



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Hoe zet je een succesvol bedrijf op?



Hoe zet je een succesvol bedrijf op en wat zijn de stappen die je moet volgen? Wat zijn de Do's en Don'ts voor een jonge ondernemer? Hieronder geven we in detail uitleg over de Nederlandse startup! Als je hebt besloten om je eigen bedrijf op te starten, dan betreed je een nieuwe wereld opent, met een breed scala aan mogelijkheden.

Hoewel het duidelijk is dat er geen kant en klaar recept is voor het vinden van goede ideeën en het opstarten van een bedrijf, hebben we de belangrijkste informatie in het Nederlandse landschap beknopt samengevat. Het is verder belangrijk op te merken dat elk TBG-land positief-kritisch zal spiegelen over de kennis, hieronder weergegeven, zodat het kan worden toegepast en aangepast naar de lokale / nationale praktijk. Dus we kunnen deze expert standpunten toevoegen.

Voordat je daadwerkelijk begint, is het belangrijk om jezelf te ontdekken. Wat wil je doen in je leven? Wat is je droom? Heb je de ambitie om een ondernemer te worden? Als je dat wil - maar ook als je niet wilt - je moet ervan bewust zijn dat jijzelf ook een merk vertegenwoordigt; Jij als persoon is het merk 'Ik'. Dus, voordat je begint te werken of start met je bedrijf is het merk 'ik', je persoonlijke merk (personal branding) er al. In het digitale tijdperk waarin we leven is je 'personal brand' steeds belangrijker geworden. Naar schatting driekwart van de consumenten zeggen dat sociale media van invloed is op hun beslissingen (tot aankoop). Bijna 90% van de bedrijven maken op dit moment gebruik van Twitter, Facebook en andere netwerken.

Personal Branding: Het Merk 'IK'

Het is een feit dat alle jongeren een gebrek aan werkervaring hebben, net zoals ze een gebrek aan ervaring in het bedrijfsleven hebben. Daarentegen hebben ze wel veel smartphone-ervaring. Dus het enige wat jongeren daadwerkelijk hebben is hun eigen persoonlijke merk. Een professionele digitale identiteit is de eerste stap die leidt naar elke vorm van formele werkervaring, die zal leiden tot een aanzienlijke verbetering van loopbaanontwikkeling en / of het starten van een bedrijf. Dus het is belangrijk dat een jongere in staat wordt gesteld om zijn/haar 'smartphone ervaring' op Facebook, Twitter, etc. toe te passen in relatie tot de wereld van werk ...

Waarom? Nou, in 40 milliseconden, zijn we in staat om bepaalde conclusies te trekken over een persoon op basis van een foto ... Dat is minder dan de helft van een tiende van een seconde. Wauw! Dus als je niet de verkeerde eerste indruk wilt maken: Er zijn 7 elementen die essentieel zijn voor een goede profielfoto zijn. De 7 elementen zijn:

- Glimlach met tanden
- Donker gekleurde pakken, licht gekleurde knopen
- Kaaklijn met schaduw



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- hoofd-en-schouders, of hoofd-tot-taille foto
- Squinch - Het draait allemaal om de Squinch! Moet je zien: 'Fotograaf Peter Hurley verklaart de squinch': <https://youtu.be/ff7nltdBCHs>
- Asymmetrische samenstelling
- Ogen onafgedekt

Het Proberen waard, met betrekking tot het maken van de perfecte profiel foto:

- Tegenover de camera (of juist niet)
- Heldere achtergrond
- Het gezicht van de lamp (De bron van het licht moet van voren komen)
- Ten minste 600 pixels.

Het is belangrijk op te merken dat bij 'prikkelende' foto's als teken worden gezien dat het onderwerp niet geloofwaardig en/of competent is'. Verder: Alleen gezichten. Geen familie, vrienden, honden, logo's, etc.

Andere dingen om te vermijden:

- Hoeden
- Zonnebril
- Haar, schittering en schaduwen over de ogen
- Glimlach
- Sexy

Onderzoekers van de afdeling Psychologie van de Universiteit van York analyseerde 1.000 afbeeldingen van gezichten, om de specifieke gezicht tics en functies te duiden die helpen om een goede eerste indruk te maken. Het is belangrijk dat u rekening houdt met:

- Toegankelijkheid - 'Wil deze persoon mij helpen of me kwaad doen?'
- Dominantie - 'Kan deze persoon hulp bieden of mij schade toe brengen?'
- Jeugdigheid-aantrekkelijkheid - 'Zou deze persoon een goede romantische partner zijn of een rivaal?'

Waarom Personal Branding?

Om personal branding goed te kunnen begrijpen, begin je met een Google-zoekopdracht op je eigen naam; De kans is groot dat je een lijst van je meest vooraanstaande sociale profielen krijgt te zien, zoals: LinkedIn, Pinterest, Instagram, Twitter en Facebook) in uw zoekresultaten. Vergeet niet dat alles wat je online doet, een weergave is van je 'personal brand' (persoonlijke merk) ... Dus kies je platforms.

Als het gaat om online personal of business branding, dan is het creëren van sociale media profielen absoluut noodzakelijk.

Of je nu gewoon probeert om meer exposure online te krijgen, contact te maken met je fans of klanten, of dat je er aan werkt om je online reputatie te zuiveren, dan is het aanmaken van sociaal netwerk profielen de juiste weg omdat je dan sterk zal scoren in de zoekmachine op resultaten wanneer mensen zoeken op je naam. Het is derhalve van vitaal belang om een samenhangend en consistent merk en boodschap over alle deze sociale platforms te presenteren. Zo niet, dan loop je



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



het risico dat er verwarring wordt gecreëerd over jouw persoonlijk merk doordat er gemengde berichten aan jouw publiek worden verspreid.

