



START IN JE GARAGE

48 originele tips
om goedkoper
een eigen zaak
te starten

HANS HERMANS

“Kwatongen beweren dat het gebruik van bootstrap methodes om low budget te starten ‘gepruts in de marge’ zou zijn.

Het zou de ondernemer afleiden van belangrijkere zaken. Dit is onterecht. Onze studies tonen dat deze aanpak de groei van de onderneming ondersteunt.”

*Sophie Manigart,
Prof. dr. Ir Universiteit Gent en Vlerick Business School*

Dit is een praktisch en compact boek voor startende ondernemers van Hans Hermans, in samenwerking met BNP Paribas Fortis.

Uitgegeven door
Compact Publishing VOF
Kortestraat 23, 2930 Brasschaat
(+32) 485 72 74 02
hans@compactpublishing.be
www.compactpublishing.be

Copyright © Compact Publishing
Eerste editie, april 2013
V.U.: Compact Publishing
Vormgeving: M-idea, www.m-idea.be

ISBN 978 94 91803 000

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een digitaal gegevensbestand of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op elke andere wijze zonder voorafgaande, schriftelijke toestemming van de uitgever.



START IN JE GARAGE

**48 ORIGINELE TIPS OM
GOEDKOPER EEN EIGEN ZAAK TE STARTEN**

HANS HERMANS

Inleiding

"Het moeilijkste is de duik in het onbekende", vertelden ondernemers me steeds toen ik als journalist voor Bizz magazine en Trends het land rond trok. Vandaag durf ik aan hun woorden te twijfelen.

Tijdens de zomer van 2012 merkte ik zelf dat je springt vol adrenaline, met het gevoel dat je goud in handen hebt, op een wolk van vertrouwen in jezelf. Het moeilijkste komt nadien. Het leren zwemmen ná de duik. Dit vraagt veel meer doorzettingsvermogen, gezond verstand en passie.

Ik geef toe dat ik enorm geschrokken ben van wat er sinds de opstart van *Compact Publishing* op me is afgekomen. Je moet zoveel regelen, afspraken maken met bankiers, boekhouders, verzekeringsagenten, ondernemersloketten, starterscoaches, andere ondernemers, ... Je zou bijna vergeten dat je ondertussen ook aan je product moet sleutelen en je eerste klanten moet zoeken en overtuigen.

Het idee voor dit boekje ontstond al snel. Want tussen de bergen adviezen, online tools en opleidingen miste ik iets wat het verschil kan maken tussen een gezonde onderneming en een die al snel op het failliet afstevent. Ik miste goede informatie over hoe ik mijn kosten onder controle kon houden, informatie die me in staat stelde om met een minimum aan kapitaal mijn bedrijf op te starten.

In dit boek over low budget een zaak opstarten, verzamel ik de beste tips die we in de ondernemersmarkt vonden. We interviewden bankiers, starters, ervaren ondernemers en starterscoaches. Het is nu aan jou om deze tips op je leest te schoeien.

*Veel ondernemersplezier,
Hans*



***Denk niet, 'Ach, deze tip ken ik al'.
Denk wel 'Hoe goed ben ik er in?
Pas ik dit advies wel in mijn eigen
start-up toe?'***

START



Begin bij het begin

tip
01

Je zaak hoeft er niet van dag 1 te staan. Dat heb ik zelf moeten ondervinden. Wanneer ik me aan het opjagen was in de eindeloze to-do-lijst, de handdoek in de ring wilde werpen omdat 'ondernemen niets voor mij was', schrik had dat de positieve reacties niet werden omgezet in opdrachten, herinnerde mijn vrouw me er aan hoe één van onze vrienden zijn bloemenzaak had opgezet.

Voordat deze deuren opende en een fijne openingsreceptie hield, waren er maanden werk aan voorafgegaan. In stilte en achter de schermen. Tot en met zijn tafels had hij zelf in elkaar getimmerd. Een andere ondernemer vertelde me dat hij na zijn ontslagperiode nog maanden werkloos was gebleven tot zijn hele project op punt stond.

Starterscoaches adviseren om alles op voorhand voor te bereiden. Waar en hoe schrijf je je in? Welke materialen koop je aan? Welke boekhouder neem je? Welke verzekeringen?... Eens je de stap écht zet, kan je het opstartlijstje afwerken op een minimum van tijd.

