

## HET STARTEN VAN EEN EIGEN BEDRIJF (XXX)

ONDERNEMEN MAG U LEREN. DAT IS DE BELANGRIJKSTE BOODSCHAP VAN JACQUELINE ZUIDWEG, ZAKENVROUW VAN HET JAAR 2012 EN MEDE-INITIATIEFNEMER VAN STICHTING MKB DOORSTART.NL. DEZE DIENSTVERLENING IS OPGEZET OM IN DE KERN GEZONDE ONDERNEMINGEN MET (DREIGENDE) FINANCIËLE PROBLEMEN IN EEN VROEG STADIUM HULP TE BIJEN, OM ONNODIGE BEDRIJFSBEËINDIGINGEN TE VOORKOMEN. JACQUELINE: "EEN STARTER WIL ZIJN DROOM VERWEZENLIJKEN, MAAR WEET NOG NIET ALLES. ZEKER NIET OP FINANCIËEL TERREIN." EEN VAN DE VOORNAAMSTE TIPS DIE ZIJ DAAROM HEEFT: "ZORG DAT U UW FINANCIËN BIJHOUDT. EN MAAK DAT LEUK. U MAG HET LEREN, MAAR NIET NEGEREN."

# HET BELANG VAN HET BIJHOUDEN VAN UW FINANCIËN

36



Een uitgesplitste jaardoelstelling.

Financiën. Daar hebben ook veel schoonheidsspecialisten een hekel aan. Jacqueline Zuidweg herkent dat: "Toen ik met mijn eigen onderneming startte, vertrouwde ik op mijn accountant. Maar die was toch wel erg duur. Bovendien is het beter om zelf inzicht te hebben in de cijfers." Zij adviseert de schoonheidsspecialist om kritisch naar zichzelf te kijken. "Door kritisch uw cijfers door te nemen, kunt u eventuele problemen vroegtijdig herkennen en aanpakken."

### PRIVÉ VERSUS ZAKELIJK

Vanuit het hart en vanuit een drive om het vak als schoonheidsspecialist uit te oefenen, starten velen een eigen praktijk. Jacqueline: "Maar er komt veel meer bij kijken. Naast de expertise op uw terrein, is onder meer marketing van belang. Bent u zichtbaar voor uw potentiële cliënten. En kunnen zij u vinden? Dat is iets dat velen niet op school hebben geleerd." Nog een vraag die zij stelt: "Zou u in uw eigen salon klant willen zijn? Ziet alles er pico bello uit?" Het andere hete hangijzer is het doorzien van de financiën: "Hoe goed begrijpt u de cijfers? Ook al houdt een boekhouder uw administratie bij, u bent zelf eindverantwoordelijke. Zoek een boekhouder met wie u een klik heeft, en die u alles goed kan uitleggen. U hoeft dat niet in een keer te begrijpen, dat kan ook in stappen." Ver-

der vindt Jacqueline het belangrijk dat er een duidelijke scheiding is tussen de zakelijke en privéboekhouding. "Doe dat niet in een pot, maar houd het overzichtelijk. En het is essentieel om buiten gemeenschap van goederen te trouwen. Is dat niet het geval, zet dat dan zo spoedig mogelijk om naar huwelijkse voorwaarden. Want anders kunnen zakelijke partners verhaal komen halen bij uw privépartner."