Reserveer je naam overal

Een tijdje geleden, was je gebruikersnaam, of de naam die vaak opduikt in de URL (<https://twitter.com/PieterVschie> zoals) zeer belangrijk bij het verkrijgen van je profiel en om goed te scoren in de zoekresultaten. Echter, in tegenstelling tot de gebruikelijke website SEO, dat zegt dat de URL tellingen je rangschikking bepalen, de echte ranking wordt middels Social Media profielen bepaald en gebeurt met je naam. Dus zorg ervoor dat de naam waaronder je gevonden wilt worden goed invoert en benut. Dit is natuurlijk niet anders met betrekking tot de naam van je start-up /bedrijf. Je moet je doel definiëren: Wat hoop je te bereiken wanneer mensen zoeken naar jouw naam? Wat wil je dat ze zien? Het is altijd een goed idee om je maximaal te identificeren en te profileren op drie expertises: Waar wil je bekend voor worden? Met wie wil je je verbinden? Het internet wordt overspoeld met ondernemers en deskundigen, dus moet je bepalen wat je uniek maakt. Dus dat betekent ook dat je een goede bio moet schrijven! Het beschrijven wie je bent en wat je doet, is een van de belangrijkste stappen bij het opzetten van een Social Media-account voor het merk 'IK'. Je bio op je belangrijkste sociale profiel is meestal alleen maar een zin of twee over jezelf of jouw bedrijf – (Elevator Pitch) en behelst je belangrijkste zoekwoorden. Zorg ervoor dat je bio volledig naar je potentieel is gevuld: Dit om je te onderscheiden van de massa.

Het opstarten van een bedrijf begint met een idee

Roel Gielkens, een jonge Multi-ondernemer vat zijn 'bedrijfsstudiereis' bij het opstarten van een onderneming als volgt samen en verdeelt ze in 5 punten:

- Idee
- Het opzetten van het bedrijf
- Maak (wat) geld
- Evalueren en te verbeteren
- Inzet en commitment

Voordat je kunt gaan oogsten wat je hebt gezaaid, is er eerst een tijd om na te denken en te brainstormen over een idee. Met andere woorden: je moet bereid zijn om uitdagingen aan te gaan en op te pakken - hetzij als aanbieder van diensten en/of producten, als zelfstandig ondernemer, een eenmanszaak, een onafhankelijke ondernemer, of als freelancer. Het voordeel voor een zelfstandige is het aangename gevoel van vrijheid en onafhankelijkheid, maar je draagt natuurlijk ook bepaalde risico's. Of u nu diensten of producten aanbiedt: u doet dit op eigen risico, wat betreft de kosten, maar ook met de volledige verantwoordelijkheid jegens derden. Afgezien daarvan, als zelfstandige heb je ook bepaalde verplichtingen, zoals het betalen van belastingen en BTW en het bijhouden van een goede administratie met betrekking tot uw bedrijfsactiviteiten. Een goede voorbereiding is essentieel als je gaat beginnen. In Nederland ben je niet alleen; Er is tal van bekwaame hulp te vinden in en rondom het Nederlandse bedrijfsleven ...



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Idee

Bouw op waar je in gelooft - want dat is de eerste stap naar het opbouwen van een groot merk

Waar denk je dat een groot en goed zakelijk idee vandaan komt? Het komt voort uit passie, zelfvertrouwen, toeval, eerdere ervaringen, copy-cat en wat dronken nachten (hoewel dat laatste is twijfelachtig). Dus het is waar dat het overall vandaan komen

Wanneer is het idee perfect en kan je er een groot bedrijf van uit de grond stampen? Het idee is slechts een begin, hoe je verder gaat en aan het idee uitwerkt is veel belangrijker. Bijvoorbeeld: Facebook: het oorspronkelijke idee was het opzetten van een rating pagina van meisjes, en om je ex-vriendin voor schut te zetten. Het is duidelijk dat de volgende stappen en het uitwerken van het idee heeft geleid tot een beter Facebook product ...Enfin: Wanneer je helemaal alleen bent, zittend op je donkere kamertje en je afvraagt waarom je bedrijf niet in slaagt, is er slechts één ding om dat je de kracht geeft om door te gaan: - je gelooft in eigen kunnen en het geloof in je doel. Streef niet naar 10% verbetering. Maar maak het radicaal beter, uniek en anders. In de huidige samenleving creëren we gezamenlijk geweldige producten, diensten en bedrijven door middel van ondernemerschap. Doe goed onderzoek, graaf diep en beslis op het juiste moment om iets radicaal anders en beter op te bouwen. Wees ook voorbereid om te worden gekopieerd. Begin er niet aan tenzij je weet dat je de imitatie zal overleven. Als je idee is echt uniek is en uit de startblokken schiet, kunt u de minuten tellen voordat de Copy-Cats opdoemen. Hoe gaat u de concurrentie met de grote 400 kilo gorilla's op je woningerf? Of zelfs, hoe weer je je tegen de kleine jongens? De sleutel is, het opzetten van een systeem van continue innoveren''. Hoewel je natuurlijk ook de weg van Honest Tea kunt bewandelen – word vrienden met één van de gorilla's en laat hen je uitkopen (Coca-Cola Company kocht Honest Tea in 2011.)

Het opzetten van een onderneming

Hoe start je op na de ontwikkeling van je idee? Dit hangt af van wat je precies wil doen. Wie doet het en hoe doen ze het? Wat zou je verbeteren? drs. Gielkens vertelt: 'Geen van mijn bedrijven is uniek ... maar de persoonlijke inbreng maakt je bedrijf!'

Om de startende ondernemer of professional tegemoet te komen, kent het Nederlands recht verschillende rechtsvormen, zoals de eenmanszaak, besloten vennootschap (BV), Naamloze Vennootschap (NV) of een commanditaire vennootschap. De belangrijkste punten bij de keuze zijn de kwesties van de aansprakelijkheid als je onderneming schulden opbouwt, en welk fiscaal regime van toepassing is. In Nederland kun je een eenmanszaak te vestigen zonder een notariële akte. Inschrijving in het handelsregister is verplicht. Als particulier kun je maar één eenmanszaak registreren. Echter, je kunt meer dan één merknaam hebben en diverse bedrijfsactiviteiten onder verschillende merknamen uitvoeren. Deze activiteiten kunnen worden uitgevoerd op hetzelfde of op een ander adres, als bijkantoor van de eenmanszaak. De meerderheid van de Nederlandse ondernemers kiezen bij het opstarten voor een eenmanszaak of vennootschap onder firma als rechtsvorm voor hun bedrijf, als basis om zaken te doen in samenwerking met anderen.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Inschrijving in het Nederlandse handelsregister is verplicht voor elk bedrijf en elke juridische entiteit, met inbegrip van 'freelance' en 'ZZP' ('zelfstandige zonder Personeel' = zelfstandigen zonder personeel).

