OSCAR BULTHUIS

NOOIT MEER VOOR EEN BAAS JE BED UIT!

Voor jezelf beginnen?
Alles wat je moet weten
om succesvol te starten

NOOIT MEER VOOR EEN BAAS JE BED UIT!

EXTRA

Exclusief voor jou als lezer:
speciaal voor jou heb ik een serie waardevolle ondernemersfilms gemaakt.

Je hebt met dit boek niet 'alleen maar' een boek in handen, maar je krijgt ook toegang tot verschillende films en e-books van De Starters Academie, waar je normaal gesproken apart voor moet betalen!

Het werkt als volgt:

Ga naar: ***www.destartersacademie.nl/voorjezelf***

deStartersAcademie

Anderen over Oscar

Neem het boek van Oscar in de hand en hij brengt je bedrijf naar een hoger niveau. – ***Evi van Gestel***

Als startende ondernemer komt er veel op je af en als je het goed wilt aanpakken, raad ik je de lessen van Oscar aan. - ***Marieke Hidding***

Oscar heeft ons leren focussen, zodat een mogelijke zwakte is veranderd in een sterkte. – ***Mathilde ten Bergen***

Ik vind de films erbij heel interessant. De beste film vond ik 'Kansen zien en omzet genereren'. – ***Kim Schreuders***

De materie van De Starters Academie is professioneel en pakkend geschreven. Wij vonden het waardevol om het in onze lessen over Ondernemerschap te gebruiken. – ***Ramiro Martina,***
docent economische vakken ROC Midden Nederland

Ik ben blij dat ik dit traject van Oscar heb doorlopen. Het is goed dat ik er de tijd voor heb genomen. – ***Wendy Schoegje***

De films hebben mij enorm geholpen om mijn ondernemersplan te schrijven. – ***Mitchell van Aard***

Oscar Bulthuis is een goede zakelijke coach. Dankzij hem loopt mijn bedrijf weer als een trein. – ***Mirjam Broekhoff***

De films zijn een goede aanvulling op het boek. Ze zetten je aan het denken en geven inzicht in dingen die je tegen kunt komen.
– ***Ageeth Lahuis***

INHOUD

1	Inleiding	5
2	Wat is ondernemen?	12
3	De ondernemersmindset	19
4	Drijfveren in kaart brengen	24
5	Doelen stellen en globale planning	27
6	Oriëntatie: de SWOT-analyse	35
7	Het omgaan met risico's	42
8	Ondernemingsplan schrijven	50
9	Praktische aspecten bij ondernemen	53
10	Marktonderzoek	62
11	Het bepalen van je doelgroep: doelgroepanalyse	69
12	Je eerste stap naar de marketing en verkoop: Positionering	75
13	Het marketing- en communicatieplan	81
14	Financiën en begroting	93
15	Samenwerkingsvormen	111
16	Conclusie van alle voorbereidingen	121
17	Timemanagement en planning	124
18	Strategieën voor je bedrijf	134
19	Kansen zien en omzet genereren	140
20	Klanttevredenheidsonderzoek en omgaan met feedback	148
21	Omgaan met tegenslag en doorzetten	155
22	Het bereiken van je doel	160
23	Succes als marketingtool	166
24	Special souvenir for you...	170
	Woord van dank	174
	Over de auteur	175
	Index	176

Eerste druk, 2019

© 2019 Oscar Bulthuis en De Starters Academie
www.oscarbulthuis.nl
www.destartersacademie.nl

ISBN/EAN	978-94-92723-40-6
NUR: 801	Management algemeen
Trefwoorden	Ondernemerschap, economie, marketing
Titel	Nooit meer voor een baas je bed uit!
Ondertitel	Voor jezelf beginnen? Alles wat je moet weten om succesvol te starten
Auteur	Drs. Oscar Bulthuis
Vormgeving	Gerdien Beernink, Het Boekenschap
Fotografie	Juliëtte Arts (cover), Yvette Dorrepaal (stills uit de videoreeks), Martine Rebel (auteursfoto), Adobe Stock (cover)
Uitgave en druk	Het Boekenschap

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan noch de uitgever, noch de auteur aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

1 INLEIDING

Nooit meer voor een baas je bed uit! Hoe klinkt dat? Voor jezelf beginnen. Veel mensen dromen ervan, maar hoe pak je het aan? Wat komt er allemaal bij kijken? Ondernemerschap biedt vrijheid, kansen en volop avontuur. Wist je dat jaarlijks ongeveer 130.000 mensen voor zichzelf beginnen? Zij schrijven zich in bij de Kamer van Koophandel om als zelfstandig ondernemer hun brood te verdienen. Maar … wist je ook dat bijna 70% van die mensen binnen een paar jaar weer stopt met hun ondernemersavontuur?

Daar is een aantal redenen voor te geven. Soms is het gewoon niet wat ze ervan hadden verwacht. Of ze kregen een baan aangeboden die ze niet wilden weigeren. Maar heel vaak was het omdat ze niet rond konden komen. Ze zijn wel goed in hun vak, maar niet *in het vak* ondernemen. Ze verkeken zich erop wat er allemaal bij komt kijken. En dat is ontzettend jammer, want het is te leren. *Nooit meer voor een baas je bed uit!* helpt jou in jouw ondernemersavontuur, zodat jij je droom kunt waarmaken en sterk van start gaat.

