



Rabobank

Onderzoek verbreding startersfaciliteiten
Rabobank regio Schiphol.

**Gino Ammerlaan
Haagse Hogeschool
Juni 2009**

Afstudeeropdracht

Rabobank regio Schiphol

Onderzoek verbreding startersfaciliteiten Rabobank regio Schiphol.

Samengesteld door:	Gino Ammerlaan
Opleiding:	Bedrijfseconomie
Uitgevende instantie:	Haagse Hogeschool
In opdracht van:	Rabobank regio Schiphol
Docentbegeleider:	Dhr. Schijvens
Mentor opdrachtgever:	Dhr. van Berkel
Datum:	Juni 2009

Voorwoord

Dit rapport heb ik geschreven ter afsluiting van de opleiding Bedrijfseconomie aan de Haagse Hogeschool. Voor mijn afstudeeropdracht heb ik voor de Rabobank regio Schiphol een onderzoek uitgevoerd naar de behoeften van startende ondernemers op zowel primair als secundair niveau.

Een aantal collega's van Rabobank regio Schiphol zou ik graag willen bedanken voor de goede ondersteuning die ik gedurende het onderzoek heb ontvangen: Justin van der Sluis, Jordy Zeestraten, Mark Meester en Mario Meeuwse.

Ik wil in het bijzonder Ard van Berkel bedanken die mij gedurende het onderzoek op een zeer inspirerende wijze heeft begeleid en ondersteunt.

Tevens wil ik mijn docentbegeleider dhr. Schijvens bedanken voor de begeleiding vanuit school omdat hij er mede voor gezorgd heeft dat ik mijn afstudeeropdracht heb kunnen voltooien.

Nieuw vennep, juni 2009

Inhoudsopgave

SAMENVATTING.....	6
INLEIDING	7
INTRODUCTIE RABOBANK	8
1. PROBLEEMANALYSE	10
1.1. PROBLEEMSTELLING	10
1.2. PROJECTDOELSTELLING	10
2. DEFINITIE STARTENDE ONDERNEMER.....	11
2.1. RABOBANK	11
2.2. BELASTINGDIENST	11
2.3. OVERHEID	11
3. ORIËNTATIE STARTEN ONDERNEMING.....	12
3.1. RECHTSVORMEN	12
3.1.1. Eenmanszaak.....	12
3.1.2. Vennootschap onder firma (VOF).....	12
3.1.3. Commanditaire vennootschap (CV)	13
3.1.4. Maatschap	13
3.1.5. Besloten vennootschap (BV).....	13
3.1.6. Naamloze vennootschap (NV).....	14
3.1.7. Invoering Wet personenvennootschappen	14
3.2. MARKTONDERZOEK.....	14
3.2.1. Brancheonderzoek.....	14
3.2.2. Klantonderzoek	15
3.2.3. Behoeft klant.....	15
3.3. MARKETINGPLAN.....	15
3.3.1. Uitvoeren van situatieanalyse	15
3.3.2. SWOT analyse	15
3.3.3. Confrontatiematrix.....	16
3.3.4. Marktsegmentatie	16
3.3.5. Marketingdoelstellingen.....	16
3.3.6. Marketingstrategie	16
3.3.7. Activiteitenplan	16
3.4. FINANCIEELPLAN	17
3.4.1. Investeringsbegroting.....	17
3.4.2. Financieringsbegroting.....	17
3.4.3. Exploitatiebegroting.....	17
3.4.4. Liquiditeitsbegroting	17
3.5. STIMULERINGSFONDSEN	18
3.5.1. Borgstellingsregeling	18
3.5.2. Microfinanciering	18
3.5.3. Innovatiekrediet.....	19
3.5.4. Groeifaciliteit	19
4. KENNISINSTELLINGEN STARTENDE ONDERNEMER REGIO HAARLEMMERMEER.....	20
4.1. KAMER VAN KOOPHANDEL	20
4.2. GEMEENTE HAARLEMMERMEER	20
4.3. INSTITUUT VOOR HET MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF.....	21
4.4. MKB HAARLEMMERMEER SCHIPHOL	21
4.5. ONDERNEMERSKLANKBORD	21
5. STARTERSBELEID RABOBANK REGIO SCHIPHOL	22
5.1. PRIMAIRE FACILITEITEN RABOBANK REGIO SCHIPHOL	22
5.2. SECUNDAIRE FACILITEITEN RABOBANK REGIO SCHIPHOL	23

6.	STARTERSBELEID OVERIGE LOKALE RABOBANK	24
6.1.	RABOBANK BREDA	24
6.2.	RABOBANK DEN BOSCH EN OMSTREKEN	24
6.3.	RABOBANK APELDOORN EN OMGEVING	24
6.4.	RABOBANK BOLLENSTREEK	25
6.5.	RABOBANK NOORD - KENNEMERLAND	25
6.6.	RABOBANK OOST BETUWE	25
6.7.	RABOBANK VALKENSWAARD EN WAALRE	26
7.	STARTERSBELEID OVERIGE KREDIETVERSTREKKERS	27
7.1.	PRIMAIRE FACILITEITEN	27
7.1.1.	ING	27
7.1.2.	ABN Amro	28
7.1.3.	Bizner	29
7.1.4.	Qredits	29
7.1.5.	Moneymeetsideas.nl	30
7.1.6.	Investeringsplein.nl	31
7.1.7.	Nebib	31
7.2.	SECUNDAIRE FACILITEITEN	32
7.2.1.	ING	32
7.2.2.	ABN-Amro	32
7.2.3.	Bizner	32
7.2.4.	Qredits	33
7.2.5.	Moneymeetsideas.nl	33
7.2.6.	Investeringsplein.nl	33
7.2.7.	Nebib	33
8.	RESULTATEN KWALITATIEF ONDERZOEK	34
8.1.	WAT IS DE MOTIVATIE GEWEEST OM DE ONDERNEMING OP TE STARTEN?	34
8.2.	GERAADPLEEGDE INSTELLINGEN VOORDAT DE ONDERNEMING WORDT OPGESTART.	34
8.3.	ROL VAN DE ACCOUNTANT VOOR STARTENDE ONDERNEMERS.	35
8.4.	ROL VAN DE RABOBANK REGIO SCHIPHOL TIJDENS DE START VAN DE ONDERNEMING.....	35
8.5.	KEUZE BANK / IS DE RABOBANK REGIO SCHIPHOL AAN TE BEVELEN BIJ STARTENDE ONDERNEMERS?	35
8.6.	ERVARING MET HUIDIGE PRIMAIRE / SECUNDAIRE FACILITEITEN VAN DE RABOBANK REGIO SCHIPHOL.	36
8.7.	BEHOEFTE ONDERSTEUNING RABOBANK REGIO SCHIPHOL NAAST DE NORMALE BANKDIENSTEN. ..	36
	CONCLUSIE	38
	AANBEVELINGEN	41
	BIJLAGE	44
	BIJLAGE I	44
	BIJLAGE II	46
	BIJLAGE III	50
	BIJLAGE IV	51
	BIJLAGE V	52

Samenvatting

Eind februari ben ik gevraagd om voor de Rabobank regio Schiphol een rapport te schrijven wat zou fungeren als mijn afstudeeropdracht. Zij gaven mij de opdracht om een interessant onderzoek uit te voeren naar de behoefte van startende ondernemers van de Rabobank regio Schiphol. Vanaf eind februari tot met begin juni heb ik aan dit rapport gewerkt. Waarbij in eerste instantie onderzoek is gedaan om de deelvragen te beantwoorden.

- Welke overige kredietverstrekkers die zich op de startende ondernemer richten zijn op de Nederlandse kredietmarkt actief?
- Op basis van welke criteria worden financieringen aan startende ondernemers verstrekt?
- Wat zijn de belangrijkste criteria verschillen tussen de Rabobank en andere financieringsverstrekkers, voor het verstrekken van een financiering?
- Welke ondersteuningsmaatregelen vanuit de overheid zijn erop financieringsgebied voor startende ondernemers?
- Welke initiatieven zijn er door andere Rabobank regio's opgestart om startende ondernemers te ondersteunen?
- Op welke wijze oriënteert de ondernemer zich om een bedrijf te starten en welke informatie krijgt hij waar?

Nadat de deelvragen waren beantwoord ben ik verder gegaan met het beantwoorden van de hoofdvraag.

- Op welke manier kan de Rabobank zich onderscheiden door het aanbieden van zowel primaire als secundaire faciliteiten, daarbij uitgaande van de behoefte van de startende ondernemer?

Voor het onderzoek is in eerste instantie deskresearch verricht. Nadat er op dat vlak grondig onderzoek is uitgevoerd, is er een kwalitatief onderzoek gedaan om het rapport te voltooien. De fieldresearch waar het kwalitatieve onderzoek ondervalt, bestond vooral uit het afnemen van interviews met betrokkenen en met startende ondernemers zelf. Het grootste aantal geïnterviewde zijn de startende ondernemers geweest, echter is er ook een accountant geïnterviewd en een collega van de Rabobank regio Utrecht. Naast de interviews die zijn afgenomen is er ook een avond van het startersplatform bijgewoond.

Doormiddel van het kwantitatieve onderzoek is het gelukt om erachter te komen waar startende ondernemers daadwerkelijk behoefte aan hebben. Deze behoeften zijn onderverdeeld in primaire en secundaire faciliteiten. Op het gebied van primaire faciliteiten is uit het onderzoek naar voren gekomen dat de startende ondernemers daar zeer tevreden over zijn. Daarom zijn er geen extra behoefte die volgens de startende ondernemers op primair gebied bevredigd dienen te worden. Naast deze bevindingen is gebleken dat er op secundair gebied nog extra faciliteiten aangeboden kunnen worden. Ten eerste betere informatie over het starten van een onderneming vooral door gebruik te maken van de ervaring van de Rabobank op dit gebied. En tweede is er de behoefte om naast het bestaande startersplatform ook op andere manieren een netwerk uit te kunnen breiden.