### MKB DOORSTART

Om helder te krijgen of u nog steeds goed bezig bent met uw (net gestarte) onderneming, is MKB Doorstart opgezet. Op dit moment is dat alleen nog in de provincie Flevoland beschikbaar, maar binnenkort wordt dat over het hele land uitgerold. Wat zijn de voordelen daarvan? Jacqueline: "Eigenlijk begint het bij het realiseren dat er een probleem is. Ondernemers schamen zich daar vaak voor en steken hun kop in het zand. Tijdens deze ontkenkende fase bagatelliseren zij dat er sprake is van financiële nood. Dat is jammer, want dan kan er ook geen hulp geleverd worden. Vaak zullen ondernemers uit schaamte pas als het water aan de lippen staat, om hulp vragen. Maar dan is de schade meestal al fors." Trek eerder aan de bel, is dan ook haar boodschap. Via MKB doorstart kan dat. De zakenvrouw: "Allereerst vindt er een oriënterend gesprek plaats waarbij geïnventariseerd wordt wat het probleem is. Op basis daarvan wordt een eerste advies gegeven, gebaseerd op de doelen die de ondernemer nastreeft. Vervolgens wordt met een bedrijfskundige daar dieper op in gegaan. Het kan zijn dat er dan wordt geadviseerd om een herfinanciering aan te vragen als bijvoorbeeld bij de start niet genoeg kapitaal voorhanden was. Of de ondernemer krijgt het advies om een coach in te schakelen en kan daarnaar worden doorverwezen. De coach kan de te volgen strategie bespreken en bijvoorbeeld adviseren hoe u meer cliënten naar uw salon krijgt."

### FINANCIËEL INZICHT

Businesscoach en bestuurslid van de Branchevereniging Ondernemerscoaching Bedrijven, Alex Goutier, herkent dat schoonheidsspecialisten na de start nog niet genoeg aan-



Businesscoach Alex Goutier benadrukt het belang van financieel inzicht in uw schoonheidsinstituut. Zie [www.artemisjob.nl](http://www.artemisjob.nl) en [www.bvbroc.nl](http://www.bvbroc.nl).

dacht besteden aan het ondernemerschap. "Daar horen de financiën ook bij. En er kan niet altijd een stijgende lijn in de inkomsten zitten. Terugloop is normaal. Denk bijvoorbeeld aan een vakantieperiode, maar ook aan het effect van het door de gemeente afzetten van een straat. Ook al bent u vaktechnisch nog zo goed, daar heeft u geen invloed op. U dient er echter wel rekening mee te houden. Het is daarvoor van belang om prognoses te maken. Dan kunt u zien wat u te kort komt, en kunt u stappen zetten om dat op te vangen." Ook Alex benadrukt dat financieel inzicht van groot belang is. "Het is dan fijn om een coach te hebben die u met raad en daad kan bijstaan, iemand met wie u uw zorgen kunt delen." Een ander aspect dat bij het coachen aan de orde kan komen, is de persoonlijke ontwikkeling. Alex: "Als starter wordt u geconfronteerd met veel meer zaken dan alleen het vakmanschap. Wat voor eigenschappen heeft u als ondernemer nodig en hoe kunt u die ontwikkelen." Hij merkt dat voor het welslagen van een onderneming een bepaalde mate van zelfvertrouwen noodzakelijk is. Daarom adviseert hij zijn cliënten wel eens om wat extra aandacht aan hun uitstraling te geven: "Het uiterlijk van de schoonheidsspecialist moet matchen met de sfeer van de salon." Voor het uiterlijk is het eveneens van belang hoe u zich

voelt, hoe goed u letterlijk en figuurlijk in uw vel zit. Vandaar dat Alex zaken als sporten en goede voeding aan de orde laat komen: "Ook dat is nodig om succesvol te zijn en te blijven." Hij merkt dat als de schoonheidsspecialist als persoon groeit, het bedrijf eveneens een boost krijgt. Een goede coach is volgens Alex iemand die zowel meedenkt over de zakelijke aspecten van de onderneming als met de persoonlijke en emotionele kant die daarmee samenhangt.



Jacqueline Zuidweg is zakenvrouw van het jaar 2012 en mede-initiatiefnemer van Stichting MKB Doorstart.nl. Zie [www.jacquelinezuidweg.nl](http://www.jacquelinezuidweg.nl) en [www.mkbdoorstart.nl](http://www.mkbdoorstart.nl). (foto: Hester Doove)

voelt, hoe goed u letterlijk en figuurlijk in uw vel zit. Vandaar dat Alex zaken als sporten en goede voeding aan de orde laat komen: "Ook dat is nodig om succesvol te zijn en te blijven." Hij merkt dat als de schoonheidsspecialist als persoon groeit, het bedrijf eveneens een boost krijgt. Een goede coach is volgens Alex iemand die zowel meedenkt over de zakelijke aspecten van de onderneming als met de persoonlijke en emotionele kant die daarmee samenhangt.