Ondernemersplan

Uit de statistieken blijkt dat de bedrijven die zijn begonnen na een gedegen ondernemersplan meer kans hebben om succesvol te zijn. Het opstarten van een bedrijf vereist een aantal stappen en belangrijke beslissingen. Het proces van het creëren van een business plan stelt je in staat om te kijken naar je bedrijf in zijn geheel. Het maakt niet uit hoe groot of klein je bedrijf is, het zal je helpen om je sterke en zwakke punten in kaart te brengen. Banken vereisen een business plan indien je een lening met hen wilt afsluiten. Zelfs als je de bank niet nodig hebt, en de financiering van je onderneming geen probleem is, zal een business plan zeker helpen om de gevolgen van het opstarten van een bedrijf te begrijpen. Het zal een belangrijke bijdrage leveren aan de professionele en efficiënte start-up van uw onderneming (Opmerking: Het indienen van een business plan is voor niet-EU en niet-EER onderdanen een voorwaarde om je eigen bedrijf in Nederland te kunnen starten).

Beginnen

Het is raadzaam om het plan zelf te schrijven. Daarbij krijg je een beter inzicht in je doelstellingen, streefcijfers en toekomstige klanten of hoe je klanten kunt winnen. Cruciale vragen die aan de orde zijn:

- welke juridische vorm past het beste bij je onderneming ?;
- welke producten of diensten bied je aan (Do's en Don'ts) ?;
- wie worden je klanten ?;
- welke promotionele activiteiten worden ingezet om contracten te krijgen ?;
- Hoe vergroot je je bekendheid en zichtbaarheid ten opzichte van de doelgroep ?;
- welke prijzen en vergoedingen hanteer je?;
- financieel plan (beschikbare budgetten, verwachte omzet, investeringen) ?;
- welke verzekeringen heb je nodig ?;
- welke vergunningen en / of licenties zijn er nodig ?;
- Welke bestuurlijke organisatie, en in welke vorm ?;
- wat moet worden opgenomen in de algemene voorwaarden - indien van toepassing?

Een aanzienlijk aantal parttime en fulltime ondernemers runnen hun bedrijven vanuit hun huisadres. Anderen huren een kantoorruimte, een winkel of op andere plaatsen waar zij hun zaken activiteiten hebben geregistreerd. Wat je ook kiest, let op. In de praktijk is het opzetten van een onderneming in een woonwijk opgegeven adres toegestaan mits:

- het soort bedrijf u uitvoert kan worden aangemerkt als een kantoor;
- uw klanten niet het huis bezoeken;
- er geen overlast wordt veroorzaakt bij uw burens;



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- slechts een klein deel van het huis wordt gebruikt voor zakelijke activiteiten.

Jonge ondernemers in Nederland gebruiken op dit moment vaak gezamenlijk gedeelde kantoorruimte – Area Business Hubs - om zaken te doen.

Ga (wat) geld verdienen

Bottom line is altijd: Hoe kan ik geld verdienen? Een goede onderneming heeft altijd klanten nodig die het product willen. En de verkoop van je product moet geld opleveren, anders kun je niet overleven ...

Hoe kun je geld maken uit je bedrijf? Ga de boer op – Ga de markt op! Doe dit door middel van:

- Sociale media
- Netwerk bijeenkomsten bezoeken waar je klanten zijn
- Conferenties
- Koude acquisitie: probeer het gewoon !

Evalueren en verbeteren

Je moet continu zoeken naar verbetering. Vraag feedback bij je klanten. Je zult zien dat er na de start er een heleboel slechte dagen zijn. Maar falen is goed, als je er van leert:

Zoek naar de toegevoegde waarde voor je klant:

- Denken dat je iets goeds hebt is een goede start
- Nadenken en verklaren waarom je product zo'n goed product is, is nog beter
- Dit kan wel op een miljoen manieren: Krijg zo veel afspraken mogelijk (Headhunting: 10 gesprekken kunnen acht keer een NEE opleveren en twee keer een JA. Als de afspraak nog niet is gegaan zoals gepland, denk dan na hoe op te volgen, en te verbeteren.
- Bouw reserves op en zorg voor genoeg energie voor pech en fouten "Dit is natuurlijk een geweldig advies, maar soms uiterst moeilijk uit te voeren. Want welke startende onderneming of groeiend bedrijf heeft reserves en genoeg liquide middelen? Ren zo afgetraind als je kan en verspil zo weinig mogelijk geld of energie. Fouten en pech langs de weg horen er bij. Het hebben van een goede oorlogskist vol kapitaal en energie kan je daarmee helpen omgaan
- Nooit , nooit je controle over het product opgeven - totdat je gaat verkopen "Indien je controle afstaat loop je het risico van cultuurverlies en verlies van visie, van het bedrijf dat je zorgvuldig hebt opgebouwd. Hoewel Honest Tea verhoogde haar investeringskapitaal vanaf het begin, en de medeoprichters bleven altijd in de bestuurdersstoel. (En ja - Goldman kan als CEO nog steeds op zijn



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



visie van Honest Tea varen, maar zijn baas bij Coca-Cola kan 'nee' zeggen op elk moment, dus de echte controle is voorgoed voorbij..)

