

RECENSIE

'Ik werk voor mezelf: doe-het-zelf ondernemingsplan'

Auteur: Wim Korsten

Voor mezelf werken: wat moet ik dan allemaal regelen? Waar moet ik rekening mee houden? Wat kan ik gaan verdienen? Hoe zit het met de belastingen? Wat wil ik eigenlijk bereiken, wat streef ik na? Wie zijn mijn klanten en wat willen die? Dat zijn maar een paar van de vele vragen die door het hoofd spelen van mensen die een eigen zaak willen beginnen.

Wim Korsten, adviseur, coach en begeleider van zelfstandige ondernemers, geeft in zijn boek 'Ik werk voor mezelf' samen met de website www.ikwerkvoormezelf.nl een stap-voor-stap handleiding om een ondernemingsplan te maken en deze vragen te beantwoorden.

Lees meer.....

'IK WERK VOOR MEZELF; DOE HET ZELF ONDERNEMINGSPLAN'

DOOR WIM KORSTEN

Uitgave: De Eigen Zaak & Wim Korsten, 2010

Bespreking door Ad van der Made*, april 2011



In kort bestek:

Voor wie?	Startende ondernemers en ondernemers die met een frisse blik naar hun eigen zaak willen kijken
Wat komt aan de orde?	De eigen inzet en visie van de ondernemer, het product/de dienst, de markt en doelgroepen, geld, belastingen en administratie, de organisatie en de formele vereisten waaraan voldaan moet worden
Hoe?	In 18 korte, toegankelijke hoofdstukken met informatie en checklists, aangevuld met veel materiaal op de website www.ikwerkvoormezelf.nl
Waarom?	Een goede voorbereiding, in de vorm van een gedegen en persoonlijk ondernemingsplan verhoogt de kans op succes
Wanneer?	Als je je oriënteert op het starten van een onderneming of al bent begonnen en je wilt verbeteren

Het boek 'Ik werk voor mezelf' van Wim Korsten is een stapsgewijze handleiding bij het maken van een ondernemingsplan. Wat dit aantrekkelijk vormgegeven boek waardevol maakt is dat het niet een droge opsomming is van zaken-waaraan-je-moet denken, maar een gids die op een toegankelijke en prikkelende manier helpt handen en voeten te geven aan de zin en de wil om te ondernemen.

Wie de 18 hoofdstukken in dit boek gebruikt, evenals de testen, formulieren en informatie op de website www.ikwerkvoormezelf.nl, eindigt met een duidelijk plan dat als uitgangspunt en ijkpunt kan dienen voor waar het eigenlijk om gaat: zelfstandig ondernemen.

Wim Korsten gaat in dit boek in op de zakelijke en technische aspecten van een ondernemingsplan, maar ook op wat je zou kunnen noemen de 'ondernemersgeest'. Het gaat daarbij om vragen die elke aspirant ondernemer zich zou moeten stellen: past ondernemen bij je? Denk je dat je in staat bent de zakelijke en commerciële kanten van ondernemen te behartigen? Heb je weerstand tegen cijfers? Het zijn enkele van de 'vragen ter overdenking' die aan het slot van veel hoofdstukken te vinden zijn. Ze wijzen er nog eens op dat persoon en ondernemer samenvallen. Ze raken het hart van het ondernemen, namelijk de motivatie om een eigen zaak op te bouwen en zich daarvoor de nodige inspanningen getroosten.

Naast een eerlijk zelfonderzoek is ook belangrijk dat een ondernemer een duidelijk idee heeft over wat hij of zij nastreeft. Het gaat bij ondernemen om visie. Het gaat niet om geweldige vergezichten, maar wel om vóór je te zien wat je wilt realiseren en waarmee je je onderscheidt van anderen. Als je dat niet ziet, weet je niet wat je moet kiezen of waar je aandacht aan moet geven en waaraan niet. Het is niet voor niets dat gebrek aan visie, naast wanbeheer, oorzaak nummer één is van faillissementen. Visie krijgt in dit boek daarom terecht een belangrijke plaats, en goed beheer ook: de opzet van de financiële administratie krijgt ruim aandacht. Dat sluit wanbeheer natuurlijk niet uit, maar als je weet hoe je moet administreren en waarom – iets wat Wim Korsten duidelijk en begrijpelijk uitlegt - maakt dat het beheren een stuk makkelijker.