37

ANDREA LELIVELT UIT BUSSUM STARTTE VORIG JAAR OPNIEUW MET HAAR EIGEN BEDRIJF. ZIJ WERKT ALS HUIDTHERAPEUT EN HAD ALTIJD EEN GOEDLOPENDE PRAKTIJK. MAAR NA TWEE ZWANGERSCHAPPEN EN VERSCHILLENDE VERHUIZINGEN, OOK VAN HAAR WERKPLEK, WILDE DE DOORSTART NIET ECHT LUKKEN. ANDREA: "IK STOND OP HET PUNT OM DE HANDDOEK IN DE RING TE GOOIEN. IK VIND MIJN WERK HEEL ERG LEUK, DE CLIËNTEN ZIJN ALTIJD HEEL TEVREDEN, MAAR EEN GOEDBELEGDE BOTERHAM, DAT LUKTE NIET ZO SNEL." ZIJ ZOCHT HULP BIJ EEN COACH. ALEX GOÛTIER BEGELEIDDE HAAR IN HET PROCES OM ER NIET ALLEEN FINANCIËEL OP VOORUIT TE GAAN, MAAR OOK PERSOONLIJK TE GROEIEN. ANDREA: "EEN EIGEN BEDRIJF IS ALS EEN GROTE SPIEGEL. ALS ER IETS FOUT GAAT, DAN KOMT DAT DOOR JEZELF. PERSOONLIJKE ONTWIKKELING IS DAARVOOR BELANGRIJK. ALEX HIELP ME VERDER. NIET ALLEEN MET TIPS VOOR HET KRIJGEN VAN MEER CLIËNTEN, MAAR OOK MET BIJVOORBEELD MARKETING EN DE FINANCIËN. HIJ VROEG ONDER ANDERE HOEVEEL CLIËNTEN IK PER DAG NODIG HEB OM MIJN PRAKTIJK DRAAIEND TE HOUDEN. IK HAD GEEN IDEE. EN IK WILDE ER AANVANKELIJK OOK NIET OVER NADENKEN, ZO SLECHT GING HET NA DE START." BOVENDIEN REALISEERDE ANDREA ZICH NIET DAT DE SOCIAL MEDIA TEGENWOORDIG VAN GROOT BELANG ZIJN OM MEER CLIËNTEN TE TREKKEN. ANDREA: "KENNIS OP MIJN VAKGEBIED HEB IK GENOEG. IK BEN ALTIJD CURSUSSEN BLIJVEN VOLGEN EN BEN ESTHËTICIËNNE BLIJVEN LEZEN. KOMT EEN CLIËNT EENMAAL BIJ MIJ, DAN WILLEN ZE BLIJVEN." OM TE ERVAREN WAT ER NOG ANDERS ZOU KUNNEN, IS ALEX OOK EEN KEER IN DE STOEL BIJ ANDREA GAAN ZITTEN. ANDREA: "IK WILDE GRAAG HOREN WAT IK ANDERS ZOU KUNNEN DOEN. MAAR GELUKKIG LIGT HET NIET AAN MIJN BEHANDELING; DAT ZIT WEL GOED." WAT WEL NODIG WAS, WAS MEER AANDACHT VOOR DE FINANCIËN VAN HAAR PRAKTIJK, EN VOOR DE MARKETING. "EN NU LOOPT MIJN PRAKTIJK METEEN AL EEN STUK BETER. IK BEN ZELFS EEN SAMENWERKINGSVERBAND AANGEGAAN MET DE HUISARTS HIER IN DE BUURT. OOK HIJ WAS ONDER DE INDRUK VAN DE RESULTATEN DIE IK BIJ MIJN CLIËNTEN BEREIK." VOOR MEER INFORMATIE: [WWW.ANDREALELIVELT.NL](http://WWW.ANDREALELIVELT.NL).



Huidtherapeut Andrea Lelivelt is blij met de adviezen van haar coach: "Ik hoef het niet allemaal alleen te doen. Het is fijn als een deskundig iemand met mij meedenkt en waardevolle tips geeft."