Laat je plan doorlichten →

Netwerk op voorhand

tip
10

“Begin met je netwerk op te bouwen VOOR je start, dus voor je het nodig hebt. Veel starters gaan pas op zoek naar contacten wanneer ze ze nodig hebben. Deze ‘behoefte energie’ wordt gevoeld met als gevolg dat je meer mensen afstoot dan aantrekt. Denk na wat je kan aanbieden zonder iets terug te verwachten. Vermeld het op je website, visitekaartje, LinkedIn-profiel,... Zo bouw je je Know, Like, Trust-factor uit waardoor de drempel voor potentiële klanten kleiner wordt om je te leren kennen. Bovendien wordt het voor je netwerk veel gemakkelijker om ambassadeur te worden, om over je te spreken en je door te verwijzen.”

Jan Vermeiren, networking speaker en LinkedIn-expert van Networking Coach

Lease je wagen →



Lease je wagen

tip
11

Ook op materiaalkosten is fiks te besparen. Voor elk rollend of niet-rollend materiaal vanaf een 2500 euro kan je de afweging maken tussen leasen of financieren, al dan niet met eigen middelen. We geven telkens 2 voor- en nadelen:

Aankopen met eigen middelen

- + Het materiaal is van jou.
- + Je betaalt geen interesten.
- Je bent een grote som geld kwijt.
- Afschrijving is niet fiscaal te optimaliseren.

Financieren met vreemd vermogen

- + Het materiaal is van jou.
- + Je betaalt in maandelijkse schijven.
- Je betaalt interesten.
- Het vreemd vermogen stijgt in je balans.

Leasen

- + De maandelijkse kost kan je afschrijven.
- + Achteraf kan je het tegen gunstige voorwaarden aankopen.
- Het geleasede is niet van jou.
- Je vreemd vermogen stijgt bij een financiële leasing (niet bij operationele).



Kies het VOF-statuuut

Een eenmanszaak is de goedkoopste vorm van opstarten, de BVBA is de populairste, de NV de duurste. Vergeten wordt vaak het statuut Vennootschap Onder Firma, of VOF. Volgens *Graydon* is deze vennootschapsvorm vooral interessant voor een zelfstandig bijberoep en als samenwerkingsvorm tussen personen met een vrij beroep. De praktijk leert ons dat er VOF's van zowat elke grootte actief zijn in elke sector.



12.544 VOF's

waren in België actief in 2011. Aanzienlijk meer dan de 6723 in 2007. In dat jaar werden 1458 bedrijven met dat statuut opgericht. Vier jaar later 2116.

4 belangrijke voordelen:

1. een eenvoudigere boekhouding.
2. geen vereist minimumstartkapitaal.
3. geen notaris. De onderhandse oprichtingsakte moet enkel worden geregistreerd.
4. geen publicatie van jaarrekeningen en vennotenwissels in Het Staatsblad.

**Grootste nadeel:**

Het persoonlijke vermogen van de ondernemer is niet beschermd tegen een faillissement. Hij of zij staat persoonlijk borg voor de schulden.

En wat met de S-BVBA?

De starters-bvba die slechts 1 euro aan kapitaal vraagt, ligt niet goed in de markt. De ondernemer kan goedkoop opstarten en toch zijn privévermogen afschermen, maar de zichtbare, lage opstartkost boezemt weinig vertrouwen in bij andere stakeholders.

Vlieg naar de groeilanden →

tip
13

Vlieg naar de groeilanden

“Denk na over WAAR je wilt starten. Starters kunnen best gaan naar startende economieën en zo veel moeite en geld besparen. Ze zullen met evenveel talent en energie veel verder komen dan de starter die onder zijn kerktoren blijft. Ik denk aan landen die groeiende economische mogelijkheden bieden zoals China en Brazilië. Niemand is sterk genoeg om tegen de trend te vechten. De trend moet je vriend zijn. Bovendien zijn deze landen voor een startende onderneming low budget.”

Wim Delvoye, kunstenaar-zaakvoerder Delvoye Art nv



Start in je garage

Investeer geen geld in een kantoor. Wanneer het niet vanuit de huiskamer lukt, check eens of je een bureau en werkruimte vrij kunt maken in je garage.

Wie weet verover je wel een plaatsje in het lijstje van beroemde garage start-ups met *Hewlett-Packard*, *Microsoft*, *Apple*, *Ford*, en in België *Tibotec* en *Omega Pharma* als bekendste voorbeelden.



8870 euro

meer winst tijdens het eerste jaar maakt een bedrijf dat opereert vanuit de thuisbasis van de oprichter. Deze maakt het eerste jaar gemiddeld 10.770 euro winst ten opzichte van 1900 euro die een start-up maakt die niet onder de kerktoeren blijft. Het Deense onderzoek 'Home Sweet Home: Entrepreneurs' van hoogleraren *Olav Sorenson* en *Michael Dahl* onthult eveneens dat stayers langer leven dan movers, en meer cash flow genereren.