- Sluit geen compromissen over de grote dingen – sluit compromissen over al het andere. Visie. Doel. Kernwaarden. Schrijf deze dingen in steen en geef nooit toe. Flexibiliteit in je waarde proposities, producten en diensten die je dient op te bouwen om je doel te bereiken is enorm belangrijk. Veel ondernemers lukt het niet om de juiste 'afslag op de markt' te vinden. Je dient je namelijk aan te passen aan de wensen van je klanten

- Zoek uit hoe je je doelen bereikt met een klein budget - knip dan dat getal door de helft. Pas de principes van 'Lean' toe op je bedrijf vanaf dag 1. Geen kantoren met opsmuk. Geen elegante full colour brochures. Je doel is om in leven te blijven totdat je de geheime formule voor succes kunt vastnagelen. Het opblazen van de begroting zal niets anders dan een snelle dood tot gevolg hebben

- Het is een marathon, geen sprint. Het opbouwen van een bedrijf is niet voor mensen met een zwak hart of voor snelheidsduivels. Het beklimmen van de Mount Everest doe je niet in 3 eenvoudige stappen:

- 1) besluit dat u wilt om het te doen;
- 2) vlieg naar Nepal met nul voorbereiding;
- 3) sprint in een rechte lijn omhoog de berg op in 12 eenvoudige minuten.

Dus zorg ervoor dat je de juiste systemen inbouwt voor de lange-afstandsvluchten en focus op kleine aangesloten stapjes: Het duurt 26.364 stappen van 7"elk om de Mt. Everest te beklimmen, en dat is vanaf halverwege, vanuit het Basiskamp.

Build the enterprise and the brand as if you'll own them forever.

Will you sell your business someday? Maybe. Should that be the sole reason you are building it? Probably not. When you start and build a business based on passion and purpose, with a burning desire to solve the pain of your customer through the deliverance of monetizable value, you build a far more valuable enterprise. Those in it for the short-term quick buck rarely succeed.

Commitment

Commitment is een van de belangrijkste dingen. Waarom is het belangrijk om commitment en passie te hebben? Omdat het hard werken is en je hebt een goede balans met je privéleven dient te bewaken. Stel je eens het pad naar een enorm succesvolle bedrijf voor: Oprichters werken vaak koortsachtig 18 uur per dag achtereen, gedurende ten minste 5 jaar recht. Is dat te allen tijde zo? Nee dat niet. Goldman, vertelde me dat er ronduit twee redenen zijn dat hij de moeilijke jaren doorstond: de eerste - hij geloofde in zijn doel; de tweede - zijn drang naar persoonlijke balans. Het



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



idee dat we geen familierelaties, geen persoonlijke gezondheid of generlei niveau van gezond verstand nodig hebben om onze eigen business op te bouwen is een misvatting. Neem het van mij - ga daar niet heen.

Bouw de onderneming en het merk op alsof ze voor altijd zal bezitten.

Wil je op een dag je bedrijf verkopen? Kan zijn. Is dat de enige reden waarom je deze opbouwt? Waarschijnlijk niet. Wanneer je een bedrijf op basis van passie en doelstelling opstart en begint te bouwen, met een brandend verlangen om de je klanten te bedienen op hun weken en problemen voor hen op te lossen, dan bouw je een zeer waardevolle onderneming op. Degenen die het voor de korte termijn en het snelle geld doen zullen zelden slagen.

Bron: o.a.:

- Source Eric T. Wagner / Forbes 2016
- Source drs. R. Gielkens / First steps in starting up a (successful business Dutch TBG Meeting 14-15th April 2016
- Source Presentations drs. P.G.J.C. van Schie MA / April TBG 2016
- Source P. Hurley / It's all about the Squinch! 19/11/2013 YouTube
- Source Staring your own business as a self-employed entrepreneur / Kamer van Koophandel
- Source: Department of Psychology at University of York, Richard J. W. Vernon, Clare A. M. Sutherland, Andrew W. Young, and Tom Hartley 17th July 2014
- Source: Dutch Ministry of Education



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Een positief-kritische noot - Kroatie

Hoe zet je een succesvol bedrijf op?

Op basis van het bovenstaande artikel (en na de gevolgde presentatie) op basis van het, is het goed om vast te stellen dat in het algemeen er grote overeenkomsten zijn tussen de Nederlandse en Kroatische jongeren op school, en dit geldt natuurlijk ook voor alle jonge mensen in de westerse wereld. Inderdaad, ze zijn verslingerd aan hun mobiele telefoons. Het is een manier van leven en ze vinden het steeds moeilijker om van de mobiele telefoon af te stappen, zo niet onmogelijk. Ze controleren voortdurend of er berichtjes binnen zijn gekomen, het hoofd altijd schuin naar beneden, zelfs wanneer het ongepast zou kunnen zijn. Het is een verslaving voor de meerderheid van de jongeren heden te dage. Natuurlijk, het is tegenwoordig niet alleen de mobiele telefoon, met de sociale netwerk platforms, internet browsers, video's, muziek wordt elk elektronische apparaat door jongeren gebruikt, indien mogelijk alles teruggeschroefd en in één apparaat. Als het gaat om de verkoop van jezelf als een merk, jezelf laten zien, je presenteren en reclame maken voor jezelf is het een perfecte medium. Zoals weergegeven in het oorspronkelijke artikel stelt het hen in staat zich te verbin

den met de wereld. Het is een kwestie van seconden, het uitwisselen van media inhoud en het verspreiden van informatie.

Vandaag de dag, is het toenemende mobiele gebruik in zakelijke termen tamelijk gunstig. Het versnelt niet alleen het proces, maar is ook overal en voor iedereen beschikbaar zijn. Verder is het ook een stuk van de apparatuur waar jongeren erg vertrouwd mee zijn, leuk en makkelijk in gebruiken. Wanneer het gaat om de elementen die een goede profielfoto kenmerken moet er rekening mee worden gehouden dat de meeste van onze jongeren er niet in slagen om trouw te blijven aan deze criteria. Hoewel ze graag foto's van zichzelf maken en plaatsen, dragen ze stevast een zonnebril, bezigen ze een geforceerde glimlach, gek poses. Het is dus moeilijk te geloven dat een aantal van onze jonge ondernemers, daadwerkelijk denken dat hun online profiel hen verder zou kunnen helpen. Ze moeten een beslissing nemen en proberen hun persoonlijk merk online te branden. De fout die vaak wordt gemaakt, zoals eerder vermeld, is dat onze jonge mensen nog steeds de sociale netwerken niet als een business platform zien, maar in de eerste plaats een bron van plezier en spelletjes. Natuurlijk gebruiken ze Facebook en Instagram, maar voor hen is Mark Zuckerberg gewoon de man van FaceBook, niet de ondernemer die miljoenen heeft gemaakt met zijn (controversiele) uitvinding.