Het boek opent met een inleiding waarin de vraag beantwoord wordt wat je aan een ondernemingsplan hebt: niet alleen een instrument om eventueel kapitaal mee te verkrijgen, maar vooral ook een middel om je 'eigenheid' mee uit te drukken.

In het eerste onderdeel 'Jezelf' van dit uit vijf onderdelen bestaande boek komen vragen aan de orde die de aspirant-ondernemer helpen niet alleen maar uit gaan van dromen en wensen, maar ook helpen nadenken over de realiteit van het ondernemen. Het gaat om vragen over de eigen visie, maar ook over de gewenste kwaliteiten. Het zijn juist dit soort vragen, die in veel hoofdstukken gesteld worden, die het boek waardevol maken.

Het tweede onderdeel, 'Markt' gaat over het aanbod dat de ondernemer wil bieden, over koopmotieven van klanten, over doelgroepen, de marketing mix, de SWOT analyse, markt onderzoek en presentatie van het bedrijf. In korte, overzichtelijke hoofdstukken komen deze onderwerpen aan bod, waarbij elk hoofdstuk afgesloten wordt met vragen ter overdenking. Dit onderdeel beslaat 46 pagina's van de 165. Dat is iets meer dan de 43 pagina's van het derde onderdeel 'Geld'. Hierin worden de balans, exploitatierekening en belastingen behandeld en de liquiditeitsbegroting. Dat laatste is een zinvolle toevoeging die het verband legt tussen vermogen, exploitatie en privé-opnamen.

Daarna volgt het onderdeel Organisatie. Daarin wordt de opzet van de financiële administratie behandeld, eigenlijk de administratieve organisatie. Dat had wat mij betreft ook wel onder het deel Geld gekund. Dan had hier wat ruimer de organisatie van het werk aan de orde kunnen komen, die nu behandeld wordt vanuit het belang van de kwaliteit van het contact met de klanten en de dienstverlening. Daar had ik graag meer over gezien. Wel is de vorm om daarover te denken aardig gevonden, namelijk: denk eens na over wat over het algemeen *niet* goed gaat. In het laatste onderdeel, Formaliteiten, is er aandacht voor de wettelijke regelingen waaraan voldaan moet worden, waarbij een handige checklist ervoor zorgt dat de belangrijkste zaken niet aan de aandacht kunnen ontsnappen.

Het boek wordt afgesloten met case: het uitgewerkte ondernemingsplan van een ondernemer die een bedrijf start, namelijk een PC service voor Digibeten. De case laat het proces zien van een vrouw die zich goed voorbereidt op een eigen zaak. Hierin komt ook de rol van de levenspartner aan bod, een element dat terecht ook bij de vragen ter overdenking aandacht krijgt.

Een aspect dat in het boek wat mij betreft wat meer aandacht had kunnen krijgen is het samenwerken met anderen in één onderneming. Samen ondernemen, zo merkt Wim Korsten terecht op, heeft voordelen, bij voorbeeld dat je elkaar aanvult. In de praktijk blijkt echter ook dat samenwerken niet zelden eindigt in onverkwikkelijke zakelijke en persoonlijke geschillen. Juist als een zaak van twee of meer mensen samen is, is het uit elkaar gaan vaak pijnlijk. Het zou daarom goed zijn startende ondernemers erop te wijzen dat het verstandig is om in de tijd dat alles goed gaat alvast duidelijke afspraken te maken over het geval dat het misgaat.

Dat neemt niet weg dat Wim Korsten in dit boek de grote hoeveelheid verschillende aspecten aan het ondernemen op een overzichtelijke en vooral begrijpelijke en gestructureerde manier voor het voetlicht brengt. Het is met de lijstjes en verwijzingen, ook op de website

www.ikwerkvoormezelf.nl inderdaad een doe-het-zelf boek. Het vervangt niet een persoonlijke coach, maar de vlotte en aansprekende schrijfstijl en de afwisselende vormgeving maken het doe het zelve tot iets waar je zin in krijgt.

* Ad van der Made is organisatieadviseur en coach, en als docent management & organisatie verbonden aan de School of Accountancy and Controlling van Nyenrode Business Universiteit www.vandermadeconsulting.nl