

Themabrochure

De start van een onderneming

Weet u wat er komt kijken bij het opzetten van een onderneming? Wellicht kan deze bijdrage u helpen om de stap te maken naar een eigen zaak. Het opstellen van een ondernemingsplan helpt u structuur aan te brengen en biedt steun bij het nemen van belangrijke beslissingen. Voordat u begint aan het opstellen van een ondernemingsplan zou u zich eens moeten afvragen of u over de benodigde eigenschappen beschikt. Weet u wat u wilt en bent u bereid om hard te werken om uw doelen te bereiken? Kunt u omgaan met tegenslag en onzekerheid? Bent u bereid om risico's te nemen?

Stap 1: doe marktonderzoek

Het begint met het bepalen wat u precies wilt gaan doen. Welke diensten en/of producten gaat u leveren? Hebt u de benodigde ervaring en de vereiste papieren? Welke prijs kunt u vragen voor uw diensten en producten in de markt? Wat vragen uw concurrenten? Zijn er geen concurrenten? Dan moet u zich afvragen of er wel een markt is voor de producten en diensten die u in gedachten heeft.

Stap 2: stel een marketing- en verkoopplan op

De volgende vraag die u moet beantwoorden is hoe u uw onderneming en producten en diensten onder de aandacht kunt brengen van uw beoogde afnemers. Wat is de route naar de markt? Dat vraagt om een verkoop- en marketingplan. In dat plan beschrijft u zo gedetailleerd mogelijk hoe u de markt voor u ziet en hoe u die gaat benaderen. Denk daarbij niet alleen aan de kosten voor flyers, brochures en reclamemateriaal, maar ook aan de kosten van het bouwen en online houden van een website. Gaat u de marketing van uw bedrijf en de verkoop van uw producten zelf ter hand nemen of is het beter om iemand hiervoor in te huren of aan te nemen? Afhankelijk van de gekozen manier van marktbenadering kan een strategie voor online marketing van groot belang zijn.

Stap 3: breng de kosten in beeld

U heeft uw markt en een prijsstrategie bepaald in de vorige stappen. Op die manier kunt u de opbrengstkant van uw onderneming in kaart brengen. Om een idee te krijgen of de onderneming ook levensvatbaar is, moet u de kosten zo goed mogelijk in beeld zien te brengen. Vraag bij meerdere mogelijke leveranciers offertes op voor al uw kostenposten. Vul de begrote opbrengsten en de kosten in een planningsprogramma of een rekenmodel in.



Stap 4: stel een investeringsplan op

Met alleen een beeld van opbrengsten en kosten bent u er nog niet. Voor veel bedrijven is het noodzakelijk om materiële zaken zoals machines, computers, meubels, een pand en voertuigen aan te schaffen. Er moet een investeringsplan komen. Daarin neemt u op wat er nodig is aan materiële zaken en hoeveel die zaken kosten. Kopen of huren? Nieuw of gebruikt? Wanneer gaat u over tot de aanschaf? Kunt u de aanschaf uitstellen door gebruik te maken van de diensten van een toeleverancier of moet u vanaf de start zelf beschikken over bepaalde zaken? Hoe lang heeft de onderneming nut van de aan te schaffen zaken?

Stap 5: maak een liquiditeits- en financieringsplan

De volgende stap is het opstellen van een liquiditeits- en financieringsplan. Het gaat niet alleen om het financieren van de investeringen, maar ook om het benodigde werkkapitaal. Het is van belang dat u zich realiseert dat er tijd overheen gaat voordat uw afnemers u betalen of voordat u voldoende afnemers hebt om de kosten van de onderneming te betalen. De kosten van de onderneming lopen door en u moet de tijd kunnen overbruggen. In de startfase van de onderneming zullen de opbrengsten mogelijk niet voldoende zijn om te voorzien in uw levens-onderhoud. Hoeveel werkkapitaal nodig is zal afhangen van het gekozen ondernemingsmodel. Het is van belang dat u diverse scenario's doorrekent en daarbij niet te optimistisch bent. Het opzetten van een bedrijf vraagt vaak een langere adem dan vooraf gedacht.

Nadat u bepaald heeft hoeveel geld er nodig is, komt de vraag aan de orde of u dit met eigen middelen kunt financieren. Lukt dat niet en komt u tekort, dan moet u op zoek naar financiers die in u en uw plan geloven en bereid zijn het benodigde krediet te verstrekken. Hoe beter en gedetailleerder uw plan is, des te groter de kans dat investeerders of banken bereid zijn u te financieren. Mocht die bereidheid er niet zijn dan moet u zich afvragen waar dat aan ligt. Is het plan zo goed als u dacht of heeft u fouten gemaakt bij het opstellen of presenteren van het plan? Pas uw plan aan of heroverweeg eerder gemaakte keuzes. Misschien is de uitkomst dat u er beter niet aan kunt beginnen...