Jongeren in Kroatie zijn nog steeds niet op de hoogte van wat ondernemerschap inhoudt en iets zou kunnen zijn wat ze in eigen hand kunnen nemen. Ze hebben het gevoel dat je veel geld nodig hebt en extreem hoog formeel onderwijs moeten volgen. Ze hebben niet het idee dat ze de kansen kunnen verzilveren, zelfs niet wanneer ze een veelbelovend idee om mee te beginnen. Het probleem is niet alleen van persoonlijke aard, maar het is ook de bureaucratie dat het Kroatische systeem teistert. Het is bijna onmogelijk voor een ondernemer om te beginnen in Kroatië, zonder significant vermogen. De meest prominente jonge Kroatische ondernemers die succes hebben waren eigenlijk vrij goed bemiddeld (of hun families waren dat), zelfs vóór hun bedrijf de vlucht nam.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



In dat kader wil ik graag verwijzen naar de heer Mate Rimac, misschien wel hedendaags meest bekende jonge ondernemer in Kroatië en zeker een van de meest bekende lokale ondernemers in het algemeen. Wat heeft hij gedaan? Mr. Rimac ontwikkelde zijn eigen elektrische auto en uiteindelijk richtte hij het kleine bedrijf Rimac Cars (of Rimac Automobili) op. Momenteel is hij in zijn midden twintig, maar zijn bedrijf presenteerde onlangs de snelste private elektronische auto in de wereld op de meest recente Europese Auto Show. Hoewel dit allemaal klinkt als een geweldige triomftocht, een verfilming waardig, is het gemeengoed dat de Rimac familie niet een arme familie is, integendeel ze zijn relatief welvarend. Natuurlijk, een autobedrijf is nauwelijks een bescheiden onderneming, maar het punt dat we proberen te maken is dat de self-made ondernemer-miljonair, die start vanaf nul in Kroatië een welhaast onmogelijkheid is.

Jongeren zijn cynisch. Het systeem wordt geplaagd door dusdanige omstandigheden die het bijna onmogelijk maken voor een ontspruitende onderneming om te bloeien. Naast de eindeloze bureaucratie, benodigde vergunningen en contracten, zijn er bijna geen voordelen die het land kan bieden aan de ondernemers, laat staan aan de kleintjes zonder noemenswaardige uitgangspunten en budget. Deze aandoeningen smoren zeer effectief smoren het potentieel van elk veelbelovend idee. Mochten de omstandigheden voor een start-up veranderen, dan moet het gemakkelijker worden gemaakt voor jonge ondernemers om te beginnen op eigen kracht. Ik twijfel er niet aan dat ze jongeren meer kunnen leveren en bijdragen aan ideeën met hun eigen persoonlijke touch. Of misschien zouden ze bestaande idee verder ontwikkelen, bevorderen en uniek maken. Vanuit mijn ervaring, middels het samenwerken met mijn studenten, zowel in de klas als in de voorbereidingen voor de mobiliteit, hebben jongeren geen gebrek aan verbeelding. Natuurlijk, niet elk idee is een zekerheidje, maar daar waarbij het bij sommige ontbrak aan verbeelding, maakte anderen dat meer dan goed middels enthousiasme, net zoals de creativiteit van anderen een positieve invloed hadden op de degenen die daar wat meer moeite mee hadden. Ze werkten verbazingwekkend goed samen, waar de meer creatieve een beetje meer liberaal omgingen met hun verplichtingen, maar het waarmakten middels ideeën en keuze van visueel ontwerp, terwijl degenen waarbij creativiteit ontbrak, gefocust waren, hard werkten en meer systematische de ideeën uitwerkten. Het kwam uiteindelijk makkelijk samen en het was inspirerend om hen te zien slagen in de samenwerking.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Een positief-kritische noot - Turkije

Hoe zet je een succesvol bedrijf op?

Het opzetten van een bedrijf in Turkije doorloopt min of meer hetzelfde proces als in Nederland. Aansluiting met de wereld van werk en ondernemen wordt verkregen met behulp van sociale media, het creëren van een professionele digitale identiteit, waaruit blijkt dat je een betrouwbaar merk bent zijn de belangrijkste factoren bij de aftrap. Het verkennen van de markt, het leren over de 'Do's en Don'ts', het maken van een goede eerste indruk zijn ook belangrijke elementen. Het toevoegen van een persoonlijke touch aan je business idee helpt, en voorkomt dat je word geïmiteerd. Toch moet elke ondernemer klaar zijn om copy cats te weerstaan. Het opstarten van een paar juridische procedures borgen je originaliteit. Snel geld verdienen is zelden succesvol.

Als handelspost tussen Europa, het Midden-Oosten en Centraal-Azië, heeft Turkije een goede positie en dito economie, een geliberaliseerd investeringsklimaat en een uitstekend belasting regime. Het oprichten van een bedrijf in Turkije is vrij eenvoudig en minst tijdrovend in Europa. Je kan beginnen met het uitvoeren van de nieuwe productie in minder dan een week, als alle documenten op orde zijn, is de eerste stap het opstellen van de statuten van de vennootschap en de ondertekening door de bestuurders. Deze documenten zullen ook in Turkije notariëel moeten worden vastgelegd. Een minimaal maatschappelijk kapitaal kan dan op een bankrekening geopend van de onderneming worden gedeponneerd. Nadat het kapitaal is gestort (0,04% van het vereiste minimum kapitaal) en de oprichters hebben daarvan formeel een bewijs ontvangen, pas dan kan de registratie te starten. Inschrijfgeld is verschuldigd aan de Kamer van Koophandel, alsmede het overleggen van de benodigde documenten.