Inleiding

Startende ondernemers zijn een belangrijke doelgroep voor de Rabobank Regio Schiphol. De starter van vandaag is mogelijk de snelle groeier van morgen en het toonaangevende bedrijf van volgende week. Het is daarom van groot belang de primaire en secundaire behoefte van startende ondernemers in kaart te brengen. Zij bepalen namelijk voor een groot gedeelte het toekomstige marktaandeel van de Rabobank. Dit onderzoek richt zich daarom op de wensen en behoeften van de startende ondernemer, vanuit het perspectief van de ondernemer zelf. Door de uitkomsten van dit onderzoek te koppelen met het huidige startersbeleid van de Rabobank, dat voornamelijk is opgesteld vanuit de perceptie van de Rabobank, zal naar verwachting een doelmatiger pakket aan faciliteiten kunnen worden aangeboden aan (potentiële) startende ondernemers.

De vraag die via dit onderzoek beantwoordt moet worden is op de volgende manier geformuleerd. Op welke manier kan de Rabobank zich als bank onderscheiden door het aanbieden van zowel primaire als secundaire activiteiten, daarbij uitgaande van de behoefte van de startende ondernemer?

De doelstelling van het rapport is een onderzoek, waardoor er een duidelijk inzicht verkregen wordt in de behoeften en knelpunten waar startende ondernemers mee te maken krijgen. Daarbij moet gekeken worden naar de primaire ondersteuning alsmede naar de secundaire ondersteuning. Voor een bank als de Rabobank is het zeer belangrijk dat, waar mogelijk antwoord gegeven wordt op de behoefte van de klant. Daarom is het ook interessant om te bepalen welke behoeften er zijn.

De uitkomsten van het onderzoek zullen worden gebruikt om het huidige startersbeleid van de Rabobank van verschillende kanten te belichten. Daarnaast zal het onderzoek zorgen voor input om het startersplatform eventueel op een aantal punten verder door te ontwikkelen. Het onderzoek zal echter vooral dienen als handvat voor het verder ontwikkelen van het startersbeleid en startersplatform. Het is niet de bedoeling dat er een heel nieuw beleid zal worden geschreven.

Voor het onderzoek zullen twee methoden worden gebruikt namelijk deskresearch en fieldresearch. Bij de deskresearch zal er vooral gebruik worden gemaakt van internet en de informatiebronnen binnen de Rabobank. Voor fieldresearch zullen interviews met betrokken partijen van groot belang zijn daarbij denkende aan lokale Rabobanken en startende ondernemers.

Introductie Rabobank

De Rabobank Groep is een coöperatieve organisatie die bestaat uit een internationale tak en een nationale tak.

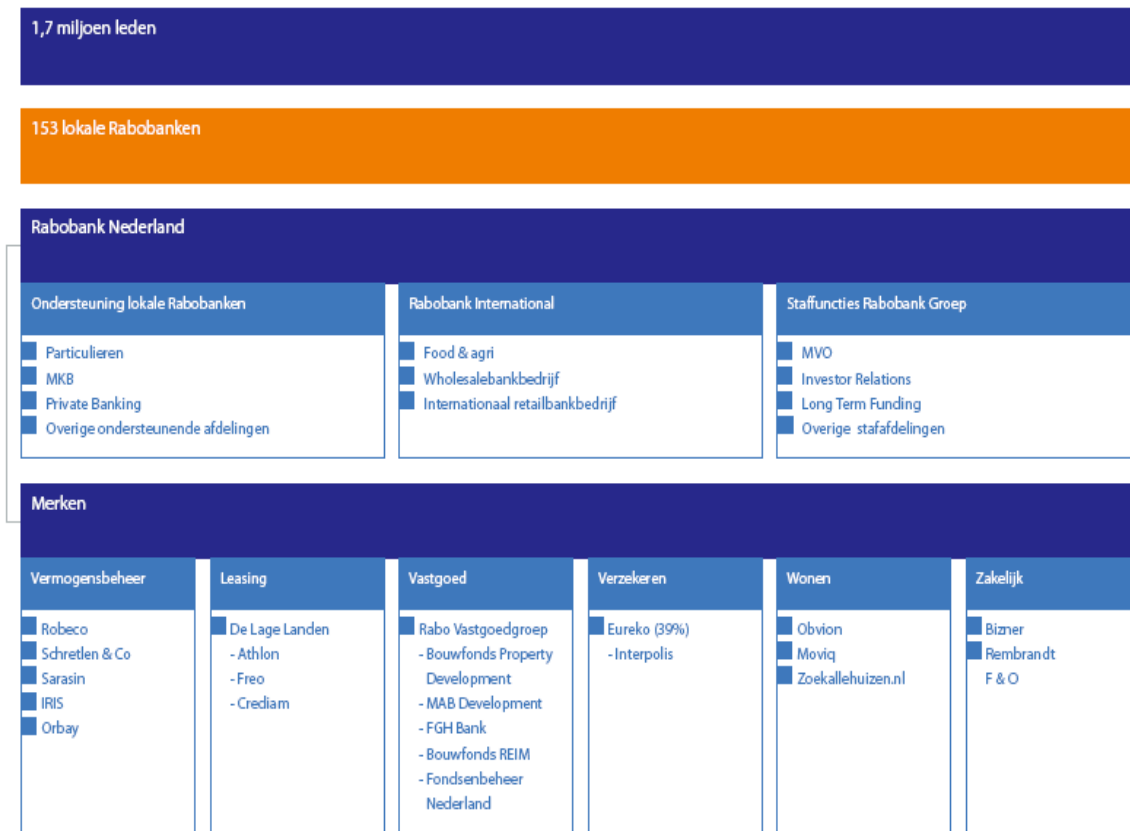
Rabobank internationaal is het internationale bankbedrijf van de Rabobank Groep dat zich concentreert op zakelijke en particuliere activiteiten op internationaal niveau. De focus ligt daarbij op food- en agrikanten. Daarnaast probeert de Rabobank via Rabo development in ontwikkelingslanden banken op te zetten naar het voorbeeld van de Rabobank in Nederland. Daarbij is het niet noodzakelijk dat deze banken een coöperatieve structuur hebben als wel een marktgebied dat is gericht op het platteland. In Europa is de Rabobank ook actief op de vastgoedmarkt met de Rabo Vastgoedgroep. De kernactiviteiten van de Rabo Vastgoedgroep zijn ontwikkelen, financieren en investmentmanagement voor de particuliere en de zakelijke markt.

Rabobank Nederland is de overkoepelende organisatie van de regionale Rabobanken en staat in dienst van de regionale Rabobanken en groepsonderdelen. Door onder andere de ontwikkeling van nieuwe producten voor het midden- en kleinbedrijf, particulieren en private banking klanten, probeert de Rabobank Nederland marktondersteuning te bieden aan de regionale Rabobanken. Daarnaast voert de Rabobank Nederland een aantal centrale functies uit voor de gehele Rabobank Groep en voor de regionale banken zoals long term funding, maatschappelijk verantwoord ondernemen, personeelszaken en investor relations. Doormiddel van deelnemingen probeert de Rabobank Groep in Nederland ook meerdere financiële merken binnen één markt te voeren. Waarbij wordt geprobeerd om elkaar waar nodig aan te vullen en te versterken. Bekende voorbeelden van bedrijven waar de Rabobank groep deelnemingen in heeft zijn: De Lage Landen, IRIS, Robeco en Schretlen & Co.

Naast Rabobank Internationaal en Rabobank Nederland bestaat de Rabobank Groep uit de lokale Rabobanken binnen Nederland. In totaal bestaan er 161 zelfstandige Rabobanken met 1.100 vestigingen. Eén van de 161 zelfstandige Rabobank is de Rabobank regio Schiphol. De Rabobank regio Schiphol bestaat uit een aantal vestigingen namelijk Hoofddorp, Uithoorn, Nieuw Vennep, Aalsmeer, Kudelstaart en de Kwakel. De lokale Rabobanken richten zich vooral op het aanbieden van bancaire producten. Doordat er in de regio zoveel vestigingen zijn is er altijd een Rabobank in de buurt wat resulteert in een grotere betrokkenheid van de bank met de omgeving.

Figuur 1.1 Organogram Rabobank Groep

9,5 miljoen klanten



Voor de Rabobank Groep is het belangrijk dat het belang van de verschillende mensen en groepen die lid zijn van de Rabobank zo goed mogelijk wordt gediend. Daarbij moet vooral gedacht worden aan de huidige en toekomstige wensen. De Rabobank probeert deze wensen te ondersteunen met het aanbieden van de juiste financiële ondersteuning. Vooral vanuit de gedachten van betrokkenheid bij de klant wil de Rabobank proberen bij te dragen aan een duurzame ontwikkeling van welvaart en welzijn. De Rabobank Groep heeft vanuit deze missie als doel om in Nederland de grootste, beste en meest klantgedreven en vernieuwende financiële instelling te zijn.

Internationaal wil de Rabobank zich vooral richten op zaken waar ze vanaf de oprichting sterk in is food & agribanken. De kennis die opgedaan is vanaf het begin van oprichting in Nederland kan zo vooral worden benut in sterke agrilanden over de hele wereld zoals Argentinië en De Verenigde Staten. Internationaal wil de Rabobank zich echter niet alleen richten op food & agri maar ook op een meer duurzame manier van ondernemen. Deze activiteiten worden steeds belangrijker voor niet alleen Rabobank internationaal maar ook voor de Rabobank Groep in zijn geheel.

1. Probleemanalyse

Waar het onderzoek zich in essentie op richt is de behoefte in kaart brengen van de startende ondernemer op het gebied van primaire ondersteuning alsmede de secundaire ondersteuning. En de vraag hoe daar het beste invulling aangegeven kan worden door de Rabobank.