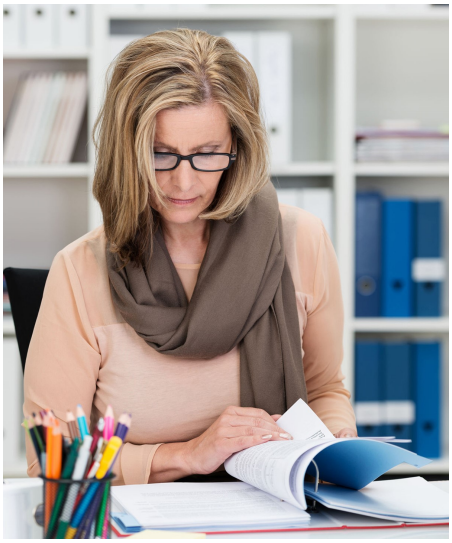
Stap 6: kies een ondernemingsvorm

Kloppen de plannen en is de financiering geregeld, dan is het nu tijd om een ondernemingsvorm te kiezen. Op basis van een risico-inventarisatie, kostenafweging en fiscale motieven kiest u er voor om al dan niet door middel van een rechtspersoon zaken te gaan doen. Als u geen rechtspersoon opricht dan betekent dat dat u met uw privévermogen aansprakelijk bent voor de schulden van de onderneming. De stelregel is dat bij risico's er al gauw een rechtspersoon wordt opgericht. Is de ondernemingsvorm gekozen en het bedrijf gestart, schrijf de onderneming dan in het Handelsregister in voordat u de markt opgaat.

Stap 7: kies een bedrijfsnaam en huisstijl

Voor u van start gaat moet u een bedrijfsnaam kiezen. Dat is de naam waarmee de onderneming de markt opgaat. Heeft u de bedrijfsnaam gekozen, dan zijn het ontwerpen van een huisstijl en het bouwen van een website aan de beurt. Denk eraan uw bedrijfsnaam vast te leggen. Voordat u de bedrijfsnaam kiest is het raadzaam om te onderzoeken of de domeinnaam voor de bedrijfswebsite beschikbaar is. Wanneer dat niet het geval is, overweeg dan een andere bedrijfsnaam te kiezen.

Stap 8: regel de administratie



Voordat u met de eigenlijke onderneming start dient u een aantal administratieve zaken te regelen:

- Het aanvragen van een zakelijke bankrekening. Houd zakelijke kosten en opbrengsten vanaf de start gescheiden van uw privéfinanciën.
- Het aanvragen van fiscale nummers bij de Belastingdienst, zodat u in het systeem van omzetbelasting, vennootschapsbelasting (nv/bv) en/of loonbelasting wordt opgenomen.
- Het opzetten en bijhouden van een loonadministratie wanneer u gaat werken als directeur van uw eigen bv of als u personeel aanneemt.
- Het aanschaffen van een boekhoudpakket of het uitbesteden van de administratie. Zorg ervoor dat de inrichting van uw boekhouding aansluit bij uw bedrijfsvoering en uw bedrijfsplan.
- Stel een risico-inventarisatie op en bepaal aan de hand daarvan welke verzekeringen u nodig heeft. Doe dit samen met een deskundige.
- Stel leveringsvoorwaarden op en laat deze door een deskundige controleren. U kunt ervoor kiezen om uw leveringsvoorwaarden te deponeren bij de rechtbank of bij de Kamer van Koophandel. Verwijs in offertes en facturen naar uw leveringsvoorwaarden, zodat uw afnemers weten dat uw voorwaarden van toepassing zijn.

U ziet dat er nogal wat komt kijken bij de start van een onderneming. We begrijpen heel goed dat u tegen bepaalde werkzaamheden of te nemen stappen opziet. Daarom staat onze deur open voor begeleiding en advies.

Deze algemene informatie is niet bedoeld als enige vorm van individueel advies en derhalve niet zonder meer geschikt voor het nemen van financiële beslissingen.
Voor toepassing in individuele gevallen raden wij u aan contact met ons op te nemen.

Contactgegevens

Bezoekadres:
Groenmarkt 78
3311 BE Dordrecht

Postadres:
Postbus 1190
3350 CD Papendrecht

085 - 822 49 00
info@dkl-accountants.nl
www.dkl-accountants.nl

Accountant lid van NBA