Wat komt er dan allemaal kijken bij ondernemerschap?
Lef is een van de kwaliteiten die een goede ondernemer bezit. Maar ook doorzettingsvermogen en kennis. Veel kennis. Hoe pak je het aan? Hoe kom je aan klanten? Hoe kom je erachter waar je goed in bent en waar je minder goed in bent? Hoe zorg je ervoor dat jouw idee levensvatbaar is? Wat doe je als het eens tegenzit? Hoe doe je marktonderzoek? Er komt ontzettend veel kijken bij ondernemen. **Als je ondernemen met een wereldreis vergelijkt, zijn er heel wat landen te ontdekken waar je nog nooit bent geweest. En waarvan je te taal niet spreekt en de gebruiken niet kent.** Kijk maar eens



naar het plaatje hierboven. Achter al deze 'woorden' liggen heel veel vragen, die jij moet beantwoorden. En dit is nog lang niet alles. Als je het zo bekijkt, is het helemaal niet gek dat zo veel mensen zich in ondernemerschap verslikken. Dit boek is erop gericht jou zo goed mogelijk voor te bereiden om al deze zaken in de vingers te krijgen. Zodat jij goed voorbereid aan je reis begint. Je legt een krachtige basis voor jouw eigen bedrijf!

Moet je een geboren ondernemer zijn?

Er wordt weleens gezegd dat ondernemen in je bloed moet zitten, maar er zijn tot nu toe geen betrouwbare onderzoeken die dat hebben aangetoond. Het is natuurlijk wel zo, dat wanneer je 'van huis uit ondernemend' bent, of je hebt veel ondernemers in je familie, je mogelijk

een voordeel hebt. Dat is niet meer dan logisch. Ook heeft de een er misschien iets meer gevoel of talent voor dan de ander. Dat is met veel meer dingen zo. Met muziek, voetbal of dansen. **Maar talent wint het nooit van hard werken en toewijding. Met andere woorden, als jij iets écht graag wilt, kom je er ook met hard werken en toewijding.**

Wie ben ik?

Ik vind het altijd belangrijk om te weten wie mij adviezen geeft. Waarom heeft deze persoon verstand van het onderwerp? Wat is zijn ervaring? Oftewel, waarom zou jij iets van mij aannemen? Daarom stel ik mijzelf eerst aan je voor. Mijn naam is Oscar Bulthuis, aangenaam. Auteur, ondernemer en wereldreiziger. Ik ben onder meer eigenaar en oprichter van De Starters Academie, waarmee wij startende ondernemers helpen succesvol te worden. Bij De Starters Academie kun je online cursussen volgen over ondernemen, maar we verzorgen ook live trainingen. We begeleiden ondernemers daarnaast op individuele basis. Tot slot ben ik parttime verbonden aan Hogeschool Windesheim als docent Ondernemerschap.

Als auteur heb ik inmiddels drie boeken geschreven: *Ondernemen is net reizen*, *De 99 leukste 5minuutjes* en *Ondernemerschap.* Het eerste boek is een bestseller geworden en heeft inmiddels duizenden (startende) ondernemers bereikt en het tweede boekje liet duizenden mensen glimlachen. En op beide boeken ben ik hartstikke trots. Het derde boek is een schoolboek dat ik schreef voor het MBO Keuzedeel Ondernemen.

Ook maakte ik twee wereldreizen, woonde een poosje in Indonesië, reisde op jonge leeftijd door een paar 'moeilijke' landen en bezocht bij elkaar inmiddels meer dan vijftig landen. Oftewel: ik heb veel gezien van de wereld en veel beleefd. Maar ook veel lessen geleerd. Lessen die mij nu nog dagelijks van pas komen in het ondernemerschap en die ik graag met je wil delen.



Maar ik ben ook starter geweest en ik vind het belangrijk dat je weet dat ik geen 'geboren' ondernemer ben. Ik werkte jaren in loondienst voor ik voor mijzelf begon. Ook ik heb – met vallen en opstaan – 'het vak' ondernemen geleerd. Ik heb de nodige dure fouten gemaakt, fouten die ik jou graag wil besparen. Fouten maken is niet erg, maar onnodige fouten... zijn onnodig. Dus maak jij vooral je eigen fouten en leer van de mijne.

Al mijn ondernemerskennis heb ik in dit boek en onze online programma's gestopt, zodat jij succesvol kunt worden. Mijn missie is niet voor niets:

'Ik vind dat iedereen in staat moet zijn
om zijn of haar ondernemersdroom waar te maken.'

Introductie van de vergelijking 'Ondernemen is net reizen'

Om onze trainingen maar ook dit boek leuk en een beetje avontuurlijk te maken, heb ik ervoor gekozen ondernemen te vergelijken met reizen. Voor een reis geldt namelijk dat, hoe beter je hem voorbereidt, de reis leuker wordt en de kans groter is dat je de reis maakt die je graag wilt maken. En datzelfde geldt voor ondernemen: hoe beter je je hierop voorbereidt, hoe leuker het is en hoe groter de kans op succes. Ik spreek wel eens mensen die zeggen: op reis gaan is toch juist leuk als je niet teveel voorbereidt en plant? Mijn antwoord aan hen is dan dat je je toch echt moet voorbereiden als je naar een land gaat waar je nog nooit ge-

weest bent en niks vanaf weet. Zo wil je minimaal weten welke taal ze er spreken, hoe je er kunt betalen, of er geen oorlog is of ander gevaar en of je een visum nodig hebt. Er is een verschil tussen alles in detail uitkauwen of roekeloos op reis gaan. Dit boek voorkomt dat jij roekeloos aan je ondernemingsreis begint. En geloof me, er blijft genoeg avontuur over!

Er zijn meer overeenkomsten. Elke reis begint met een eerste stap. En ook dat geldt voor ondernemen.

De eerste stap zetten

Je komt in beweging door het lezen van dit boek en het doen van de opdrachten. Ook verwijs ik naar de films die we gemaakt hebben over verschillende onderwerpen. Voorin dit boek kun je zien waar je deze films kunt bekijken. Zoals je weet, leer je autorijden niet uit een boekje, maar in de praktijk. En als je het soms moeilijk vindt: realiseer je dan dat een gemetselde muur altijd laag voor laag is opgebouwd. Elke ladder wordt altijd tree voor tree beklommen. Elke stap die je zet, levert je zelfvertrouwen op en brengt je dichter bij je doel. Bovenaan gekomen ben je misschien moe, maar je bent wel waar je wilt zijn. En als je boven bent, heb je vaak een mooi uitzicht.

