' (zet dan snel een klein markt-onderzoek op).

Kijk maar eens om je heen. Hoeveel mensen klagen er niet over hun werk? Hoeveel mensen willen ondernemen, maar ondernemen dan letterlijk niets? Ik hoorde in het verleden weleens iemand in mijn omgeving vertellen over een businessidee. Vaak een geweldig idee, waarin ik direct potentieel zag. Maar als ik die persoon een aantal maanden later dan terugzag, was dat idee nog steeds niet meer dan een idee. Er waren altijd redenen (lees: excuses) en andere prioriteiten om het idee niet uit te werken. Ik ben ervan overtuigd dat iedereen een geweldig businessidee kan bedenken. Maar ik ben er ook van overtuigd dat niet iedereen een businessidee werkelijkheid kan maken. Daar zit hem het verschil tussen echte ondernemers en dromers. De grootste valkuil voor starters is het eeuwig blijven dromen over ondernemen, zonder echt in actie te komen.

Ondernemen is starten, uitzoeken, testen en verbeteren. Zonder actie kom je nergens. Jij nam al een eerste stap in de goede richting door dit boek open te slaan. Bekijk dit boek als je wake-upcall. Stop met scrollen door de Instagramprofielen van honderden (vaak fake) ondernemers. Stop met die zoveelste TED Talk te bekijken. Het is tijd om dingen te doen. Net daarom is dit boek een werkboek. Elk hoofdstuk is op jou en jouw onderneming gericht: stap voor stap werk je jouw idee verder uit in dit boek. Daarom heet dit boek ook *ON IT*. 'I'm on it' oftewel 'ik ben ermee bezig'. Ik hoop dat jij jouw ON IT-schakelaar weet te vinden en jezelf van dromen naar doen kan switchen.

Dit boek zit vol #realtalk. Er zijn zoveel verschillende meningen over ondernemen. Van fake influencers die je proberen te overtuigen dat zij hét model om snel rijk te worden hebben uitgevonden, tot organisaties die het goed bedoelen, maar toch vooral veel moeilijke woorden gebruiken. Het is niet gemakkelijk

om uit te dokteren hoe de vork nu precies in de steel zit. In dit boek vertel ik je, samen met een heel aantal topondernemers, hoe ondernemen echt werkt. Geen mooie beloftes, geen vage theorieën en moeilijke woorden maar de pure realiteit. Ik schets je een beeld van hoe de dingen in elkaar zitten en het is aan jou om uit te zoeken wat voor jouw situatie werkt.

Dit boek is er voor alle soorten ideeën en ondernemers, of je nu nog op de middelbare school zit of al op middelbare leeftijd bent en of je nu droomt van een kleine kapperszaak of een softwarebedrijf met honderden werknemers. Alle ondernemingen beginnen op dezelfde manier: bij een ondernemer die iets in de wereld wil betekenen en verbeteren. Er bestaat niet één perfecte methode om een onderneming te starten. Iedereen start op een andere manier. Geen enkel succesverhaal is exact hetzelfde. Geen enkele onderneming is hetzelfde. Geloof de influencers en experts niet die beweren dat ze de *Holy Grail* van het ondernemen hebben gevonden. Er bestaat niet één succesformule. Maar er zijn wel een aantal stappen die elke onderneming doorloopt en een aantal valkuilen die elke onderneming bedreigen, en die leer je in dit boek.

Dit boek is gemaakt voor 2020 en later. De tips en voorbeelden die ik met je deel, zijn gebaseerd op wat een onderneming vandaag de dag succesvol maakt. Geen ouderwetse theorieën of regels. Ook alle wetgevingen en voorschriften in dit boek zijn afgestemd op wat er in 2020 in België en Nederland van een onderneming wordt verwacht.

Ondernemen is niet alleen een kwestie van een goed ingevuld businessplan. Honderd procent garantie op succes heb je helaas nooit. Net als bij alles in het leven, komt er een sprankel geluk en goede timing bij kijken. Een goed businessidee gelanceerd op een ongelegen moment, is een slecht idee. Stel je voor dat je een business wil starten met een papieren boek waarin je iedereens telefoonnummer kan opzoeken. In 1970 had dat een gouden idee geweest. Anno 2020 niet echt. Zelfde idee, maar andere timing en dat maakt soms ook het verschil. Businessideeën leven in de context van onze wereld. Ze worden beïnvloed door onze cultuur en manier van leven. Ze hangen soms ook af van random momenten, zoals een toevallige ontmoeting met een belangrijke CEO. Niemand kan timing en geluk volledig controleren. Je kan echter wel jouw kans op succes vergroten. Dit boek helpt je met het omzeilen van valkuilen die heel wat startende ondernemers vellen.