In de huidige, snel veranderende, wereld is het voor de Rabobank op dit moment niet geheel duidelijk of het huidige aanbod van producten en diensten voor startende ondernemers aansluit op diensbehoefte. De Rabobank probeert in te spelen op de behoefte van de startende ondernemer vanuit de kennis van de markt, er is echter recent geen onderzoek gedaan naar de vraag of deze ondersteunde faciliteiten wel aansluiten bij de wensen van een starter in de opstart fase. Voor het onderzoek moet gekeken worden naar de primaire faciliteiten zoals het openen van een rekening of het verstrekken van een financiering. Deze primaire faciliteiten zijn namelijk voor een startende ondernemer van groot belang.

Naast het voorzien in de behoefte aan primaire faciliteiten is het van belang dat de ondernemer in het verdere traject wordt ondersteund. Op zo een moment zijn secundaire faciliteiten van groot belang waarbij onder andere kan worden gedacht aan de uitbreiding van de startersbijeenkomsten. Via deze startersbijeenkomsten kunnen beginnende ondernemers namelijk onderling van gedachte wisselen over problemen die ze tegen komen. Daarnaast kunnen ze hun netwerk uitbreiden, waardoor ze eerder opdrachten kunnen binnen slepen. Op dit moment worden er al driemaal per jaar startersbijeenkomsten georganiseerd in samenwerking met de gemeente Haarlemmermeer en de Kamer van Koophandel. Voor het aanbieden van secundaire activiteiten, kan ook gedacht worden aan een netwerk dat via internet wordt georganiseerd.

1.1. Probleemstelling

Op welke manier kan de Rabobank zich als bank onderscheiden door het aanbieden van zowel primaire als secundaire activiteiten daarbij uitgaande van de behoefte van de startende ondernemer?

1.2. Projectdoelstelling

De doelstelling van het rapport is een onderzoek, waardoor er een duidelijk inzicht verkregen wordt in de behoeften en knelpunten waar startende ondernemers mee te maken krijgen. Daarbij moet gekeken worden naar de primaire ondersteuning alsmede naar de secundaire ondersteuning. De uitkomsten van het onderzoek zullen worden gebruikt voor het verbeteren van het huidige startersbeleid binnen de Rabobank. Daarnaast zal het onderzoek zorgen voor input om het startersplatform eventueel op een aantal punten verder door te ontwikkelen.

2. Definitie startende ondernemer

De definitie voor een startende ondernemer is niet bij elke instelling gelijk daarom is het belangrijk om dit eenduidig vast te stellen en de verschillende varianten te bespreken.

2.1. Rabobank

Voor de Rabobank zijn starters natuurlijke personen of rechtspersonen die maximaal twee jaar geleden een geheel nieuwe onderneming zijn begonnen. Een uitzondering hierop is de Management buy in en Management buy out.

2.2. Belastingdienst

Volgens de belastingdienst is een startende ondernemer een belastingplichtige op het moment dat er minstens 1225 uur besteed wordt aan een onderneming waar winst uit wordt genoten. Daarnaast moet de ondernemer in één of meer van de vijf voorafgaande kalenderjaren ondernemer zijn.

2.3. Overheid

De overheid heeft geen eenduidige definitie van een startende ondernemer. Er is wel een borgstellingsregeling voor startende ondernemers waarbij een definitie is geformuleerd. Om in aanmerking te komen voor deze regeling is een startende ondernemer iemand die minder dan vijf jaar een bedrijf voert en maximaal zes jaar voordat de financiering wordt afgesloten geen andere onderneming heeft gedreven.

Voor dit onderzoek zal worden uitgegaan van de definitie van de Rabobank, als er wordt gesproken over een startende ondernemer.

3. Oriëntatie starten onderneming

In dit hoofdstuk zullen aspecten die belangrijk zijn bij het opstarten van een onderneming worden behandeld. Daarnaast worden de belangrijkste onderdelen van een ondernemingsplan namelijk de rechtsvormen, marktonderzoek, marketingplan en het financieelplan uitgewerkt. Een ander belangrijk aspect voor startende ondernemers wat in dit hoofdstuk zal worden behandeld is de mogelijkheid om met behulp van de overheid vreemd vermogen aan te trekken.

3.1. Rechtsvormen

Voor een ondernemer is het belangrijk om te bepalen welke rechtsvorm het interessant is. Daarbij moet gekeken worden of er alleen wordt gestart of in samenwerking met iemand anders. Wat wordt er ingebracht in de onderneming? Is dat arbeid, goederen of vermogen? Wat zijn de verschillen op het gebied van aansprakelijkheid? Dit zijn belangrijke vragen die een startende ondernemer zichzelf moet stellen. In de volgende paragraaf zullen de belangrijkste rechtsvormen voor een startende ondernemer worden behandeld, daarnaast zal ook antwoord worden gegeven op de bovenstaande vragen.

3.1.1. Eenmanszaak

De persoon voor wie zijn rekening een eenmanszaak wordt gedreven is zowel directeur als eigenaar. Het belangrijkste kenmerk van een eenmanszaak is dat de eigenaar voor alle handelingen en vermogensaangelegenheden aansprakelijk is, er is dus geen onderscheid tussen privé en ondernemingsvermogen. Ondernemers die in de meeste gevallen een eenmanszaak zullen opstarten zijn ZZP'ers. Het UWV en de belastingdienst maken geen gebruik van het begrip ZZP'er, er wordt alleen een onderscheid gemaakt tussen ondernemers en werknemers. Het is van belang voor de ZZP'er om aan te tonen dat er geen sprake is van een dienstbetrekking om als ondernemer te worden aangemerkt.

De winst die met de eenmanszaak zal worden behaald zal worden belast in box 1. Daarnaast kan er aanspraak worden gemaakt op ondernemingsfaciliteiten als de belastingdienst de eigenaar erkent als ondernemer. Deze ondernemingsfaciliteiten bestaan uit onder andere ondernemersaftrek en investeringsaftrek.

3.1.2. Vennootschap onder firma (VOF)

Een vennootschap onder firma is een samenwerkingsverband waarin meerdere partners een bedrijf voeren. Bij een VOF zijn de vennoten hoofdelijk aansprakelijk, dit betekent in het geval de vennootschap haar verplichtingen niet nakomt, dat de vennoten elk voor honderd procent privé aansprakelijk zijn. Om een VOF te vormen is het de bedoeling dat elke firmant iets inbrengt in de firma waarbij gedacht kan worden aan arbeidskracht, geld en/of goederen. Dit ingebrachte zakelijke vermogen is afgescheiden van het privé vermogen en mag alleen worden gebruikt voor de onderneming. Eventuele zaak schuldeisers kunnen zich verhalen op het zakelijk vermogen en als dat niet toereikend is op het privé vermogen. Als twee of meer startende ondernemer een VOF beginnen zullen de vennoten afzonderlijk over het eigen gedeelte van de winst inkomstenbelasting afdragen. Beide vennoten worden als zelfstandig ondernemer aangemerkt en hebben daarom ook recht op ondernemingsfaciliteiten.

3.1.3. Commanditaire vennootschap (CV)

Een commanditaire vennootschap is een rechtsvorm waarbij de dagelijkse leiding in handen is van de beherende vennoot. Daarnaast heeft de beherende vennoot ook een gedeelte van het bedrijf in eigendom. Dit eigendom wordt gedeeld met één of meerdere commanditaire vennoten die geld in het bedrijf hebben gestoken zonder de dagelijkse leiding te mogen voeren. Op het gebied van de aansprakelijkheid is er ook een verschil tussen de beherende en de commanditaire vennoot. De beherende vennoot is namelijk geheel aansprakelijk voor zijn gehele vermogen terwijl de commanditaire vennoot slechts aansprakelijk is voor zijn aandeel in de onderneming.

Belastingtechnisch worden beherende en commanditaire vennoten op een verschillende manier behandeld. De beherende vennoot wordt namelijk gezien als ondernemer en heeft daarom recht op ondernemingsfaciliteiten. Over de gemaakte winst moet inkomstenbelasting worden afgedragen door de beherende vennoot. De commanditaire vennoot wordt niet aangemerkt als ondernemer volgens de belastingdienst, zij hebben daarom ook geen recht op ondernemingsfaciliteiten. Wel wordt een commanditaire vennoot aangemerkt als medegerechtigde, wat inhoudt dat de winst die wordt genoten in box 1 wordt belast.

3.1.4. Maatschap

De maatschap is net als de commanditaire vennootschap en de vennootschap onder firma een samenwerkingsverband tussen meerdere partijen. Als een maat die daarvoor bevoegd is een overeenkomst sluit zijn beide maten voor gelijke delen aansprakelijk. Anders dan bij de vennootschap onder firma is er geen sprake van een aansprakelijkheidsvermogen. Daarnaast kunnen schuldeisers alleen bij de individuele maten terecht voor de gelijke delen en zijn ze dus niet hoofdelijk aansprakelijk zoals het geval is bij de vennootschap onder firma. De maten worden ieder via de inkomstenbelasting belast over de gemaakte winst. Doordat de afzonderlijke maten worden gezien als ondernemers volgens de belasting hebben ze recht op ondernemingsfaciliteiten.

3.1.5. Besloten vennootschap (BV)

De besloten vennootschap is een rechtsvorm waarvan het vermogen dat in de vennootschap is gestoken onderverdeeld is in aandelen. Voor het oprichten van een besloten vennootschap is minimaal een vermogen van € 18.000,- nodig. Dit bedrag moet in ieder geval worden gebruikt om op de uitgegeven aandelen te storten. De besloten vennootschap wordt juridisch hetzelfde aangemerkt als een natuurlijke persoon. Dit betekent dat de vennootschap zelf als ondernemer wordt gezien en dat de directeur in dienst is van de vennootschap. Waarbij aandeelhouders aansprakelijk zijn tot het bedrag wat zij hebben geïnvesteerd in de deelneming. Voor de verkoop van de aandelen geldt een blokkeringsclausule die ervoor moet zorgen dat aandelen nooit zonder toestemming worden verkocht. Daarnaast is de besloten vennootschap verplicht om in tegenstelling tot de andere rechtsvormen de cijfers te publiceren door deze te deponeren bij de Kamer van koophandel.