Dit boek helpt je stap voor stap deze reis te maken. Je begint bij jezelf en wat jij graag wilt doen en waar jij goed in bent. Op die manier maak je een krachtig plan voor het doel dat jij voor ogen hebt. Spreek hier met collega-starters en andere mensen over, spar met anderen over je doel. Dit boek reikt je de kennis en de tools aan die je nodig hebt om dat doel te bereiken.

De sleutel van succes zit hem – zoals altijd – in het daadwerkelijk doen van wat je hebt geleerd. Hoe kleiner en simpeler de stapjes zijn, des te groter de kans dat je begint en … doorzet. Of je daarin slaagt of faalt,

ligt geheel in jouw eigen handen. Niemand kan ervoor zorgen dat jij succesvol je bedrijf start, behalve jijzelf. Maar uiteraard kun je hulp gebruiken en moet je dat op sommige momenten ook zeker durven vragen en accepteren.
Dus begin ... dan volgt resultaat.

100 adviezen voor ondernemerschap
Het is helemaal niet zo moeilijk om een boek te schrijven met honderd tips en adviezen over ondernemen. De Nederlandse Kamer van Koophandel, banken en andere commerciële dienstverleners bieden veel bruikbare informatie voor startende ondernemers. Gooi al die tips bij elkaar en je hebt een boek. Maar bij ondernemerschap gaat het juist om het bepalen van je eigen koers. Wat wordt de volgende stap? Waar wil je heen? En hoe kom je er?

Uiteraard moet je gebruikmaken van de informatie die je makkelijk kunt verzamelen. En met dit boek heb je daarbij een krachtige en avontuurlijke manier om jouw doelen te bepalen en ze te bereiken. Door te leren over ondernemen, ontdek je jouw wereld verder en voer je regie over jouw onderneming en ... als je het goed doet, ook over jouw leven.

Wat maakt dit boek anders dan de andere boeken over Ondernemerschap?
Tijdens mijn studie Economie was ik niet zo'n lezer. De meeste boeken vond ik saai, te dik, te moeilijk, te theoretisch en al helemaal niet inspirerend. Dat kan toch anders? Leuker, eigentijdser, dynamischer en vooral beter. Het vergelijken met reizen maakt dit boek al leuker en avontuurlijker om te lezen. Maar vooral de structuur en het gebruik van ondersteunend materiaal zoals films, opdrachten en extra E-books zorgen ervoor dat je het daadwerkelijk begrijpt en aan de slag gaat. En daar gaat het om. Je bereikt niets met wat je leert en van plan bent. Je bereikt alleen resultaat met wat je ermee doet.

Hoe werkt dit boek dan? De leeswijzer.
Natuurlijk kun je gewoon dit boek gaan lezen. Maar er zitten een paar belangrijke extra's bij. Het boek heeft een logische opbouw, dus begin gewoon bij het begin. Op sommige punten, en deze staan zo aangegeven:

- ✓ **Kijk de film!**

wordt verwezen naar een film. **Voorin het boek staat precies aangegeven hoe je toegang krijgt tot deze films. De films zijn van grote toegevoegde waarde, omdat de beelden je helpen het onderwerp goed te begrijpen en te onthouden. En, niet onbelangrijk: je hoeft er niets extra's voor te betalen!**

Bezoek dus regelmatig de webpagina waar deze films staan. In dit boek staat duidelijk aangegeven welke film bij welk hoofdstuk hoort. Hoe vaker je de films kijkt, hoe meer je eruit haalt.

Verder bevat bijna elk hoofdstuk opdrachten. Doe deze! Ze helpen je in elk geval om echt de materie in de praktijk te brengen. Misschien vind je het soms moeilijk, maar dan zeg ik: doe ze tóch, maar houd het simpel. Leg de lat niet zo hoog zodat je er niet aan durft te beginnen. Beter een half A4'tje met een dappere poging dan een leeg A4'tje.

Mocht je over een bepaald onderwerp iets willen weten of teruglezen, maak dan gebruik van de index achterin het boek. Tot slot: omwille van de leesbaarheid vermijd ik zoveel mogelijk het schrijven van 'hij/zij' in dit boek. Ik gebruik dan 'hij', maar richt me hiermee uiteraard ook op de vrouwelijke lezer.

Veel succes met je ondernemersreis en … veel plezier!



2 WAT IS ONDERNEMEN?

Wat is ondernemen?
Wat is *ondernemen* eigenlijk? Ondernemen betekent niets meer dan dat je een avontuur aangaat: je gaat iets doen wat je leuk vindt en waarin jij aan de touwtjes trekt. Jij bepaalt. Het kan zijn dat je een berg gaat beklimmen, een wereldreis gaat maken of voor jezelf begint. Natuurlijk hebben we het in dit boek over dat laatste. Om goed te kunnen ondernemen, is ondernemerschap nodig.

Daarmee bedoel ik dus: wat moet je zijn, wat moet weten en vooral: wat moet je kunnen?
Dit boek helpt je hierbij: je komt te weten wat de eigenschappen van een goede ondernemer zijn. Ook lees je wat er allemaal komt kijken bij het voor jezelf beginnen. Maar het belangrijkste is dat je ook echt aan de slag gaat, zodat je vooral leert *te doen*. Want dat is wat je moet kunnen: in beweging komen. Niet alleen kennis uit een boekje opnemen of films kijken, maar vooral dit op jouw ideeën toepassen.

Drie soorten vragen
Bij ondernemen komt ontzettend veel kijken. Zo veel zelfs dat de meeste starters niet weten waar ze moeten beginnen bij het zoeken naar de antwoorden. Ik geef je een aantal voorbeelden:

- Hoe schrijf ik mijn bedrijf in?
- Hoe zit het met de belastingen?
- En de administratie?
- Hoe maak ik een website?
- Wat moet er op mijn website?
- Hoe maak ik een bedrijfsplan (of ondernemingsplan)?