Ken je de verklaring? Ondernemers zijn succesvoller in hun eigen regio omdat ze de marktomstandigheden beter kennen, een sociaal netwerk hebben om personeel te werven en gemakkelijker toegang hebben tot kapitaal.

← Neem een boekhouder

→ Scheid privé en zaak



Bedank zelf onze experts

26 ondernemers en experts deelden met plezier en zeer low cost hun beste tips om jouw bootstrap-strategie te ondersteunen. We danken hen graag voor hun sympathieke medewerking.

Wanneer dit boek je veel euro's uitspaart, heb je dat aan hen te danken. Laat het hen weten via Twitter, [#startinjegarage](#).

An Quaethoven, werkgroepleider Start en Ondernemingsplanwedstrijden bij Agentschap Ondernemen Limburg.

Bart De Waele, oprichter en CEO van online bureau Wijs.
 [@netlash](#)

Bram Herrygers en **Patrick Schollaert**, value proposition manager en adviseur ondernemingen bij BNP Paribas Fortis.

Bruno Vanderschueren, oprichter en gedelegeerd bestuurder van Lampiris.
 [@vanderschueren](#)

Eric Ries, dé internationale specialist in Lean opstarten.
 [@ericries](#)

Frank van Rycke, financieel expert en auteur van 'In 10 jaar binnen'.

 @in10jaarbinnen

Gert De Mangeleer en **Joachim Boudens**, chefkok en sommelier/maitre van het driesterrenrestaurant Hertog-Jan.

 @gertdemangeleer

 @joachimboudens

Gert Martens, serial entrepreneur van o.a. Immochecker en ichecker.be.

 @Qalibrate

Jan Vermeiren, oprichter van Networking Coach en auteur van 'Let's Connect!' en 'Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken'.

 @janvermeiren

Johan Van Dyck, oprichter en zaakvoerder van het Seef-bier.

 @johanseefbier

Karin Sannen, loopbaanbegeleider bij Unizo en personal & business coach.

Lars Helsen, juridisch consultant en oprichter van BVBAstarter, Acospace, Tafel3 en Legaljob.

 @lars_helsen

Mark Pecqueur, docent autotechnologie en zelfstandig consultant.

 @MPECQ

Michel De Coster, ondernemer, bassist De Mens
en ex-manager Belgacom en BT.

Pieter Eerlings en **Jeroen De Paepe**, oprichters van
internetapplicatieontwikkelaar Zorros.

 @jerpyeee

Pieterjan Bouten en **Louis Jonckheere**, oprichters en
zaakvoerders van In The Pocket en Showpad.

 @pieterjan

Roderick Lindner, zaakvoerder en ondernemerscoach bij
A41.

 @a41roderick

Ron Maes, oprichter en zaakvoerder van HR-Productions en
ExitCampus.be.

Sophie Manigart, professor dr. Ir aan Universiteit Gent en
Vlerick Business School.

Stelios Haji-Ioannou, multimiljonair en zakenman achter de
easyGroup met EasyJet.

 @steliosh

Sven De Cleyn, incubation programs manager bij iMinds.

 @sdcleyn

Wim Delvoye, kunstenaar-ondernemer.

 @wimdelvoye

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

 Zoals ik jullie in dit boek meegeef, ben ook ik niet alleen gestart. Heel wat mensen ben ik eeuwig dankbaar voor hun advies, steun en geloof in mij. Mijn vrouw en geluk Liesbet. Inspirators Ron, Kristof, Ben en Benny. Coaches Christel en Karin. Eerste klanten Guy en Patrick. Partner in crime en creatieve vormgeefster Mieke.

Heb je geld teveel bij het opstarten van je eigen zaak? Natuurlijk niet.

Deze originele tips van 26 ervaren ondernemers, starterscoaches en experts stellen je in staat goedkoper je eigen zaak op te starten. Je krijgt niet alleen zin om snel een bureau in je garage te bouwen, het boek ondersteunt je ook bij deze fantastische stap... Of hoe crisisbestendig ondernemersadvies klinkt.

*"Je kunt onmiddellijk aan de slag met deze tips.
En nog belangrijker: door systematisch op deze manier te denken, ontwikkel je een denkwijze die je niet enkel in de opstartperiode ten goede komt, maar ook later bij de groei en ontwikkeling van je bedrijf."*

Prof. Dr. Ir. Sophie Manigart, Vlerick Business School



Hans Hermans,
journalist en oprichter
van Compact Publishing

ISBN 978 94 91803 000