Over de winst moet een besloten vennootschap vennootschapsbelasting afdragen dit tarief is voor de eerste € 200.000, - 20%, voor al het meerdere geldt een tarief van 25,5%.

3.1.6. Naamloze vennootschap (NV)

Op hoofdlijnen is de naamloze vennootschap hetzelfde als de besloten vennootschap. Het grote verschil is echter dat er voor de aandeelhouders meer vrijheid is om in aandelen te handelen. Een ander verschil is dat voor de oprichting van een naamloze vennootschap € 45.000, - nodig is in plaats van de € 18.000, - euro die nodig is om een besloten vennootschap op te richten. De publicatieplicht geldt overigens ook voor de naamloze vennootschap.

Over de winst moet door een NV net als bij een BV vennootschapsbelasting afgedragen worden dit tarief is voor de eerste € 200.000, - euro 20%, voor al het meerdere geldt een tarief van ongeveer vijfentwintig procent.

3.1.7. Invoering Wet personenvennootschappen

De Wet personenvennootschappen die waarschijnlijk niet eerder dan 1 januari 2010 inwerking treedt zal gelden voor de maatschap, de vennootschap onder firma en de commanditaire vennootschap. De nieuwe wet geldt echter niet voor de eenmanszaak, de besloten vennootschap en de naamloze vennootschap.

Het onderscheid tussen de maatschap (uitoefening van beroep) en de vennootschap onder firma en de commanditaire vennootschap (uitoefening van een bedrijf) in de huidige vorm zal met de komende wet komen te vervallen. De nieuwe wet zal een onderscheid maken tussen drie nieuwe rechtsvormen namelijk de stille vennootschap, de openbare vennootschap zonder rechtspersoonlijkheid en de openbare vennootschap met rechtspersoonlijkheid.

Op het gebied van de aansprakelijkheid verandert er voor de vennoten van een vennootschap onder firma en de commanditaire vennoot niet. Voor de maatschap verandert er echter wel het één en ander op het gebied van de aansprakelijkheid. Deze wordt namelijk omgezet in een openbare vennootschap waardoor de vennoten ieder hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de schulden aan derden, dit komt in de plaats van de huidige aansprakelijkheid in gelijke delen.

3.2. Marktonderzoek

Voor een startende ondernemer is het van groot belang om voordat de onderneming wordt opgestart een marktonderzoek uit te voeren. Via een marktonderzoek kan de ondernemer erachter komen wat voor mogelijkheden zijn idee op de markt heeft. Daarnaast kan worden gekeken hoe de markt er precies uitziet. Op die manier kan er namelijk bepaald worden waarop het ondernemingsbeleid moet worden gericht.

3.2.1. Brancheonderzoek

De ontwikkelingen in de branche waar de startende ondernemer actief wil worden, gaan meestal zeer snel. Daarom is het van belang om gegevens over de branche te verzamelen. Hoe groot is de markt? Wat zijn de belangrijkste aanbieders in de markt? Welke ontwikkelingen hebben in de afgelopen periode plaats gevonden? Dit zijn voorbeelden van belangrijke vragen voor de situatie zoals die nu is. Een ander belangrijk punt is het perspectief wat de branche heeft. Wat zijn de kansen en bedreigingen? Hoe zal de markt zich in de toekomst ontwikkelen? Door deze vragen te beantwoorden kan er een goed beeld worden geschetst van de branche waarin de ondernemer actief wil worden.

3.2.2. Klantonderzoek

Naast het onderzoeken van de branche is het van groot belang dat de uiteindelijke doelgroep in kaart wordt gebracht. De doelgroep is sterk afhankelijk van de manier waarop de producten de klant bereiken. Spreken we bijvoorbeeld over business to business of business to consumers. Het is in ieder geval belangrijk om je als bedrijf af te vragen hoe groot de groep is waaraan de producten worden geleverd. Daarnaast kan worden gekeken naar de koopkracht en de koopmotieven van de klant.

3.2.3. Behoeftte klant

Er zijn veel vragen die gesteld kunnen worden als je kijkt naar de markt waarin de ondernemer gaat opereren. Een vraag die zeker interessant is om te onderzoeken is of het product wat op de markt wordt gebracht zo optimaal mogelijk aan de behoefte van de klant kan voldoen. Dit kan zowel op kwalitatief maar vooral ook op kwantitatief niveau worden onderzocht. Voor de marktorientatie is het interessant om informatie over de huidige wensen van de klant en de mogelijke wensen van de klant in de toekomst op een rijtje te zetten. Daarbij rekening houdend met de externe factoren die invloed kunnen hebben op de wensen van de klant. Deze informatie kan gebruikt worden om aan de product/dienst wensen van de klant te voldoen, maar ook om de organisatie daarop af te stemmen. Door de informatie ook te gebruiken voor de organisatie kunnen projecten, werkzaamheden en individuele prestaties op deze wensen worden afgestemd.

3.3. Marketingplan

Bij het ontwikkelen van een marketingplan is het belangrijk om de juiste startpositie voor het plan vast te stellen. Wat wilt u gaan aanbieden? Hoeveel diensten of producten wilt u gaan aanbieden? Welke strategische keuzes moeten er gemaakt worden? Dit zijn belangrijke vragen waar een startende ondernemer naar moet kijken voordat er een onderneming wordt opgestart.

3.3.1. Uitvoeren van situatieanalyse

Deze stap is belangrijk voor het marketingplan omdat er interne en externe analyse de uiteindelijke input is voor de SWOT-analyse. Bij de interne analyse moet vooral gekeken worden naar de toekomstige situatie van de onderneming omdat deze nog in ontwikkeling is. De interne informatie bestaat voor een startende onderneming vooral uit de te volgen strategie, de gewenste cultuur en structuur van de organisatie. Daarnaast kan er ook gekeken worden naar de toekomstige producten en diensten die zullen worden aangeboden. En aan wie deze diensten worden aangeboden.

De externe analyse bestaat vooral uit factoren waar geen tot weinig invloed op kan worden uitgeoefend. Zo kan worden gedacht aan de marktsituatie, concurrentie, klanten, leveranciers maar ook politieke en maatschappelijke zaken.

3.3.2. SWOT analyse

Met behulp van een SWOT analyse is het mogelijk om te behalen of een product mogelijkheden heeft in een bepaalde markt. Door de sterkte, zwakte, kansen en bedreigingen systematisch te analyseren kunnen de toekomstmogelijkheden worden geanalyseerd. Belangrijk element dat behandeld moet worden, is het onderscheidend vermogen ten opzichte van de concurrentie. Er kunnen het beste per categorie drie elementen worden opgenomen die volgens de klant nog kunnen worden door ontwikkeld. Als de middelen aanwezig zijn kan er gebruik worden gemaakt van deskundige op dit gebied om tot een optimaal resultaat te komen.

3.3.3. Confrontatiematrix

Met behulp van de confrontatiematrix kunnen de sterkten en zwakten met elkaar in verband worden gebracht. Daarbij is het belangrijk dat er van buiten naar binnen wordt gekeken. Dus op welke manier hebben de kansen en bedreigingen invloed op de sterkten en zwakten van de organisatie.

3.3.4. Marktsegmentatie

Door de doelgroep en de wensen van de klant met elkaar te combineren kan er een stap gezet worden naar marktsegmentatie. Voor een bedrijf is het van belang om zo goed mogelijk op de wensen van de klant in te spelen, waarbij nieuwe klanten worden aangetrokken en bestaande klanten worden behouden. Omdat klanten meestal niet dezelfde behoefte hebben, moet er worden gekeken of de huidige klantengroep en de potentiële klantengroep in segmenten kunnen worden ingedeeld. De segmenten zouden kunnen worden ingedeeld naar demografische variabelen, klantbehoeften, besluitvormingsstijlen en psychologische variabelen. Door het indelen van de markt in segmenten kan er beter worden ingespeeld op de wensen van de klant.

3.3.5. Marketingdoelstellingen

Per product kunnen er marketingdoelstellingen worden vastgesteld, die niet alleen te maken kunnen hebben met de naamsbekendheid van een product of dienst maar ook met de omzet en het marktaandeel. Er moet in ieder geval voor worden gezorgd dat de doelstellingen realistisch en meetbaar zijn. Anders kan er een eigen interpretatie aan worden gegeven, waardoor er misschien zelf wordt geconcludeerd dat er doelstellingen zijn behaald terwijl dit niet het geval is.

3.3.6. Marketingstrategie

Een goede marketingstrategie is zeer belangrijk voor een bedrijf omdat deze richting kan geven aan de onderneming. Welke kant moet het bedrijf op en waar moet het bedrijf zich op focussen? De marketingstrategie kan worden opgesteld door gebruik te maken van de marketingmix. Het doel van de marketingmix is om door de verschillende mixen zo op elkaar af te stemmen, een tevreden klant te krijgen en het maximale rendement uit de onderneming te halen. De marketingmix bestaat uit vijf elementen namelijk product, prijs, plaats, promotie en personeel. Een voorbeeld waarover nagedacht kan worden is of het te produceren product voldoet aan de eisen van de klant.

3.3.7. Activiteitenplan

Als laatste stap is het belangrijk om een activiteitenplan te maken waarin alle marketingactiviteiten worden weergegeven. Via het activiteitenplan kan er een goed overzicht gemaakt worden van alle activiteiten die binnen een bepaalde periode moeten worden ontplooid. Het is belangrijk dat er goed wordt aangestuurd vanuit de organisatie zodat er op tijd kan worden bijgestuurd als dat nodig is.