- Wie zijn mijn klanten?
- Hoe kom ik aan klanten?
- Ben ik wel een goede ondernemer?
- Hoe kom ik aan startkapitaal?
- Hoe bepaal ik mijn prijzen en tarieven?
- Hoe houd ik financieel overzicht?
- Ben ik wel een goede verkoper?

De lijst is eindeloos. Kijk maar eens naar het plaatje van een paar bladzijdes terug: al deze termen gaan op de een of andere manier over ondernemen. Ze roepen vragen op en ze hebben stuk voor stuk antwoorden nodig. En waar vind je die zo snel? Duizelt het je al? De volgende manier helpt je hierbij. Er zijn namelijk drie soorten vragen. En als jij weet wat voor soort vraag je hebt, weet je beter waar je het antwoord kunt vinden.

1. Praktische vragen
2. Bedrijfseconomische vragen
3. Persoonlijke en emotionele vragen

Praktische vragen

Praktische vragen zijn vragen die je jezelf stelt omdat je wilt weten hoe iets zit. Bijvoorbeeld: hoe schrijf ik me in bij de Kamer van Koophandel (KvK)? Hoe doe ik mijn btw-aangifte? Welke rechtsvormen zijn er allemaal? Moet ik een vergunning hebben voor mijn bedrijf?
Het mooie van praktische vragen is dat er altijd een antwoord te vinden is. Er zijn dus mensen of instanties die het antwoord weten. Dat klinkt nu misschien logisch, maar je zult straks lezen dat dat niet altijd zo is. Voor het antwoord op praktische vragen kun je terecht bij bijvoorbeeld de belastingdienst, de Kamer van Koophandel, de gemeente (waar je wilt gaan ondernemen) of een bank. Je zou kunnen zeggen dat er een loket voor is.

Bedrijfseconomische vragen

De tweede soort vragen zijn bedrijfseconomische vragen. Die vragen stel je omdat je je bedrijf handen en voeten wilt geven en natuurlijk omdat je geld wilt verdienen. Voorbeelden van dit soort vragen zijn: Hoe bereken ik mijn kostprijs? Wie worden mijn klanten? Wat moet er op mijn website staan? Hoe doe ik marktonderzoek? Hoe schrijf ik mijn bedrijfsplan? Het wordt je misschien al duidelijk: deze vragen zijn al wat moeilijker te beantwoorden en … je kunt het antwoord ook niet zomaar even ergens vinden of bij iemand of een instantie navragen. Het hangt er gewoon sterk vanaf wat jij precies gaat doen. De antwoorden haal je meestal uit boeken, van internet, via trainingen, gesprekken met andere mensen en door er zelf over na te denken. Natuurlijk besteden we in dit boek veel aandacht aan dit soort vragen. Ze zijn heel belangrijk om je bedrijf succesvol op te zetten, maar er is nog een derde soort vragen.

Persoonlijke en emotionele vragen

Persoonlijke en emotionele vragen? Hoezo? Wat is er emotioneel aan ondernemerschap? Nou… heel veel. *Persoonlijke* vragen gaan bijvoorbeeld over de *vaardigheden* die jij als ondernemer moet hebben. Ben je gedisciplineerd? Leg je makkelijk contact met anderen? Ben je een doorzetter? Of een perfectionist? De *emotionele* vragen gaan nog een stapje verder: hoe ga jij om met tegenslag? Voel jij je wel goed genoeg om voor jezelf te beginnen? Heb je misschien faalangst of ben je juist bang dat als het goed gaat, je geen tijd meer hebt voor andere dingen? Alles wat te maken heeft met de persoonlijke en emotionele kant van het ondernemen, wordt ook wel de *ondernemersmindset* genoemd. Voor sommige mensen is dit het meest lastige onderdeel van ondernemen. En dat is niet zo gek als je bedenkt dat je bedrijf niet goed kan functioneren, als jij zelf niet lekker in je vel zit. En juist bij zelfstandig ondernemen ben 'jij' het bedrijf. Als je in loondienst bent en je hebt je dag (of je week) niet, dan is het vervelend voor jou en een beetje vervelend voor het bedrijf waar je werkt. Maar als dat bedrijf je eigen bedrijf

is... dan begrijp je meteen dat dit een probleem kan worden.
De antwoorden op dit soort vragen zijn het lastigst te vinden. Maar natuurlijk gaan we in dit boek ermee aan de slag. En het helpt om met anderen over dit soort vragen te praten: **hoe zie jij mij als ondernemer?** Durf jij die vraag te stellen aan je vrienden of familie?

OPDRACHT

Schrijf je vragen op.
Maak voor jezelf een document, dat kan digitaal zijn, maar het mag ook ouderwets met 'pen en papier', waar jij al je vragen kwijt kunt die je vooraf en onderweg tegenkomt. Zet telkens achter elke vraag wat voor soort vraag het is: 1) praktisch 2) bedrijfseconomisch of 3) persoonlijk/emotioneel.

De KOMPAS-methode
Eerder gaf ik al aan dat ik ondernemen vergelijk met reizen. Wist je dat ik steeds dezelfde stappen zet bij het voorbereiden en uitvoeren van mijn dromen? Of dat nu het maken van een wereldreis is, het starten van mijn eigen bedrijf of het maken van een filmserie over ondernemen. Deze stappen vormen de rode lijn in onze lesprogramma's, trainingen in ondernemerschap en ook in dit boek. Ik heb die stappen een naam gegeven: de K.O.M.P.A.S.-methode. De letters K.O.M.P.A.S. staan voor de volgende stappen:

- **K**oers
- **O**riëntatie
- **M**etgezel
- **P**lanning
- **A**vontuur
- **S**ouvenir

Natuurlijk leg ik deze stappen eerst even aan je uit. Ze helpen jou omdat je zo niet kunt verdwalen in 'ondernemersland'. Door te leren denken in deze stappen, weet je straks altijd waar je bent en vind je altijd weer je weg.

De zes stappen van K.O.M.P.A.S.