Het Turkse KvK geeft een registratiebewijs van de oprichting van de vennootschap en deze wordt gepubliceerd in de Turkse Staatscourant. Het bedrijf moet zich ook registreren voor BTW-aangifte bij de belastingdienst.

Meer relevante informatie met betrekking tot overeenkomsten tussen Turkse en Nederlandse bedrijven via onderstaande link:

<https://www.slideshare.net/mobile/ferruhtigli/comparison-of-turkish-and-dutch-participation-regimes>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Een positief-kritische noot - Griekenland

Hoe zet je een succesvol bedrijf op?

Het opzetten van een bedrijf in Griekenland is verre van de makkelijkste zaak van de wereld. Een essentieel obstakel is het vermoeiende en tijdrovende bureaucratische proces, zowel voor als tijdens het bestaan van de onderneming. Een andere negatieve factor is dat, als je een bedrijf opricht, moet je veel belasting te betalen. Als gevolg daarvan, en om te overleven vermijden en ontwijken het grootste deel van de bedrijven het betalen van belasting of vestigen zich in een Balkan-land als Bulgarije en de Voormalige Joegoslavische Republiek Macedonië. Ter illustratie: In Griekenland draag je 23% vennootschapsbelasting af, terwijl in Bulgarije of de Voormalige Joegoslavische Republiek Macedonië dit slechts 10% is. Jammer genoeg wordt in plaats van het probleem op te lossen het alleen maar erger. Een ander probleem is dat in Griekenland de verzekeringspremies erg hoog zijn. Bovendien is het bijna onmogelijk voor een nieuw bedrijf om een lening te verkrijgen van een bank, tenzij het bedrijf een geschiedenis van 3 jaar heeft en zich rendabel heeft bewezen. De enige manier om geld te krijgen bij de oprichting van een bedrijf is via het Nationaal Strategisch Referentiekader. Echter, rekening houdend met alle eerdere feiten en het feit dat de economische crisis zijn sporen heeft nagelaten op de omzet, zijn een heleboel mensen ontmoedigd en komen niet tot het opzetten van hun eigen bedrijf.

Ten aanzien van de sociale media, kan worden gesteld dat dit meer en meer wordt gebruikt, in het bijzonder door jonge ondernemers die met intelligente ideeën komen en digitale vaardigheden en competenties bezitten. Deze mensen draaien hun bedrijf meestal vanuit hun huisadres. M.b.t. het business plan: In Griekenland is dit niet verplicht bij de opstart van je bedrijf. Het is echter wel verplicht indien je van plan bent om financiering via de bank het Nationaal Strategisch Referentiekader aan te vragen.

In Griekenland is het gebruik van gedeelde kantoorruimte is niet zo populair.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Een positief-kritische noot – Portugal

Hoe zet je een succesvol bedrijf op?

1) Van idee tot Business Plan

Er zijn een paar redenen waarom je beslist om een ondernemer te worden - de meest voorkomende is de werkloosheid. Als gevolg van de economische crisis, verloren veel mensen in Portugal hun baan. Daarom is het creëren van je eigen werkgelegenheid de meest logische stap. Toch is het belangrijk om goed na te denken over bepaalde verschillende aspecten voordat je je spaargeld gaat investeren of ze in gevaar brengt als zekerheid voor een lening van de bank.

1.1) Persoonskenmerken

Wat voor kennis heb je, welke vaardigheden en ervaring heb je? Een persoon moet zich richten op waar je goed in bent, vertrouwen in eigen kunnen is nodig om succesvol te kunnen zijn. Wel moet rekening worden gehouden dat het een levensvatbaar bedrijf is ...

Streef niet vanaf het begin om de wereld te veroveren: wees voorbereid op eventuele mislukkingen en beheers en beheer je kosten zeer streng – en zie er op toe dat waar mogelijk je reserves probeert op te bouwen: kies bijvoorbeeld een gezamenlijke kantoorruimte of een bedrijf incubator, als je begint.

Kies je partner(s) wijs - hij, zij of ze moeten een gemeenschappelijk idee delen, moeten van meerwaarde zijn op het project. Een goede persoonlijke relatie is belangrijk, maar niet essentieel.

1.2) Het Business Idee

Als iemand een bedrijf wil starten en niet genoeg geld heeft, moet hij of zij niet bang zijn om samen met iemand anders op te trekken die zich in dezelfde omstandigheden bevindt. Het delen van elkaars deskundigheid kan een manier zijn om de krachten te bundelen of om geld te besparen. Dat is een schaars goed.

De ondernemer mag er niet van uitgaan dat er direct winst wordt gemaakt vanaf het begin. Want het kan enige tijd duren voordat de kosten kunnen worden betaald uit de opbrengsten. Je moet hard werken om in de markt je product aan de man te brengen en een aantoonbare toegevoegde waarde te zijn; problemen moeten worden beschouwd als mogelijkheden om het product te verbeteren.

Proberen jezelf adequaat te trainen op de punten die het business plan heeft gedefinieerd als onderbelichte vaardigheden is ook een belangrijk aandachtspunt - alvorens met het idee naar de bank te gaan, moet een volledige business plan worden geschreven, inclusief een kritische spiegeling.

De klanten staan meestal niet in de rij voor de deur van ons huis, dus de ondernemer moet bereid zijn van deur tot deur, van stad naar stad te gaan om potentiële klanten te kunnen binnen hengelen. Daarom moet hij worden voorbereid op afwijzingen, negatieve ervaringen, dagen zonder klanten enzovoort. Zorg ervoor dat je het 'het klant is koning' principe hanteert, hou rekening met je klant, luister naar wat ze te zeggen hebben, om je te kunnen aanpassen en je productportefolio uit te breiden. Men kan zelfs tot de conclusie dat het bedrijfsconcept niet werkt, dat er geen behoefte aan



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



is. Duw het niet door iemands strot, verspil dan geen tijd en geld! Kies een ander idee en begin helemaal opnieuw!