3.4. Financieelplan

Bij het opstarten van een bedrijf is het belangrijk dat er een goed financieel plan wordt opgesteld. Belangrijke onderdelen van het financiële plan zijn de investeringsbegroting, financieringsplan, exploitatiebegroting en liquiditeitsbegroting. Deze onderdelen zullen in de komende paragraaf worden behandeld.

3.4.1. Investeringsbegroting

Door een investeringsbegroting op te stellen kan er worden gekeken wat voor middelen er nodig zijn om een onderneming op te starten. Naast de meest gangbare kosten van de vaste en vlottende activa moet er ook worden gedacht aan aanloopkosten, levensonderhoud en onvoorziene kosten. Het uiteindelijke bedrag aan totaal vermogen geeft aan hoeveel de vermogensbehoefte is van de startende ondernemer voor de komende 3 à 4 jaar.

3.4.2. Financieringsbegroting

Met behulp van de investeringsbegroting kan er worden bepaald hoeveel kapitaal er nodig is om de onderneming te starten. Met behulp van de financieringsbegroting kan er worden gekeken waar het kapitaal vandaan gehaald moet worden. Er kan gekozen worden voor het eigen vermogen van de ondernemer of er kan vreemd vermogen worden aangetrokken. Voor het kapitaal van derden kan er kort vreemd vermogen of lang vreemd vermogen worden aangetrokken. Waarbij kort vreemd vermogen binnen een jaar moet worden terug betaald. Onder kort vreemd vermogen verstaan we niet alleen kort lopende leningen bij de bank maar ook leverancierskrediet. Het lang vreemd vermogen heeft een terugbetaaltermijn dat langer is dan 1 jaar; gedacht kan worden aan een hypothecaire lening.

3.4.3. Exploitatiebegroting

Een exploitatiebegroting wordt samengesteld aan de hand van een te verwachte omzet en de verwachte kosten die gemaakt zullen worden tijdens de planperiode. Door het opstellen van de exploitatiebegroting, kan worden gekeken in welke maten de onderneming kan voldoen aan de financiële verplichtingen. Het is belangrijk dat er een duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen kosten en uitgaven. Uitgaven hebben namelijk onder andere betrekking op de aanschaf van productiemiddelen, daarentegen hebben kosten veelal te maken met het gebruik van de productiemiddelen. De verdeling is vooral belangrijk om de kosten en uitgaven in de planperiode te bepalen. De uitgaven vallen namelijk in de periode waarin de activa worden aangeschaft; de kosten worden over een langere periode uitgespreid.

3.4.4. Liquiditeitsbegroting

De liquiditeitsbegroting is een kasstroomoverzicht waar alle ontvangsten en uitgaven voor een bepaalde periode worden weergegeven. Daaruit kan worden afgeleid hoeveel kasmiddelen er nodig zijn om aan betalingsverplichtingen te voldoen. Het is belangrijk dat de inkomsten en uitgaven in de juiste periode worden onderverdeeld. Hierdoor wordt voorkomen dat tussentijds een tekort ontstaat aan liquide middelen. Op het moment dat er in één van de periodes een tekort aan liquidemiddelen optreedt, kan dit worden opgevangen door extra vermogen op te nemen.

3.5. Stimuleringsfondsen

De overheid probeert door middel van stimuleringsfondsen (duurzame) economische groei te stimuleren. De organisatie die daar vanuit het ministerie van economische zaken ondersteuning aan probeert te geven is Senternovem. Deze partij biedt alle mogelijkheid voor niet alleen gevestigde ondernemers maar ook voor startende ondernemers om te profiteren van stimuleringsregelingen van de overheid en de Europese unie. De regelingen die in de komende paragraaf zullen worden besproken hebben betrekking op de mogelijkheid voor gevestigde en startende ondernemers om met behulp van de overheid vreemd vermogen aan te trekken.

3.5.1. Borgstellingsregeling

Door de borgstellingsregeling op MKB kredieten kunnen de ondernemers in het midden en kleinbedrijf profiteren van de stimuleringsregeling bij het verkrijgen van een financiering. De borgstellingsregeling is bestemd voor gevestigde of startende ondernemers. Het is vooral interessant voor ondernemers die tegenover de te verstrekken financiering geen zekerheden in de vorm van bijvoorbeeld een pand kunnen zetten. In zulke situaties kan een borgstelling een middel zijn om de beoogde financiering toch mogelijk te maken. Omdat de overheid garant staat voor een deel van de lening zal een bank eerder een financiering verstrekken.

Voor deelnemers aan de borgstellingsregeling zijn een tweetal voorwaarden gesteld:

- Maximum aantal van 250 werknemers.
- Omzet mag niet hoger zijn dan € 50.000.000, -.

Er zijn een aantal verschillende soorten investeringsdoelen waarvoor een ondernemer de borgstellingsregeling zou mogen gebruiken. Dit zijn het starten van een onderneming, het investeren in een gevestigde ondernemer, investeren in technologische innovatie en het financieren van een bodemsanering. Het maximaal te financieren bedrag en de borgstelling die de overheid daarop verstrekt verschilt per investeringsdoel. Zo is er voor het investeren in een startende ondernemer een maximale financiering mogelijk van € 250.000, -, waarbij de overheid borg staat voor tachtig procent van dat bedrag. Ondernemers die langer dan vijf jaar bezig zijn, kunnen een financiering krijgen van maximaal € 3.000.000, -, waarbij de overheid borg staat voor vijfenveertig procent van het gefinancierde bedrag. Als er een investering moet worden gedaan die te maken heeft met technologische innovatie kan er maximaal € 2.250.000, - worden gefinancierd waarbij de overheid borg staat voor zestig procent van de lening. Als laatste is er ook nog een financiering mogelijk voor een bodemsanering van maximaal € 1.000.000, -, waarbij de overheid garant staat voor een maximum van negentig procent van dat bedrag.

3.5.2. Microfinanciering

In 2007 is door de overheid de regeling microkrediet in het leven geroepen. Op deze manier probeert de overheid om financieringen te verstrekken aan startende en kleine ondernemers die daar in de meeste gevallen niet voor in aanmerking komen bij reguliere instellingen. Er zit echter wel een maximum aan de financiering van € 35.000, -, waarbij een maximale looptijd geldt van tien jaar. Op dit moment heeft de landelijke uitrol van deze regeling een gezicht gekregen in de vorm van Qredits. In principe komen alle startende ondernemers in aanmerking voor een microfinanciering, behalve als ondernemers zijn ingeschreven in Flevoland, Rotterdam, Twente, Leeuwarden en omstreken en Tilburg.

3.5.3. Innovatiekrediet

Veel MKB'ers beschikken over de kracht om te innoveren. Echter stuiten veel MKB'ers op problemen tijdens dit proces. In veel gevallen hebben deze problemen te maken met de financiering van het project, omdat het moeilijk is om financiers te vinden voor de projecten van deze aard. Het gevolg hiervan is dat veelbelovende projecten nooit zullen worden uitgevoerd terwijl er wel potentieel is. Om deze reden heeft de overheid in 2008 het innovatiekrediet in het leven geroepen. Het innovatiekrediet is vooral interessant voor gevestigde ondernemers en startende ondernemers die een financiering nodig hebben voor het ontwikkelen van innovatieve projecten met veel commerciële potentie, alleen waar nog grote technische risico's aan zijn verbonden. Projecten die worden ontwikkeld moeten zijn gericht op nieuwe producten, processen of diensten. Voor de ondernemer vermindert het financiële risico. Bij een eventuele mislukking van het project hoeft het innovatiekrediet niet te worden terugbetaald.

Criteria voor het verstrekken van een innovatiekrediet:

- De maximale projectduur is vier jaar.
- De minimale projectomvang bedraagt driehonderdduizend euro. Het maximale krediet bedraagt € 5.000.000, -.
- De ondernemer kan het innovatieve project niet uit eigen middelen betalen.

Het Innovatiekrediet bedraagt maximaal vijfendertig procent van de totale projectkosten die niet hoger mogen zijn dan € 5.000.000, -. Voor de overige vijfenzestig procent dient de ondernemer andere financiers te vinden.

3.5.4. Groeifaciliteit

De nieuwe regeling Garantie Ondernemingsfinanciering is in het leven geroepen door de overheid om de moeilijkheden die ondernemingen nu ondervinden bij het aantrekken van bankleningen voor een gedeelte op te lossen. Als er sprake is van een snelle groei van een bedrijf of een bedrijf wil naar het buitenland uitbreiden, is er op korte termijn een financiering nodig. Doormiddel van deze groeifaciliteit is het mogelijk voor MKB'ers, waar de startende ondernemers ook onder vallen, om met steun van de overheid toch de beschikking te krijgen over vreemd vermogen.

Er is een aantal criteria, waar aan voldaan moet worden om gebruik te kunnen maken van deze regeling:

- Onderneming voldoet aan de Europese MKB definitie.
- De onderneming is in Nederland gevestigd en daar vinden ook de bedrijfsactiviteiten plaats.
- Voldoende rentabiliteits- en continuïteitsperspectieven
- Financiering dient niet ter vervanging van een andere financiering
- Geen grote kapitaalonttrekkingen voorgedaan.
- Financiering is alleen bestemd voor eigen bedrijfsactiviteiten.
- Uitgesloten sectoren zijn landbouw, financiële dienstverlening, onroerend goed en de gezondheidszorg.

Voor de financiering is een maximum bedrag ingesteld van € 5.000.000, - waarvan de overheid voor vijftig procent borg staat. De startende ondernemer – in dit geval een ondernemer die minder dan vijf jaar een bedrijf heeft en maximaal zes jaar voordat de financiering is afgesloten geen onderneming heeft gedreven – zal dit stimuleringsfonds vooral interessant zijn als er binnen twee jaar een zeer snelle groei wordt doorgemaakt.