**'Voordat je stappen kunt gaan zetten,
zul je eerst moeten gaan staan.'**

In het kort zijn dit de zes stappen van de K.O.M.P.A.S.-methode. Lees het door en maak je niet druk over wat het allemaal precies is, dat komt allemaal aan de orde in dit boek.

Stap 1: Koers bepalen
Voordat je echte stappen kunt gaan zetten voor je bedrijf, is het nodig dat je weet waarom je eraan begint. Waarschijnlijk heb je daar al over nagedacht en toch is het goed dat je nogmaals aandacht aan besteedt. Als je namelijk helder weet *waarom* je iets doet, houd je het langer vol als het een keer wat lastiger gaat.

Wat wil je gaan doen? Hoe zou jouw onderneming eruit moeten zien? Wat is jouw doel en hoe plan je je weg daarheen? Maak je geen zorgen als je dit nu nog niet weet. We gaan eerst in grote lijnen jouw doelen stellen, *jouw koers bepalen*. Daarna gaan we de 'routekaart' steeds verder inkleuren.

Stap 2: Oriëntatie: voorbereiding en onderzoek
Bij ondernemen komt ontzettend veel kijken. Zo veel zelfs, dat veel mensen door de bomen het bos niet meer zien. Maar het is natuurlijk wel zo dat de dingen die je goed voorbereidt, een grotere kans van slagen heb-

ben. Een onderdeel van een goede voorbereiding is onderzoek. Je leert in deze stap het belang van onderzoek én hoe je het moet doen.

Je leert ook wat er allemaal bij ondernemen komt kijken. Wat belangrijk is en wat minder belangrijk is. En natuurlijk wil je ook weten wat je sterke en je zwakke kanten zijn. Want goede ondernemers doen vooral waar ze goed in zijn en laten de rest aan anderen over.

Het is belangrijk om deze eerste twee stappen: Koers en Oriëntatie goed te zetten. Doe je dit niet, dan wordt het naast vallen en opstaan vooral aanmodderen.

Stap 3: Metgezel: met wie ga je het avontuur aan, wie heb je nodig?
Ook al begin je voor jezelf of ga je je eigen 'ondernemersavontuur aan', dat betekent zeker niet dat je alles alleen moet doen. Integendeel. Het is juist goed en leuk om veel met anderen samen te werken. Anderen, die ook hun eigen onderneming hebben of starten. Op deze manier kun je van elkaar leren en elkaar verder helpen.

Maar hoe bepaal je nu wat je zelf doet en wat niet? En hoe kies je nu de juiste mensen om je heen? Welke afspraken maak je daarbij? Ben je iemand die het liefst de dingen in zijn eentje doet?

Onthoud dan dit:

'Alleen reis je misschien sneller, samen reis je verder (en het is meestal leuker).'

Stap 4: Planning
Nu je weet wat je wilt bereiken, waar je bent en met wie je je avontuur aangaat, is het tijd om concreet te worden. Je gaat je plannen uitwer-

ken. Je maakt een marketingplan en een financieel plan, waarmee je ondernemingsplan af is. In deze stap moet veel gebeuren, omdat je alles nu in orde wilt hebben, nu 'de deuren van je winkel' open gaan.

Stap 5: Avontuur

Het avontuur begint. Je bent door '*the gate*'. *Boarding starts now...* Oftewel, je 'winkel' is open, wat die winkel dan ook precies mag inhouden. Wat je doel ook is, er breekt een spannende tijd voor je aan, waarin je voor veel nieuwe uitdagingen zult komen te staan. Een ondernemer en wereldreiziger zoals ik, kan je hier veel over vertellen en leren.
Hoe kies je bijvoorbeeld je strategie? Hoe kom je aan klanten? Hoe ga je om met kansen en ... met tegenslagen? Hoe zorg je ervoor dat je je ondernemersdoel gaat bereiken? In deze stap ben je dus echt aan het ondernemen en ervaar je wat wel en niet voor jou werkt.

Stap 6: Souvenir

De laatste stap is die van de Souvenirs. Want: souvenirs horen natuurlijk bij reizen. Ze zijn leuk en je kunt ervan leren. In deze stap ga je dus vooral terugkijken naar de manier waarop jij een en ander hebt aangepakt. Reflectie is hier het sleutelwoord. Wat heb je ervan geleerd? Wat ging er fout, maar vooral: wat ging goed? Want als je dat weet, kun je verder groeien.

Je weet nu iets meer over de K.O.M.P.A.S-methode. Probeer af en toe stil te staan bij welke 'letter' je bent. Wil je meer over deze methode weten en verder geïnspireerd worden hoe jij al je dromen kunt waarmaken? Lees dan ook het boek 'Ondernemen is net reizen'!



3 DE ONDERNEMERSMINDSET

Bij ondernemerschap hoort een bepaalde mentaliteit. Een bepaalde manier van denken en handelen. Die manier noemen we de *'ondernemersmindset'*. Maar wat is die mindset en in hoeverre heb jij die? Ondernemers denken en handelen anders dan bijvoorbeeld mensen in loondienst. En dat is maar goed ook. Beide kanten op overigens. Ondernemers die er een werknemersmentaliteit op na houden, hebben of krijgen het moeilijk. En andersom geldt dat ook: werknemers die een *ondernemersmentaliteit* hebben, vinden het meestal erg lastig om voor een baas te werken.

Want wat zijn de verschillen tussen een ondernemer en een werknemer?
Denk eens aan verantwoordelijkheid. Als ondernemer ben jij altijd eindverantwoordelijk. Je hebt geen baas of collega aan wie je kunt vragen wat je moet doen. Je bent niet alleen zelf verantwoordelijk voor de omzet, maar in het begin ook voor een goedwerkende laptop en de voorraad inkt in je printer. Je bent verantwoordelijk voor de manier waarop jij je tijd besteedt en investeert. Eigenlijk ben je overal voor verantwoordelijk.