Na de eerste verkoop, dien je te evalueren en te verbeteren met de oorspronkelijke feedback die werd verstrekt.

2) Hoe kan ik een bedrijf opzetten – de operationele aspecten

Het initiatief voor het opzetten van een bedrijf omvat een aantal risico's die moeten worden afgewogen. Belangrijke beslissingen dienen te worden genomen, met inbegrip van het definiëren van de juridische status van het bedrijf - in termen van de ondernemers -en bedrijfsaansprakelijkheid.

2.1) Een onderneming uitgevoerd door één persoon uitgevoerd, kan de volgende vormen hebben:

- Empresario em Nome Individuele (eenmanszaak);
- Estabelecimento Individuele de Responsabilidade Limitada (Individual Limited Liability Establishment);
- Sociedade Unipessoal por Quota (Single Aandeelhouder Naamloze Vennootschap).

2.2) Ondernemingen die door meer dan één persoon worden uitgevoerd, kunnen de volgende juridische vormen hebben;

- Sociedade em Nome Colectivo (Collectief Partnerschap),
- Sociedade por Quota (Naamloze Gelimiteerde Vennootschap),
- Sociedade em comandita (Besloten Vennootschap),
- Sociedade Anónima (Naamloze Vennootschap) of
- Cooperativa (coöperatie).

Als je van plan bent personeel in dienst te nemen, dan moet je zeker de kosten daarvan doornemen. Je moet niet alleen het reguliere salaris betalen, maar 14 maanden van het salaris per jaar, de sociale zekerheid, 14 betaalde feestdagen en vijf weken betaalde vakantie betalen.

2.3) Als je je voorbereidt om een bedrijf in Portugal te beginnen is de eerste obstakel de taalbarrière. Als je geen Portugees begrijpt en vloeiend spreekt, moet een vertaler worden gehuurd, daar alle officiële documenten in het Portugees zijn.

2.4) Als je naar Portugal verhuist en je bezit een niet-Europese Unie nationaliteit, kan het erg moeilijk zijn om een verblijfsvergunning te verkrijgen met als argumentatie het opstarten van een bedrijf. Onderdanen van de Europese Unie (met een verblijfsvergunning) zijn echter vrij om zelfstandig in Portugal te wonen en werken.

2.5) Het proces van het opzetten van een bedrijf is onlangs vereenvoudigd, en er zijn alternatieve manieren beschikbaar. Dit zijn:

- Empresa Online (een bedrijf kan worden opgezet via het internet);
- Empresa na Hora, dit bedrijf maakt het mogelijk om iets op te richten in minder dan een uur door het aanleveren van documentatie tot een van haar speciale kantoren: Lojas da Empresa (Formele Business Centra) of Conservatórias de Registo Comercial (KvK's).



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dit eenvoudige proces is nog niet beschikbaar voor alle soorten juridische ondernemingen of in alle regio's van het land, zodat de traditionele procedure vaak nog moet worden gebruikt. De stappen in de procedure zijn:

- Vraag een Certificaat van Deelname en een identiteitskaart aan voor de voorlopige de juridische entiteit;
- Stort het kapitaal op een bankrekening geopend op naam en toenaam van de toekomstige activiteiten;
- Zorg voor een openbare akte, opgemaakt door een notaris (indien nodig);
- Dien een formele verklaring in voor het begin van je activiteiten bij het plaatselijk belastingkantoor;
- Registreer het bedrijf met de Conservatória do Registo Comercial (Bedrijfsregister);
- Schrijf je in als belastingbetaler.

Voordat je begint met je bedrijf, moet je een betrouwbare advocaat vinden. Het verkrijgen van juridisch advies zal je helpen bij het identificeren van eventuele beschikbare belastingvoordelen en zal je helpen te leiden door het bureaucratische proces in afwachting van je ondernemerschap.

2.6) Je moet veel aandacht besteden aan de wetgeving inzake de oprichting van bedrijven in bepaalde specialisaties van activiteiten, die mogelijk nog een licentie vereisen. Voor sommige bedrijven is het illegaal om de activiteit op te starten voordat hieraan een officiële status in Portugal wordt verleend en dien je bepaalde diploma's en/of certificaten te bezitten. Het is zelfs mogelijk dat een schriftelijk examen in het Portugees dient te worden afgenomen om een specifiek bedrijf te mogen openen. Lojas de Empresa (Formele Business Centra) kunnen helpen bij het formaliseren van je bedrijf en de adequate vergunningen en andere vereisten voor die specifieke sector van activiteiten.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Een Italiaanse Epiloog over het Opzetten van een Onderneming

Introductie

Het TBG project is een partnerschap van verschillende landen waarbij wordt nagedacht over de wijze waarop het Ondernemerschap en het Nederlandse Onderwijssysteem functioneert en kan worden aangepast aan hun lokale en nationale praktijk.

Dit onderwerp begon met de implementatie van de thematische workshops in Nederland in april 2016, in combinatie met de uitvoering van de pilot en online modules van het project "A Scuola d'Impresa" en was zeer nuttig. Zeer bijzonder was de wisselwerking tussen docenten en studenten die betrokken waren bij de uitvoering van het project TBG, het kritisch rapporteren over de pedagogische praktijk op het gebied van ondernemerschap onderwijs, en dit in de praktijk uitoefenen, met bijzondere resultaten van de studenten, verkregen tijdens de twee jaar van de project activiteiten.

In relatie tot het spiegelen van de school partners, bieden wij hierbij extra gedachten en suggesties over het opzetten van een onderneming.

Hoe zet je een bedrijf op en plan je je Zaken?

De vorming van de ondernemersgeest en mind-set is de focus, die voorafgaat aan zakelijke projecten (business plan).

In dit verband kan het nuttig zijn om nog beter de term "Onderwijs in ondernemerschap" begrijpen en onderscheid te maken tussen: algemene vaardigheden op het gebied van handelskennis, die iedereen moet verwerven, en specifieke ondernemende vaardigheden die nodig zijn om een bedrijf te starten.