4. Kennisinstellingen startende ondernemer regio Haarlemmermeer

Voordat er een onderneming kan worden gestart zal de startende ondernemer zich eerst oriënteren. Welke instellingen bieden binnen de Haarlemmermeer ondersteunende faciliteiten aan op dit gebied en wat houden deze faciliteiten precies in?

4.1. Kamer van koophandel

De Kamer van koophandel is eigenlijk de spin in het web voor de startende ondernemer. Ten eerste moet de ondernemer zich bij de Kamer van koophandel inschrijven in het handelsregister. Daarnaast is het ook een instelling, waar men informatie kan vinden voor de oriënterende fase van de start van een onderneming. De meeste ondersteunende zaken kunnen worden geraadpleegd op de site van de Kamer van koophandel. Daarbij kan gedacht worden aan modelcontracten of een overzicht van de bestaande rechtsvormen. Een nieuwe tool die is toegevoegd aan de website van de Kamer van koophandel is de zakelijke community Hallo die zich onder andere richt op de startende ondernemer. Met behulp van deze site is het mogelijk om jezelf als ondernemer te presenteren, contacten te leggen met klanten en op zakelijke vragen antwoord te krijgen, en mee te discussiëren over vragen die ondernemers aangaan. Naast de ondersteuning vanuit de site voor startende ondernemers worden er ook startersbijeenkomsten gehouden op verschillende locaties in Nederland. Op deze dagen kan er antwoord worden gegeven op vragen die door de kamer van koophandel site niet gegeven worden. Daarnaast is het mogelijk om op afspraak met accountants en advocaten te spreken over belangrijke zaken zoals een opgesteld financieel plan.

4.2. Gemeente Haarlemmermeer

De gemeente Haarlemmermeer is van mening dat een goed ondernemingsklimaat voor de gemeente zeer belangrijk is. Om die reden probeert ze ondernemers te faciliteren met onder andere een instelling als het CBI (Centrum voor bedrijven en instellingen). Het CBI heeft als taak om binnen de gemeente Haarlemmermeer als informatiepunt te fungeren voor bestaande ondernemers, startende ondernemers en nieuw op te richten ondernemingen.

Er is een aantal zaken waar het CBI antwoord op kan geven namelijk:

- informatie over bestemmingsplannen.
- advies over vergunningen voor zowel horeca als detailhandel.
- advies over bedrijfshuisvesting.
- informatie over het starten van een onderneming.
- informatie over vastgesteld economisch beleid.
- informatie over ontwikkelingsplannen van bedrijventerreinen, kantoorlocaties en winkelcentra.
- informatie over gevestigde Haarlemmermeerse ondernemingen.

Door de gemeente Haarlemmermeer is er in samenwerking met de Kamer van koophandel en de Rabobank regio Schiphol een startersplatform georganiseerd. Doel van dit startersplatform is om startende ondernemers met elkaar in contact te brengen op speciaal daarvoor georganiseerde startersavonden. Deze avonden worden georganiseerd door één van de drie genoemde partijen.

4.3. Instituut voor het midden- en kleinbedrijf

Het instituut voor het midden- en kleinbedrijf kortweg IMK genoemd is een instelling die door heel Nederland is vertegenwoordigd en voor de regio Noord-Holland een vestiging heeft in Huizen. Het IMK is in het leven geroepen om ondernemers in het midden en kleinbedrijf te ondersteunen. Er zijn een aantal faciliteiten die het IMK aanbiedt voor startende ondernemers. Zo is er de mogelijkheid om bij de vakgroep begeleiding als startende ondernemer gebruik te maken van coaches. Op deze manier kunnen ondernemingsvaardigheden verder worden ontwikkeld. Daarnaast kan je bij het IMK ook terecht voor branchegerichte informatie, advies en onderzoek. De startende ondernemer kan verschillende onderzoeken uit laten voeren en door het IMK advies laten uitbrengen.

Voorbeelden van adviezen en onderzoeken die uitgevoerd kunnen worden zijn:

- Haalbaarheidsonderzoek van het bedrijfsplan.
- Vestigingsplaatsonderzoek.
- Financieringsadvies.
- Beoordeling van het ondernemingsplan.
- Coaching door een MKB-specialist.
- Persoonlijk advies op het gebied van ondernemingskwaliteiten.

4.4. MKB Haarlemmermeer Schiphol

Voor ondernemers in de regio Haarlemmermeer Schiphol is er een belangenorganisatie die zich inzet speciaal voor de MKB ondernemers. MKB Haarlemmermeer / Schiphol is vooral de schakel tussen overheid en MKB-ondernemers. Op de site van het MKB is het voor startende ondernemers mogelijk om informatie in te winnen op het gebied van personeel, juridische zaken en huisvesting. Tevens is het voor startende ondernemers mogelijk om informatie over het schrijven van een businessplan, over de verschillende rechtsvormen en financierings mogelijkheden in te winnen.

4.5. Ondernemersklankbord

Het ondernemersklankbord is een stichting die zich onder andere inzet om startende ondernemers in de eerste jaren van de onderneming met advies en kennis te ondersteunen. Dit gebeurt doormiddel van ondernemers en specialisten die in de jaren dat zij werkzaam zijn veel ervaring hebben opgedaan. Deze kennis kunnen de consultants ter beschikking stellen aan startende ondernemers. Er zijn tweeëntwintig regionale consultants teams die de startende ondernemers bijstaan. De kosten die hieraan verbonden zijn bedragen € 75 waarvoor de startende ondernemer zes maanden gebruik maakt van het consultants team.

Dit team heeft een aantal belangrijke activiteiten en kenmerken.

- Begeleider en klankbord.
- Onafhankelijk in zijn advies.
- Waar nodig aanwezig bij belangrijke gesprekken.
- Doelstelling: het vergroten van de kansen voor startende ondernemers.

5. Startersbeleid Rabobank regio Schiphol

Voor de Rabobank regio Schiphol zijn de startende ondernemers van groot belang, zij zijn namelijk de ondernemers van de toekomst. Daarom biedt de Rabobank een aantal primaire en secundaire faciliteiten aan die speciaal gericht zijn op de startende ondernemer.

5.1. Primaire faciliteiten Rabobank regio Schiphol

De Rabobank regio Schiphol biedt de mogelijkheid voor startende ondernemers om een ondernemingspakket aan te schaffen. Standaard bestaat dit pakket uit een zakelijke betaalrekening, rekening-courant, Rabo internetbankieren en Rabomobiel. Daarnaast kan het pakket worden uitgebreid met een creditcard, afstortovereenkomst, betaalautomaat en een speciale spaarrekening de Rabo Bedrijfstelerekening. Voor startende ondernemers wordt naast dit pakket ook een aantal voordelen geboden.

Primaire voordelen startende ondernemers:

- Twee jaar 20% korting op verzekeringen van Interpolis.
- Twee jaar gratis betalingsverkeer

Startende ondernemers die bij de Rabobank regio Schiphol een financiering af willen sluiten hebben een aantal verschillende opties. Zo is het mogelijk om gebruik te maken van een Flexkrediet waardoor de ondernemer extra ruimte heeft op de zakelijke rekening. Op deze manier is het mogelijk om tot een bedrag van € 25.000, - voordelig rood te staan en elk moment op te nemen en af te lossen. Naast het Flexkrediet is het mogelijk om een Rabobank Stimuleringslening aan te vragen. De Rabobank Stimuleringslening is vooral bedoeld voor inventieve ondernemers die zonder te beschikken over eigen middelen een onderneming willen opstarten. Het voordeel van deze financiering is dat de rentelasten laag zijn, daarnaast is er de eerste vijf jaar geen aflossingsplicht. Voor startende ondernemers is het ook mogelijk om een bankgarantie af te sluiten, waardoor leveranciers er zeker van zijn dat de verplichtingen die zijn aangegaan kunnen worden nagekomen.

Financieringen die worden verstrekt aan startende ondernemers zijn over het algemeen risicovol. Daarom is er een aantal financieringscriteria opgesteld door de Rabobank regio Schiphol.

Financieringscriteria:

- Ondernemingsplan.
- Binnen 2 jaar voldoende winstperspectief voor minimaal een ondernemersinkomen van € 25.000 of het laatst verdiende loon.
- Naast inkomen mogelijkheid tot doen vervangingsinvesteringen.
- Maximale betrokkenheid van de ondernemer en eventuele derden.
- In de eerste twee boekjaren van de nieuwe onderneming is de ondernemer hoofdelijk aansprakelijk voor de financiering.
- Zicht op een (toekomstige) totaalrelatie.
- Controle BKR registratie.

5.2. Secundaire faciliteiten Rabobank regio Schiphol

Voor de Rabobank regio Schiphol zijn de secundaire faciliteiten die worden aangeboden zeer belangrijk, doormiddel van de secundaire faciliteiten kan de Rabobank regio Schiphol namelijk extra ondersteuning bieden aan de startende ondernemer. Voor startende ondernemers worden in de oriëntatie fase veel verschillende faciliteiten geboden die goed zijn te gebruiken in de oriëntatie fase op het starten van een onderneming. Zo staat er op de site een ondernemerstest om te beoordelen of de startende ondernemer daadwerkelijk over de kwaliteiten beschikt om een onderneming te leiden. Tevens staat er speciaal voor startende ondernemers en ZZP'ers een stappenplan op de website. Aan de hand van dit stappenplan kan de ondernemer erachter komen wat er allemaal geregeld dient te worden voor de start van de onderneming. Een onderdeel van het stappenplan is het beoordelen van de markt, de trends en kansen en bedreigingen. Hiervoor heeft de Rabobank een zeer handig hulpmiddel namelijk Rabobank cijfers en trends. Cijfers en trends geeft onder andere inzicht in tachtig verschillende branches en de mogelijkheid om eigen bedrijfsprestaties te vergelijken met branchegenoten.