Een ander verschil heeft te maken met vrijheid en discipline. Jij kunt als zelfstandige mooi even een terrasje pakken als het lekker weer is. Als werknemer moet je zoiets niet te vaak doen, dat gaat je baas niet leuk vinden. En als ondernemer kun je je achter niemand verschuilen als het te spannend wordt … Jij moet die presentatie bij die klant geven, of je het wilt of niet.

Tot slot maakt het nogal wat uit je aan het eind van de maand 'automatisch' je salaris krijgt of dat je er elke maand weer voor moet knokken.

Maar het maakt ook uit om je passie en je eigen geluk te kunnen volgen.

OPDRACHT: HOE GELDT DAT VOOR JOU?

Schrijf eens op of jij erg verantwoordelijk bent, hoe je met je tijd omgaat en of je liever zelf de baas bent of dat je het juist wel fijn vindt dat er iemand is die zegt wat je moet doen. En, houd je van zekerheid (van een vast salaris) of maakt je dat niet zoveel uit? Er zijn geen goede of foute antwoorden. Het gaat erom wie jij bent.

De cruciale ondernemersmindset

Natuurlijk weet jij al veel over ondernemerschap, al ben je je daar mogelijk niet bewust van. Wat doe je privé? Wat zijn je hobby's? Help je mee bij de sportvereniging? Organiseer je je eigen vakantiereizen? Alle talenten die je voor dergelijke activiteiten nodig hebt, kunnen niet zonder jouw ondernemersmindset. Je hebt er misschien dus wel meer van dan je denkt.

Voor ondernemerschap heb je de juiste mindset nodig. Maar wat is dit precies en hoe leer je dit?

- ✓ **Kijk de film 'DE ONDERNEMERSMINDSET' (kijk voorin dit boek waar je deze film kunt bekijken)**

1. Doe werk waar je energie van krijgt

Goede ondernemers weten wat ze leuk vinden en wat ze helemaal niet leuk vinden. Van iets wat je niet leuk vindt, krijg je geen energie (het kost juist energie) en dat moet je dus zo min mogelijk doen. Dingen die je wél leuk vindt moet je juist zo veel mogelijk doen. Maar je wilt er natuurlijk ook geld mee verdienen.

Je hebt drie soorten werk:

- slecht werk
- goed werk en
- fantastisch werk.

Slecht werk vreet energie en dat moet je zoveel mogelijk vermijden of zelfs helemaal niet doen. Maar wat is slecht werk voor jou? Waar loopt jouw batterij snel van leeg? Is dat rekenwerk? Of schrijfwerk? Of dingen die technisch zijn, zoals een website bouwen? Oftewel: wat vind jij echt niet leuk en doe je dus ook liever niet?

Goed werk is werk dat je leuk vindt om te doen en waar je best goed in bent. Dit noem je je vakmanschap of je expertise. Daar kun je je geld mee verdienen. Je krijgt er energie van en je kunt je rekeningen ervan betalen. Wat is dat voor jou, of wat zou dat kunnen zijn?

Dan is er nog fantastisch werk. Dat is werk waar je weleens over dagdroomt. Waar je kriebels van in je buik krijgt, omdat je het eng en leuk tegelijk vindt. Activiteiten waarbij je de tijd uit het oog verliest als je ermee bezig bent. Ontwikkel een mindset waarbij je zo'n 30% van je tijd aan fantastisch werk besteedt. Waarom geen 100%, zul je misschien denken? Omdat je dan alleen maar op je tenen en met je hoofd in de wolken loopt. Je bent alleen maar met nieuwe dingen bezig en je kunt er nauwelijks geld mee verdienen, omdat je er nog niet goed in bent. Wat zou jij fantastisch werk vinden? (Hint: welk werk zou jij vrijwillig, dus (bijna) voor niets willen doen?)

2. Spaar en investeer in jezelf en je bedrijf
Goede ondernemers sparen en investeren. Sparen voor als het eens tegenzit of om later te investeren. Zorg dat je je kennis en kunde blijft vergroten. Als ondernemer is er niemand die voor jou beslist dat je een

bepaalde training moet gaan volgen. Dat moet je zelf doen, dat moet je zelf in de gaten houden en betalen.

3. Wees de baas

Je zult, zeker in het begin merken dat er allerlei mensen tips en adviezen voor je hebben nu je met ondernemerschap bezig bent. Je familie, je vrienden en andere mensen. Maar, het is *jouw ondernemersavontuur,* jouw bedrijf. *Jouw* brood op de plank, of een lege broodtrommel. Jij neemt de beslissingen. Natuurlijk is het goed om anderen om advies te vragen. Maar durf je eigen koers te varen en jouw hart en gevoel te volgen. Als het fout gaat, kun je toch niemand anders de schuld geven.

4. Kom in actie

Het heet niet voor niets ondernemen. Succesvolle ondernemers komen in actie. Altijd. Ze beginnen, implementeren, ook al is nog niet alle informatie voorhanden. Ze zetten die eerste stap, ze gaan van de gebaande paden, want daar ligt de schat. Durf dat, kom in beweging.

5. Werk nooit alleen

Goede zelfstandig ondernemers werken niet alleen. Juist door samen te werken met anderen, bereik je meer. Kun jij goed met anderen werken? Vaak noemt men zelfstandigen ook wel zzp'ers, zelfstandigen *zonder* personeel, maar dat is niet zo'n goede term. Want zo lijkt het net alsof je het zonder hulp moet doen, dat je niet met anderen moet of hoeft samen te werken. Zelfstandig ondernemer of zp'er (zelfstandig professional) is dan ook een betere term.

6. Maak gerust fouten, leer ervan en blijf gefocust

We zijn in Nederland soms erg bang om fouten te maken. Bij ondernemerschap horen fouten, dat kan niet anders. Zolang je leert van je fouten, word je een betere ondernemer. En houd je ogen op je doel gericht, blijf gefocust ook als het even moeilijk is.

Bij dit boek horen opdrachten. Je doet het vanaf nu voor jezelf, dus je mag helemaal zelf beslissen of je ze doet of niet.