HOE WERKT DIT BOEK

ON IT werd opgedeeld in drie delen: *dream*, *create* en *do*. Het eerste deel helpt je met het ontwikkelen van je businessidee. Als je nog geen idee hebt, start je hier. Het tweede deel, *create*, helpt je met de uitwerking van dat idee. Dit deel is het meest uitgebreide deel in het boek en werkt samen met jou je volledige businessplan uit. Het laatste en kortste deel, *do*, zal je klaarstomen voor de feitelijke lancering van jouw onderneming.

Bekijk dit boek als een trechter. Elke pagina zal jouw blik en jouw idee verfijnen. Wanneer je droomt over ondernemen, lijkt het alsof je miljoenen dingen moet doen en uitzoeken voor dat je kan starten. Elke stap in dit boek brengt je dichterbij jouw onderneming en dwingt je om keuzes te maken. Zo 'filter' je letterlijk van droom naar idee, tot een finaal businessplan en jouw lancering.



Heb je al een businessidee? Dan kan je gerust starten bij deel twee. Toch kan het handig zijn om ook het eerste deel door te nemen: hier kan je jouw bestaande idee verder verfijnen en testen. Zo weet je zeker dat jouw idee klaar is voor een écht businessplan. Wie weet bedenkt je ondertussen een nóg beter idee.

Elk van de drie delen bestaat uit een aantal hoofdstukken. Elk hoofdstuk is op dezelfde manier opgebouwd: eerst deel ik kennis en theorie, gecombineerd met één of meerdere inspirerende ondernemersverhalen die passen bij het hoofdstuk. Daarna is het aan jou, oftewel *'you are on it'*. Hier schotel ik je een aantal uitdagingen voor die je zullen helpen bij het uitwerken van jouw onderneming. Werk ze allemaal uit, ook al denk je dat een bepaalde uitdaging jou niet gaat helpen of dat je het antwoord al weet. Ik beloof je dat elke uitdaging je dichterbij jouw doel zal brengen, of je dat nu doorhebt of niet. Een doorbraak zit hem vaak in de herhaling. Je kan rechtstreeks in het boek aan die uitdagingen werken. Dit is jouw boek. Je doet ermee wat je wil. Je schrijft wat je wil, je tekent wat je wil en je deelt het met wie je zelf wil. Niemand heeft hier iets over te zeggen, dus hou je vooral niet in.

Zie mij als jouw persoonlijke coach. Ik schreef dit boek vanuit de ik-vorm en op dezelfde manier als wanneer ik recht tegenover jou zou zitten. Je bent niet alleen, ik sta je bij elke stap in dit boek bij en geef je de tips die je nodig hebt.

Het is niet de bedoeling om dit boek zo snel mogelijk uit te lezen. Je bepaalt zelf hoe snel je dit boek doorloopt. Sommige starters doen een jaar over het uitwerken van hun businessplan, andere doen het in enkele weken. Het is vooral belangrijk dat je alle uitdagingen doorloopt en uitwerkt. Jij kiest zelf je eigen tempo.

Heb je een extra push nodig? Alleen is soms maar alleen en misschien twijfel je of je dit boek wel zal kunnen volhouden. *I've been there*. Schrijf je dan gratis in op youareonit.com/stayonit en in de eerste dertig dagen ontvang je elke dag een kort berichtje van mij. Zie het puur als een vrijblijvende check-in, een motivatieboost of een paar lovende woorden met als doel jou te blijven motiveren en *on track* te houden.

Wil je graag feedback en meer steun? Dan kan je lid worden van de club die ik heb opgericht. Yep, de ON IT Club. Ik weet dat heel wat starters zich vaak eenzaam en radeloos voelen. De ON IT Club helpt je met twee dingen: je kan jouw vooruitgang in dit boek met me delen om feedback te krijgen én je kan in contact komen met andere startende ondernemers, die je kunnen inspireren en steunen. Op deze manier garandeer ik je een perfect businessplan én kan je onmiddellijk jouw netwerk uitbreiden. Bekijk dit zeker even op youareonit.com/club.