De faciliteiten die hierboven besproken zijn, richten zich vooral op de oriëntatie fase van de onderneming. Tijdens de eerste twee jaar van de onderneming is het ook belangrijk dat startende ondernemers een netwerk opbouwen. Een manier om dit te doen is om avonden van het startersplatform te bezoeken die mede worden georganiseerd door de Rabobank regio Schiphol. Op deze avonden is het mogelijk om met andere startende ondernemers in contact te komen en te luisteren naar interessante sprekers. Een andere mogelijkheid om in ieder geval naamsbekendheid te krijgen is meewerken aan een interview voor de Dichtbij die ieder kwartaal onder leden wordt verspreid. Naast de besproken secundaire faciliteiten maken startende ondernemers bij de Rabobank regio Schiphol ook aanspraak op bepaalde voordelen op secundair gebied.

Voordelen op secundair gebied:

- Korting tot 25% op Exact software.
- Korting op basistraining boekhouden.
- Korting tot 30% op de bouw van een internetsite.
- Korting tot 25% op drukwerk.
- Simkaart van Rabo mobiel met € 20 beltegoed.

6. Startersbeleid overige lokale Rabobank

De verschillende lokale Rabobanken mogen voor een groot gedeelte zelf een beleid uitstippelen op het gebied van startende ondernemers. Daarom is het interessant om te inventariseren welke primaire en secundaire faciliteiten er door andere lokale banken worden aangeboden naast de gangbare faciliteiten. In dit hoofdstuk zullen de meest interessante initiatieven worden beschreven.

6.1. Rabobank Breda

De Rabobank Breda biedt een aantal voordelen voor startende ondernemers op het gebied van primaire faciliteiten. Op dit moment is het namelijk mogelijk om als startende ondernemer in aanmerking te komen voor een korting op de debetrente van 2%. Om in aanmerking te komen voor deze actie heeft de Rabobank Breda wel een aantal voorwaarden gesteld. Naast het eerder beschreven voordeel biedt de Rabobank Breda ook een uitbreiding op het ondernemingspakket voor startende ondernemers met een Rabo Starterskrediet van € 30.000,- en gratis lidmaatschap van de Rabobank.

De voordelen die hiervoor zijn besproken richten zich vooral op de primaire faciliteiten. Op secundair gebied wordt er echter ook een aantal faciliteiten aangeboden, speciaal voor startende ondernemers. Zo probeert men met het aanbieden van een adviseur startende ondernemer te begeleiden vooral op het gebied van financiën. De adviseur begeleidt de startende ondernemer niet alleen in de oriëntatiefase maar ook gedurende het eerste jaar na de start van de onderneming, en heeft naast de taak om de startende ondernemer te ondersteunen en te coachen ook de taak om een starter van de maand te kiezen. Op basis van het ondernemingsplan wordt vastgesteld welke ondernemer daarvoor in aanmerking komt. De ondernemer die wordt uitgeroepen als starter van de maand krijgt in de lokale media gratis publiciteit.

6.2. Rabobank Den Bosch en omstreken

De Rabobank Den Bosch en omstreken heeft een starterscommunity op internet gestart in samenwerking met Rabobank Nederland en Rabobank Utrecht, Noord-Holland Noord en Weerterland en Cranendonck. Op de communities is het mogelijk om in contact te komen met andere startende ondernemers, je eigen onderneming te presenteren en kennis te delen over het ondernemerschap met andere startende ondernemers. Dit kan met behulp van een forum, weblog, eigen netwerk en de agenda met alle belangrijke data voor startende ondernemers.

6.3. Rabobank Apeldoorn en omgeving

De Rabobank Apeldoorn en omgeving organiseert voor de startende ondernemer een aantal keer per jaar starters bijeenkomsten in het Rabobank Starterscafé. Tijdens deze bijeenkomsten is het mogelijk om in contact te komen met andere starters. Op deze manier kunnen er ervaringen worden gedeeld, het netwerk uitgebreid en eventueel uitdagingen voor in de toekomst worden besproken. Daarnaast zijn er elke editie van het Rabobank Starterscafé interessante sprekers die hun visie geven, dit met als doel de startende ondernemer verder te helpen bij de start van de onderneming. Naast de Starterscaféavonden is er ook een mogelijkheid om via internet met andere starters in contact te komen met behulp van het rabostarterscafé op internet. Op deze site wordt er niet alleen de mogelijkheid geboden om in contact te komen met andere startende ondernemers, maar ook de mogelijkheid om advertenties achter te laten en kan er op zoek gegaan worden naar bedrijven die bijvoorbeeld helpen bij het bouwen van een website. Er kan op deze manier optimaal gebruik gemaakt worden van de relaties van Rabobank Apeldoorn en omgeving.

6.4. Rabobank Bollenstreek

Voor zowel startende ondernemers als ondernemers die al langer bezig zijn wordt er een mogelijkheid geboden om kortingen aan te bieden voor leden van de Rabobank Bollenstreek. Met een ledenbestand van rond de twintigduizend mensen kunnen de ondernemers op deze manier hun klantenbestand uitbreiden. De kortingen die via de site Bolvanvoordeel.nl worden aangeboden zijn in categorieën ingedeeld. Voorbeelden van categorieën zijn onder andere eten & drinken, mode & accessoires en sport & ontspanning. Naast de kortingen die startende ondernemers kunnen aanbieden probeert de Rabobank Bollenstreek startende ondernemers ook onder de aandacht te brengen door de verkiezing van de starter van de maand. De winnaar van de maandelijks verkiezing krijgt gratis publiciteit in de plaatselijke media. Uiteindelijk wordt er uit de twaalf startende ondernemers van de maand ook een startende ondernemer van het jaar gekozen. Deze startende ondernemer ontvangt daarvoor een geldbedrag wat moet worden geïnvesteerd in de eigen onderneming.

6.5. Rabobank Noord - Kennemerland

De Rabobank Noord – Kennemerland is op het gebied van secundaire faciliteiten actief en heeft speciaal voor de startende ondernemers, een startersdesk opgericht waar vier adviseurs in plaats nemen. De startersdesk is bedoeld voor mensen die een onderneming willen starten of net zijn gestart. Er worden concrete adviezen gegeven en antwoorden op vragen gegeven zoals: Hoe gaat de startende ondernemer zijn plannen vormgeven en de zaken regelen? Op welke manier zal het betalingsverkeer in goede banen worden geleid? Hoe zal het bedrijf moeten worden verzekerd? Door de Rabobank Kennemerland – Noord worden er ook netwerk bijeenkomsten gehouden deze zijn echter niet alleen bedoeld voor startende ondernemers. Er worden ondernemers uit de regio uitgenodigd die aansluiten bij een bepaald thema. Een voorbeeld van een thema van een bijeenkomst is ‘vrouwen aan de top’. Voor deze bijeenkomst werden alleen vrouwelijke ondernemers uitgenodigd. Op deze manier konden vrouwelijke startende ondernemers ook in contact komen met vrouwelijke ondernemers die al langer een onderneming hebben. Na afloop van de netwerkvond krijgen de ondernemers een doorzichtige kubus mee met de visitekaartjes van alle deelnemers aan de netwerkbijeenkomst. De kubus staat daarbij symbool voor de openheid en transparantie van het netwerk

6.6. Rabobank Oost Betuwe

Door de Rabobank Oost Betuwe wordt er eens in het kwartaal een Rabobank startersbeursvloer georganiseerd. Tijdens deze avonden is het de bedoeling dat startende ondernemers onderling zoveel mogelijk deals zullen sluiten. Daarnaast kan een startende onderneming zijn bedrijfsprofiel, logo en bedrijfsactiviteit de gehele avond aan andere startende ondernemers tonen. Gedurende de avond is het ook mogelijk om informatie in te winnen bij verschillende partijen zoals de Gemeente, de Kamer van koophandel en Winterpaleis.

6.7. Rabobank Valkenswaard en Waalre

Rabobank Valkenswaard en Waalre probeert startende ondernemers op weg te helpen door ze masterclasses in ondernemen aan te bieden. Tijdens deze masterclasses kunnen onderwerpen aan de orde komen als de ondernemersdroom, strategie, marketing, HRM, financiën en innovatiemanagement. Op financieel vlak kan er bijvoorbeeld worden gedacht aan het in kaart brengen van de financiële situatie van een bedrijf. Op juridisch vlak kan er gekeken worden naar onderwerpen als het intellectuele eigendomsrecht, werkgeversaansprakelijkheid en contractenrecht. Naast de valkuilen die zullen worden besproken kan elke startende ondernemer onderleiding van een gediplomeerd docent een businessplan in elkaar zetten die van pas kan komen bij het aanvragen van een financiering.

De masterclassavond die wordt georganiseerd is niet de enige faciliteit die wordt aangeboden, er is namelijk ook een mogelijkheid om brancheavonden bij te wonen op het kantoor van Rabobank Nederland. Elke brancheavond wordt georganiseerd omtrent een nieuwe branchestudie die een goed inzicht geeft in hoe een branche ervoor staat en wat de toekomst mogelijkheden zijn. Iedere deelnemer aan de brancheavond zal een exemplaar van het rapport ontvangen. Daarnaast geeft een aansprekend en inspirerend persoon uit de branche een presentatie. Als afsluiting is er de mogelijkheid om niet alleen met startende ondernemers te netwerken, maar ook met ondernemers die al langer bezig zijn met hun onderneming. Voorbeelden van branches zijn de automotive branche, detailhandel, transport, bouw en de dienstverlening.