'The way you do anything, is the way you do everything.'

Oftewel:

'De manier waarop je iets doet, is de manier waarop je alles doet.'

Als jij dit boek met veel aandacht leest en de opdrachten met veel aandacht doet, zul je ook veel aandacht aan de opbouw van je eigen bedrijf besteden en zal je ook je doelen halen ... op elk terrein!

OPDRACHTEN
1) Zet voor jezelf je slechte, goede en fantastische werk op een rij. 2) Kijk naar de zes cruciale aspecten van de ondernemersmindset. Hoe scoor jij op deze aspecten? Wat voor schoolcijfer zou jij op elk aspect aan jezelf geven? Probeer zo eerlijk mogelijk te zijn en wees niet te bescheiden.

In het volgende hoofdstuk:

Bij de juiste Ondernemersmindset hoort ook de juiste motivatie. Wat vind jij belangrijk? Wat zijn jouw drijfveren? Succesvolle ondernemers hebben glashelder op een rij waarom zij hun avontuur begonnen zijn ...



4 DRIJFVEREN IN KAART BRENGEN

Waarom wil je eigenlijk voor jezelf beginnen? Of waarom overweeg je dit? Heb je dat voor jezelf al eens goed op een rijtje gezet? Het is verstandig – en ook leuk – om dat te doen. Gaat het je misschien om geld of wil je gewoon je passie volgen? Of werken in vrijheid?

Misschien vraag je je af waarom het belangrijk is dat te weten. Ondernemen is best pittig, zeker in het begin. En als het dan allemaal eens tegenzit, of het loopt gewoon niet zo vanzelf, dan zijn er van die momenten (en geloof me, die momenten zijn onvermijdelijk) dat je bij jezelf zou kunnen denken: 'Waar doe ik het allemaal voor?', 'Waar ben ik aan begonnen?'. En op zo'n moment is het goed om terug te kunnen vallen op jouw drijfveren.

Voor ondernemen heb je – net als voor een vuurtje - brandstof nodig. Hieronder leer je wat de vijf soorten brandstof voor ondernemen zijn. Hoe meer brandstof je hebt, hoe beter en groter je vuur zal worden.

Vrijheid

De eerste vorm van brandstof is '**vrijheid**' en die is voor de meeste ondernemers heel belangrijk. Het hebben van een eigen zaak geeft – naast veel verplichtingen – veel vrijheid. Je kunt bijvoorbeeld zelf bepalen wanneer je werkt en wat je precies wilt doen. En met wie. En voor wie. *Wat betekent vrijheid voor jou? En hoe belangrijk is dat voor je?*

Ontplooiing

De tweede soort brandstof is '**ontplooiing**'. Dit betekent dat je jezelf kunt ontwikkelen en ontplooien op een manier waar je gelukkig van wordt. Je kunt opleidingen en trainingen volgen die jou als persoon la-

ten groeien. Je kunt meer regie over je leven en je bedrijf voeren.

Wat voor mogelijkheden biedt een eigen zaak je als het gaat om jouw ontplooiing?

Aanzien
We zijn het als nuchtere en bescheiden Hollanders misschien niet zo gewend om uit te spreken. Maar ook '**aanzien**' is voor veel mensen een drijfveer om voor zichzelf te starten. *In hoeverre vind je het wel leuk of stoer als er mensen zijn die een beetje tegen je opkijken? Als je kunt zeggen dat je 'trots' bent dat je voor jezelf werkt?*

Voldoening
De vierde brandstof is voldoening. Misschien zorgt het hebben van je eigen bedrijf er wel voor dat je je boodschap aan de wereld kunt verkondigen. Of dat je met jouw dienst of product mensen blij maakt. *Wat brengt jou de voldoening die niet in geld is uit te drukken? Van welk werk of welke werkzaamheid ga jij glimlachen van trots en voldoening?*

Geld
Hij mag natuurlijk niet ontbreken: geld. Voor veel mensen is de mogelijkheid om met je eigen bedrijf veel geld te verdienen in eerste instantie dé reden om voor zichzelf te beginnen. En dat moet ook, want je wilt natuurlijk een inkomen. In Nederland doen we soms wat krampachtig over geld verdienen. We moeten vooral doen wat we leuk vinden (ontplooiing en voldoening) en lekker vrij zijn (vrijheid). Maar als je je eigen bedrijf start, moet je toch echt wel geld willen verdienen. Anders blijft het een hobby die alleen maar geld kost.

Geld is nodig voor jezelf, maar ook voor je bedrijf. Zonder geld kun je geen gezond bedrijf hebben en anderen helpen. *Hoe kijk je aan tegen geld? Hoe belangrijk durf je geld te vinden en waarom?*

Bouw je eigen vuur

Zorg voor genoeg en voor verschillende soorten brandstof en je vuur blijft branden. Want... stel je eens voor dat de inkomsten tegenvallen in het eerste jaar, zou je het dan nog leuk vinden als je je bedrijf alleen maar was begonnen voor het geld? Of stel dat je geld als water verdient, maar 80 uur per week moet werken zodat je vrijheid weg is? Nee, je moet verschillende, goede redenen hebben waarom je gestart bent. *Dus hoe ziet voor jou vrijheid eruit? Wat is voldoening? Hoe kijk je aan tegen geld? Hoe belangrijk vind je aanzien en hoe zou je jezelf willen ontwikkelen?*

OPDRACHT

Schrijf de vijf soorten brandstoffen op en vul ze voor jezelf in. Wat betekenen ze voor jou? **Waarom kom jij je bed uit?** Probeer het zo concreet mogelijk te verwoorden.

En in het volgende hoofdstuk ...

Wanneer je deze opdracht hebt uitgewerkt weet je als geen ander wat ondernemerschap jou kan brengen. Maar hoe stel je jezelf nou doelen, die ervoor zorgen dat al jouw dromen uitkomen? En hoe plan je dan jouw reis naar die doelen, zodat je er ook werkelijk komt?