Ten slotte nog een belangrijke dienstmededeling: je zal merken dat ik de woorden 'product' en 'dienst' in dit boek door elkaar gebruik. Traditioneel wordt een 'product' gezien als iets tastbaars en een 'dienst' als iets ontastbaars. Een product is bijvoorbeeld een zakje granola, terwijl een dienst een uur bij de personal coach is. Tegenwoordig is het onderscheid tussen producten en diensten veel minder duidelijk en worden producten als dienst aangeboden en omgekeerd. Als jij een Swapfiets hebt, heb je geen product gekocht maar betaal je voor een dienst. Ik raad starters altijd aan om hun product als een dienst te zien en hun dienst als een product, hier vertel ik je later meer over. Nu is het vooral belangrijk dat je weet dat als ik 'product' of 'dienst' zeg, ik in beide gevallen spreek over wat jij in jouw onderneming zal verkopen.

Je zal trouwens ook merken dat ik 'hem' en 'haar', en 'hij' of 'zij' ook voortdurend door elkaar gebruik om zowel ondernemers als klanten te omschrijven. Iedereen kan ondernemen, ongeacht het geslacht waarmee je jezelf identificeert. Op sommige plekken in het boek moet ik echter kiezen voor een verwijzwoord om niet elke zin ongelofelijk lang te maken. Laat dit je niet beïnvloeden en vul in wat je zelf verkiest.

**GENOEG
GEPRAAT,
TIJD VOOR
ACTIE.**

**LET'S GET
ON IT!**

'ALS JE GEEN STIMULERENDE OMGEVING RONDOM JE HEBT, MOET JE DIE ZELF CREËREN.'

Sihame El Kaouakibi

SIHAME IS ON IT

Sihame El Kaouakibi startte dansschool Let's Go Urban in 2009. Ze bouwde deze organisatie uit tot een multidisciplinaire *academy* die meer dan duizend jongeren wekelijks samenbrengt. Na de oprichting van LGU Academy volgden ondernemingen als WannaWork, Urban Center en NextGenity en werd deze seriële ondernemster verkozen als Vlaams parlementslid.

@sihame.elkaouakibi op
Instagram
sihame.be



© Joris Casaer

'We groeien op met heel wat angsten en remmingen. Vanaf het moment dat we beginnen te lopen, zijn er mensen of dingen die ons afremmen. "Pas op dat je niet valt!" Op school worden we aangemaand: "Pas op dat je geen fouten maakt!" En later op onze job zegt de baas: "Zorg ervoor dat je op tijd bent!" We worden eigenlijk constant afgeremd door onze omgeving. En net daar gaat het fout, want om te ondernemen moet je mogelijkheden kunnen zien en innovatief zijn. Als de omgeving dat niet toelaat, is het ook moeilijk om dat ondernemende karakter te ontwikkelen. Maar het kan wel, dat heb ik ontdekt.

Zoek mensen die jou sleutels kunnen geven. Sleutels om deuren te openen. Sleutels naar meer kennis. Denk bijvoorbeeld aan oudere mensen die zelf al een onderneming hebben gehad en nu willen teruggeven. Zij hebben de tijd en het comfort om jonge mensen te helpen. Ik zag zelf interessante mensen in de media en vroeg hen om me te helpen. Aan de hand van een concrete vraag contacteerde ik hen voor een gesprek. Zo kreeg ik heel wat mensen om me heen die me vooruithelpen. Je netwerk hoeft niet per se heel groot te zijn, zolang het maar kwalitatief is.

Geef de andere persoon een impact op je zaak. Mensen willen je helpen omdat het hen een goed gevoel geeft én omdat ze impact kunnen hebben op jouw uiteindelijke onderneming. Een partner bezoekt liever een werf die nog niet af is dan een afgewerkt gebouw. Het is fijner voor mensen om je te kunnen helpen met iets dat jou en je onderneming zal beïnvloeden dan wanneer alles al helemaal af en perfect is.