Het is van belang ervoor te zorgen dat op het gebied van onderwijs en beroepsopleiding, het verwerven van een ondernemende houding door het hele onderwijssysteem loopt. Dit type onderwijs moet de eigenschappen en vaardigheden die in het algemeen de basis van het ondernemerschap vormen, bevorderen.

De algemene gemeenschappelijke doelstellingen van het educatieve pad dat moet worden bewandeld, die verder gaat in deze richting is bijvoorbeeld:

- Je ervan bewust zijn dat het zelfstandig ondernemerschap een levensvatbare carrière keuze is;
- In staat zijn om een idee tot een product of dienst te ontwikkelen;
- Te weten hoe je problemen onder ogen komt en oplost;
- Leer om te werken in groepen en wees in staat om te netwerken met andere studenten en volwassenen;
- Belast jezelf met beheer van middelen en geld;
- Breng de creativiteit in als een hefboom voor de business;

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- Verkrijg inzicht in de wijze waarop organisaties opereren in de samenleving.

Androulla Vassiliou (Minister van Onderwijs, Cultuur, Meertaligheid en Jeugd) geeft aan met betrekking tot het Entrepreneurship 2020 actieplan: "Het onderwijs in ondernemerschap is de motor voor toekomstige groei en zal helpen om de ondernemers van morgen te inspireren. Om concurrerend te blijven, moet Europa investeren in de vaardigheden, capaciteiten, benodigde aanpassingen en innovatie van onze mensen, onze jongeren. Dit betekent dat we op zoek moeten gaan naar een nieuwe Europese mentaliteit, gericht op het stimuleren van een ondernemende houding. En de eerste stap in die richting bestaat in het toevoegen van de ondernemingszin op scholen in de vroegste stadia van het onderwijssysteem ". Het rapport toont aan dat in tweederde van de landen het ondernemerschap in onderwijs expliciet wordt erkend in het primaire onderwijs. Hoewel het niet als een apart vak in het basisonderwijs wordt onderwezen, hebben de helft van de onderzochte landen educatieve doelstellingen opgeschreven met betrekking tot het hebben van een ondernemende houding en daarbij de vaardigheden gedefinieerd, zoals initiatief, creativiteit en het nemen van risico. In het voortgezet onderwijs, hebben reeds de helft van de landen het ondernemerschap in de curricula van de verplichte vakken als economie en sociale wetenschappen geïntegreerd.

Het actieplan voor ondernemerschap 2020 stelt ook dat het ondernemerschap dient te worden gestimuleerd in Europa en brengt Europa weer op de rails voor groei en werkgelegenheid. Daarvoor hebben we meer ondernemers nodig. Als opvolging van de herziening van de 'Small Business Act' in april 2011 en de mededelingen over het industriebeleid, schets het voorgestelde actieplan een vernieuwde visie en een reeks acties die zowel op EU-niveau als in de lidstaten moeten worden genomen om het ondernemerschap in Europa te ondersteunen. Het is gebaseerd op drie pijlers: de ontwikkeling van het onderwijs en de opleidingen in ondernemerschap; Maak de juiste zakelijke omgeving; het definiëren van rolmodellen en middels het vergroten van de bewustwording onder de doelgroepen.

Het onderwijs zal dichterbij het echte leven moeten gaan staan. Dit kan door leermodellen te verankeren met de praktijk en middels ervaringen van ondernemers die actief zijn in de economie. We moeten de leerdoelen voor ondernemerschap, gedefinieerd door alle opvoeders, inzetten om effectieve leermethoden in de klas te introduceren. Partnerschappen met bedrijven kunnen ervoor zorgen dat onderwijs en opleiding curricula overeenkomen aan de behoeften van de wereld van werk en ook daadwerkelijk relevant zijn.

Een van de prioriteiten van de Europese Raad van de "Strategische Agenda voor de Europese Unie", dd juni 2014, verklaart dat in een tijd van verandering, iedereen de kans moet krijgen om vaardigheden te ontwikkelen, en hun leven te veranderen, en dat dus het doel is om te stimuleren dat de juiste vaardigheden van een 'moderne economie en een leven lang leren' worden gedoceerd.

Om aan de herziening van de Europa 2020-strategie bij te dragen, heeft het Italiaanse voorzitterschap een politiek debat over de toekomstige rol van de onderwijs- en opleidingsprogramma's voor economische groei op Europees en nationaal niveau aangezwengeld. De eisen die aan het ondernemerschap in onderwijs zijn verbonden worden gezien als een terugkeer van de Oslo-agenda voor ondernemerschap en onderwijs in Europa, want het versterkt het stimuleren van een ondernemende mind-set in de samenleving, en zet ook het strategisch kader voor Europese samenwerking in onderwijs en opleiding uit.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



De belangrijkste uitdaging is om de verwerving van de transversale vaardigheden, zoals digitale competentie van burgers, te bevorderen, "leren leren", zin voor initiatief en ondernemerschap, alsmede de gevoeligheid voor culturele kwesties.

We moeten streven naar de integratie van elementen van ondernemerschap in onderwijs en opleiding bij alle studenten, ongeacht geslacht, sociaal-economische en/of speciale behoeften, en de mogelijkheid om de vaardigheden en expertise die nodig zijn om ondernemerschap te ontwikkelen.

Met name de mogelijkheid om te communiceren in een vreemde taal is essentieel om ervoor te zorgen dat de Europese burgers in staat zijn om vrij te bewegen, werken en vrij te leren in heel Europa, en wordt steeds belangrijker gevonden voor en door jongeren.

Ondernemende vaardigheden zijn belangrijk voor het leven in het algemeen, en ook om de burgers in staat stellen om meer controle te hebben op hun eigen toekomst. Ondernemersvaardigheden moeten worden onderwezen op alle niveaus van onderwijs en opleidingen, in de vroegste stadia van het onderwijssysteem, om zo een intensieve ontwikkeling voor de gehele duur van het onderwijs mogelijk te maken. Alle leerlingen moeten de kans krijgen om deel te nemen in programma's die helpen bij het ontwikkelen van deze vaardigheden.