In het volgende hoofdstuk gaan we doelen stellen. Het wordt een leuk en pittig hoofdstuk. Je gaat samen met mij de stormbaan op...

OVER DE AUTEUR

Oscar Bulthuis is ondernemer, auteur, vader, reiziger en docent Ondernemerschap. Hij leert iedereen die ervan droomt om voor zichzelf te beginnen – of die stap reeds gezet heeft het ondernemersvak. Oscar is betrokken bij zijn coachees en studenten en altijd gericht op het helder overbrengen van waar het om draait. Aan jargon heeft hij een broertje dood: liever maakt hij gebruik van metaforen of krachtige beelden om uit te leggen wat hij bedoelt om daarmee zijn kennis en ervaring over te dragen.

Oscar start zijn bedrijf in 2011, midden in de crisis, na een arbeidsconflict met bijbehorende overspannenheid en vanuit de WW: dus niet vanuit een 'gespreid bedje' en ook niet vanuit een ondernemersnest. Zijn eerste boek *Ondernemen is net reizen* wordt in 2013 gepubliceerd en kent inmiddels zijn vierde druk. In 2014 lanceert hij De Starters Academie, waarmee hij starters op een heldere, toegankelijke en betaalbare manier helpt voor zichzelf te beginnen.

In 2016 schrijft hij het boek *Ondernemerschap* (exclusief voor het MBO) en in 2017 verbindt hij zich als docent 'Ondernemerschap' aan Hogeschool Windesheim Flevoland. Oscar geeft regelmatig trainingen over ondernemerschap, jureert bij ondernemerspitches en houdt ervan zijn kennis te delen en te sparren met ondernemers. Voor De Starters Academie maakte hij 24 korte films over ondernemen.

Oscar: 'Denk groot en geloof in overvloed. Begin, dan volgt altijd resultaat. Heb vertrouwen en geniet van je ondernemersavontuur!'

Kijk voor actuele blogs, diensten en trainingen op:
DeStartersAcademie.nl en OscarBulthuis.nl

INDEX

acquisitie **75**
arbeidsongeschiktheidsverzekering **46**
bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering **46**
bedrijfsidee **28**
bedrijfsschadeverzekering **47**
belastingdienst **56**
beroepsaansprakelijkheidsverzekering **46**
besloten vennootschap (BV) **54**
break-even-punt **85**
broodfonds **46**
brutowinst **57**
btw **58**
business case **117**
Business Model Canvas **29**
businessplan **50**
cashflow **106**
commanditaire vennootschap (CV) **54**
crowdfunding **100**
cultuurshock **134**
customer care **91**
debiteurenverzekering **47**
doelgroep **69**
eenmanszaak **53**
elevator pitch **116**
exploitatiebegroting **101**
externe financieringsvormen **99**
feedback **151**
financiën **93**
financieringsbegroting **100**
handelsregister **53**
inschrijven bij de KvK **53**
interne financieringsvormen **98**
inventaris- en voorraadverzekering **47**
investeringsbegroting **96**
klanttevredenheidsonderzoek **149**
kwalitatief onderzoek **64**
kwantitatief onderzoek **64**
leasing **100**
leverancierskrediet **99**
liquiditeitsbegroting **106**
maatschap **53**
mailinglist **137**
marketing **81**
marketing- en communicatiemix **81**
marketing- en communicatieplan **81**
marketingstrategieën **89**
marketing van je eigen succes **166**
marktonderzoek **62**
naamloze vennootschap (NV) **55**
nettowinst **57**
netwerken **115**
niche **72**
nichemarkt **72**
omzetbelasting **56**
omzetbelasting (btw) **58**
ondernemersmindset **19**
ondernemersvorm **53**
ondernemingsplan **50**
onlinemarketing **137**
opstalverzekering **48**
Oscar Bulthuis **175**
positionering **75**
product-markt matrix **72**
rechtsbijstandverzekering **47**
rechtsvorm **53**
reclame **83**
rekening-courantkrediet **100**
risico **42**
segmentatie **71**
segmenteer **70**
startersaftrek **57**
stichting **55**
strategieën **134**
succes **166**
SWOT-analyse **35**
toegevoegde waarde **69**
UBP **76**
USP **76**
uurtarief **84**
vennootschap onder firma (vof) **54**
vereniging **55**
vergunningen **56**
verkoop **75**
verkoop en acquisitie **143**
verkoopprijs **84**
verzekeren **46**
webcare **91**
website **83**
winstbelasting **56**
zelf doen of uitbesteden **111**
zelfstandigenaftrek **57**

ECHT VOOR JEZELF WERKEN. HOE HEERLIJK IS DAT?

De wekker gaat. Je opent je ogen en je realiseert je: ik sta op, maar niet meer voor mijn baas! Ik vaar mijn eigen koers, ik bepaal hoe mijn dag eruit gaat zien. Heerlijk, wat een vrijheid!

Maar let op: denk er niet te makkelijk over. Er komt ook ontzettend veel op je af. Want hoe ga jij je geld verdienen met dat wat je het liefste doet en waar je goed in bent? Hoe pak je jouw avontuur aan? Gelukkig heb je nu dit boek in handen! In heldere taal lees je de *do's and don'ts* bij het voor jezelf starten. Je krijgt ook toegang tot prachtige films over ondernemen, die je inspireren en helpen je dromen waar te maken.

Nooit meer voor een baas je bed uit! is geschreven voor iedereen die voor zichzelf wil beginnen of dit overweegt.



Oscar Bulthuis is auteur, ondernemer en oprichter van De Starters Academie. Hij schreef eerder de bestseller *Ondernemen is net reizen* en is als docent Ondernemerschap verbonden aan Hogeschool Windesheim. Hij heeft inmiddels duizenden mensen geïnspireerd en geholpen met het starten van hun eigen bedrijf.

HET BOEKENSCHAP

deStartersAcademie

9 789492 723406 >