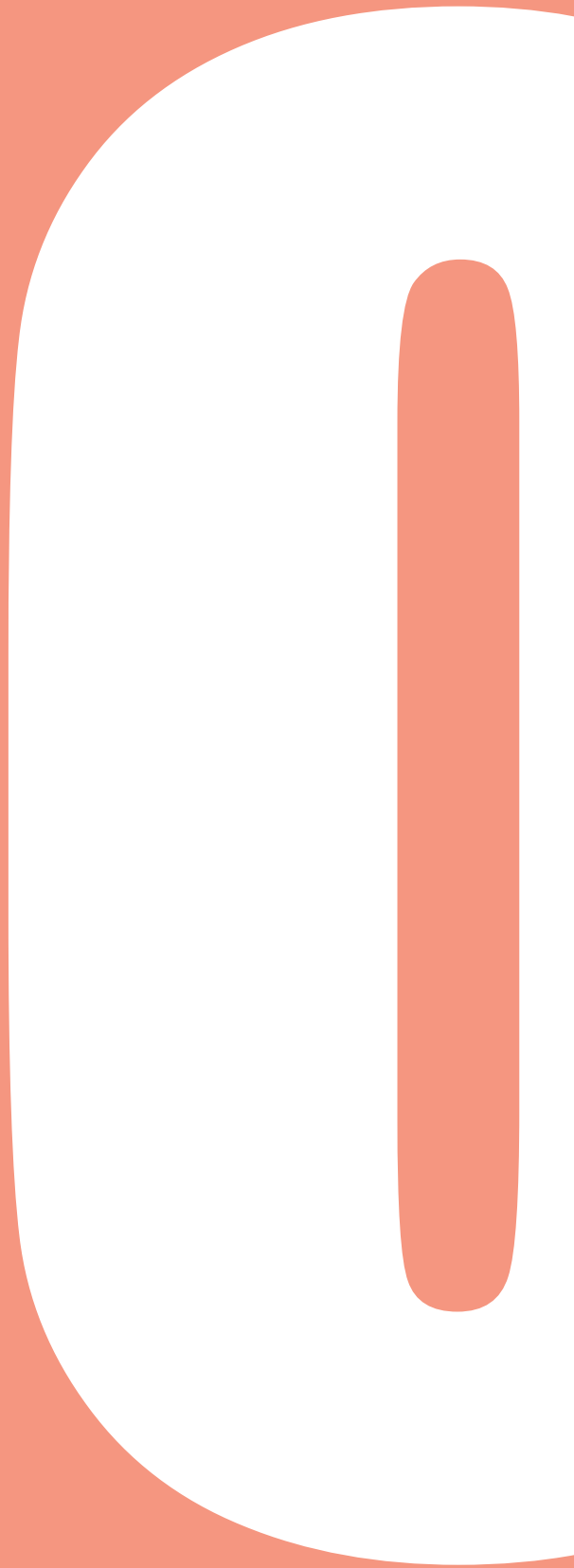
Weet dat alles begint bij jezelf. Het moment waarop je denkt dat iemand anders jouw onderneming zal bouwen en er een succes van zal maken, ben je fout bezig. Jij bent je onderneming, daar moet je je altijd van bewust zijn.

Verwacht niet dat alles perfect zal slagen. Geef niet op wanneer je een slechte ervaring hebt. Het mislukken van je eerste onderneming wil niet zeggen dat je geen tweede succesvolle onderneming kan starten. Ondernemen is niet eindig in tijd.

Investeer in jezelf. Ondernemen is een *journey* die je helpt ontdekken wie je bent en wil zijn. Investeer niet enkel in je zaak maar ook in jezelf. Ik heb geïnvesteerd in therapie omdat ik mezelf door het ondernemen voelde veranderen en net dicht bij mijn eigen persoon wilde blijven.

Weet welke soort ondernemer je bent. Ik ben het liefste bezig met de creatieve kant, ideeën bedenken en mensen samenbrengen. Alles wat nodig is voor het lanceren van een onderneming. Maar zodra die lancering is gebeurd en men over managen en projectplanningen moet nadenken, ben ik niet meer de juiste persoon. Ik vind het net een goede zaak om dan een stapje opzij te kunnen zetten.

Een businessplan is een goede start maar het is pas door dingen te doen dat je bijleert en evolueert. Ik geloof heel hard in *learning by doing*. Ik heb nog nooit iets gestart dat vanaf dag één was wat het nu is. Je moet voortdurend bijsturen aan de hand van de reactie van mensen. Pitch je verhaal en kijk wat aanslaat en wat niet. Bereid je voor op het feit dat dingen niet zullen lopen zoals je ze hebt voorbereid.'





DREAM

1

WAT JE MOET WETEN OVER 'EEN BUSINESSIDEE'

In dit eerste deel bedenk je een businessidee voor jouw toekomstige, succesvolle onderneming. En yes, je start meteen met wat actie. Hiernaast vind je een aantal uitspraken over het bedenken en uitvoeren van een businessidee. Aan jou om aan te vinken of je het eens bent met deze uitspraken of niet.