7. Startersbeleid overige kredietverstrekkers

In het komende hoofdstuk zullen kredietverstrekkers worden beschreven die zich net zoals de Rabobank met bepaalde financiële producten proberen te richten op startende ondernemers. Deze partijen kunnen zich op startende ondernemers richten doormiddel van primaire faciliteiten zoals rekeningen en financieringen. Daarnaast kunnen financiële partijen zich met behulp van secundaire faciliteiten – faciliteiten die niet direct betrekking hebben op bankzaken – richten op startende ondernemers.

7.1. Primaire faciliteiten

Voor startende ondernemers zijn de primaire bankfaciliteiten van groot belang. Zo zal iedere startende ondernemer een betaalrekening nodig hebben om zijn betalingsverkeer te kunnen regelen. Andere belangrijke bankdiensten voor startende ondernemers zijn onder andere verzekeringen, betalingsverkeer (betaalautomaat, creditcard) en financieringen. In de volgende alinea's is een beschrijving gegeven van de belangrijkste aanbieders van bankdiensten aan startende ondernemers, met daarbij een korte beschrijving van het pakket dat wordt aangeboden.

7.1.1. ING

ING is een wereldwijde financiële instelling die verschillende diensten levert op het gebied van financieren, verzekeren, beleggen, betalen en sparen. In Nederland is ING zakelijk het onderdeel van het bedrijf wat zich vooral richt op de markt voor ondernemers. ING zakelijk biedt producten voor startende ondernemers, MKB-ondernemers en voor grootbedrijven. Voor startende ondernemers worden verschillende producten aangeboden die speciaal afgestemd op deze groep ondernemers.

Voor startende ondernemers is het bij ING mogelijk om een starterspakket aan te vragen. Doormiddel van dit starterspakket krijgt de klant de beschikking over een betaal en spaarrekening. Daarnaast is het mogelijk om het basis pakket uit te breiden met een arbeidsongeschiktheidsverzekering voor startende ondernemers. Voor de startende ondernemer worden er ook een aantal voordelen aangeboden.

Voordelen startende ondernemers:

- Twaalf maanden gratis rekening.
- Betaalpas en internetbankieren en een jaar lang kosteloos betalingsverkeer.

Voor starters zijn er drie mogelijkheden om een financiering te krijgen. De eerste is het startersbetaalkrediet; dit geeft de startende ondernemer extra krediet op zijn zakelijke betaalrekening. Het totaal aan extra krediet komt neer op € 2.500, -. Voor dit krediet zijn er geen zekerheden nodig en hoeven er geen jaarcijfers overlegd te worden.

Een andere mogelijkheid voor een startende ondernemer om te financieren is het starters werkkapitaalkrediet. Deze financiering loopt vanaf € 5.000, - tot aan € 100.000, - en dient vooral als extra financiële ruimte op de zakelijke rekening. De laatste mogelijkheid is de starters investeringslening, dit is een financiering voor een bedrag tussen de € 5.000, - en € 100.000, - met een looptijd tussen de 1 en 5 jaar en een rentevaste periode. Deze lening kan vooral worden gebruikt door de starter om te investeren in bijvoorbeeld bedrijfsmiddelen. Voor de ondernemer is het ook mogelijk om een bankgarantie van de ING te krijgen. Die geeft de zekerheid voor een afnemer dat het bedrag waarvoor er een overeenkomst wordt gesloten op enig moment kan worden nagekomen

Om in aanmerking te komen voor een financiering is er een aantal criteria en documenten nodig voor bestaande ING klanten. Daarnaast zijn er twee extra eisen gesteld aan startende ondernemers die nog geen klant zijn van de ING.

Financieringscriteria:

- Ondernemingsplan.
- Prognosecijfers opgesteld door een boekhouder of accountant.
- Eventueel huidige omzet en cijfers.
- Kredietwaardigheid.
- Hoelang bestaat de organisatie.
- De onderneming bestaat langer dan 1 jaar. (Nog geen ING klant)
- U hebt een Zakelijke Rekening met bedrijfsomzet. (Nog geen ING klant)
- Controle BKR registratie.

7.1.2. ABN Amro

ABN-Amro dat sinds dit jaar onderdeel is van de Nederlandse staat, richt zich vooral op bankieren, vermogensbeheer, verzekeringen en leasing. De bancaire tak richt zich met name op particuliere en zakelijke klanten binnen Nederland doormiddel van bankshops en advieskantoren.

Voor startende ondernemers heeft de ABN-Amro een starterspakket. In het starterspakket zit standaard een betaalrekening, internetbankieren, een wereldpas en een aansprakelijkheidsverzekering. Daarnaast is het mogelijk om dit pakket uit te breiden met een spaarrekening en een pincontract voor winkels en webwinkels.

Doormiddel van het starterspakket kan de klant aanspraak maken op een aantal voordelen.

Voordelen startende ondernemers:

- Een jaar gratis betalingsverkeer via internet bankieren.
- Eerste jaar 20% korting op schadeverzekeringen.
- Extra lage instap premie voor een Arbeidsongeschiktheidsverzekering.

Er kan bij de ABN-Amro worden gekozen voor een aantal verschillende financieringsvormen. Zo is er een ondernemersobligokrediet voor verplichtingen tegenover banken of een huurgarantie. Daarnaast is er voor startende ondernemers Financial lease. Met behulp van deze financiering is het mogelijk om personenauto's, ICT apparatuur met een vooraf vastgestelde looptijd op basis van annuïteit af te sluiten. Als er niet direct een financiering moet worden afgesloten maar als er wel extra ruimte nodig is op de lopende betaalrekening kan worden gekozen voor een ondernemersrekening-courantkrediet. De hiervoor genoemde financieringsvormen kunnen voor starters worden afgesloten met een maximaal bedrag van € 25.000, -. Als er meerdere financieringsvormen worden afgesloten geldt een zelfde maximum bedrag. Bij ABN-Amro is het voor startende ondernemers ook mogelijk om verschillende soorten garanties af te sluiten waaronder een bankgarantie.

De ABN-Amro heeft twee criteria's die worden gehanteerd voor startende ondernemers die in aanmerking willen komen voor een financiering.

Financieringscriteria:

- Controle BKR registratie.
- Een goed geschreven ondernemingsplan.

7.1.3. Bizner

Bizner is een internetbank die zich in Nederland alleen richt op de zakelijke markt en daarnaast onderdeel is van Rabobank Nederland. Doordat Bizner een onderdeel is van de Rabobank heeft het de beschikking over veel kennis en ervaring op het gebied van bancaire zaken doen. Bizner probeert zich vooral te onderscheiden door het simpel zaken doen. Ze proberen dit onder andere te bereiken door alleen de strikt noodzakelijke regels en procedures te volgen. Naast het vermijden van overbodige regels is het voor Bizner ook belangrijk om helder te communiceren met de klant. Bijvoorbeeld doormiddel van inzage in de kostenstructuur en het omzeilen van vage voorwaarden. Naast deze basis elementen is Bizner ook een bank die zaken doet op basis van vertrouwen in de startende ondernemer. Ze geloven namelijk in het ondernemerschap van de ondernemer.

Naast de normale betaal en spaarrekening is het bij Bizner mogelijk om met Alerts via sms of email op de hoogte gehouden te worden van eventuele bij of afschrijvingen op de zakelijke betaalrekening. Daarnaast kan een startende ondernemer die een rekening opent bij Bizner profiteren van duizend gratis transacties op de zakelijke betaalrekening.

Als startende ondernemer is het mogelijk om een krediet of een lening af te sluiten bij Bizner. Dat zijn de enige twee financieringsopties die deze financiële partij aanbiedt. Voor een krediet tot € 5.000, - is geen ondernemingsplan en in principe geen onderpand nodig. Leningen kunnen worden afgesloten tussen een bedrag van € 10.000, - en € 50.000, -. Daarbij kan zelf de looptijd worden bepaald en kan de lening online worden afgesloten. Om in aanmerking te komen voor een financiering moet volgens Bizner aan de volgende voorwaarden worden voldaan.

Financieringscriteria:

- Betaalverleden.
- Kredietwaardigheid.
- Behaalde resultaten bedrijf.
- Hoogste genoten opleiding.
- Branche waar het bedrijf in actief wil worden.

7.1.4. Qredits

Qredits is de handelsnaam van stichting Microkrediet Nederland wat een initiatief is van de ABN AMRO Bank, Fortis Bank Nederland, ING Nederland en Rabobank Nederland in samenwerking met het Fonds werken aan wonen, ministerie van economische (kenniscentrum microfinanciering) en sociale zaken. De stichting heeft als doel het ontwikkelen en stimuleren van kleine ondernemers of ZZP'ers. Naast de stichting Microkrediet heeft het ministerie van economische zaken in 2007 het Kenniscentrum Microfinanciering opgericht. Zij is het aanspreekpunt voor alle partijen die betrokken zijn bij het verlenen van microfinancieringen. Daarnaast organiseert het kenniscentrum de marketingactiviteiten die nodig zijn om het microkrediet bij startende ondernemers onder de aandacht te brengen en is ze verantwoordelijk voor de site eigenbaas.nl. Qredits is de instelling waarmee de stichting de ontwikkeling van kleine en startende ondernemers probeert te ondersteunen doormiddel van het verstrekken van microkredieten. Hierbij hoeft er geen winst te worden behaald maar is het de bedoeling dat de stichting via Qredits haar visie op zo een praktisch mogelijke manier kan invullen. De kredietverlener richt zich daarbij vooral op de ondernemer die via de reguliere banken moeilijk een financiering kunnen krijgen.

Qredits is puur een verstrekker van kredieten, om deze reden is het niet mogelijk om een rekening of verzekering af te sluiten bij Qredits; dit kan alleen bij de banken die de initiators zijn van stichting Microkrediet Nederland.

Bij Qredit is het mogelijk om voor startende en kleine ondernemers een microkrediet af te sluiten. Het maximaal gefinancierde bedrag bedraagt € 35.000, - waarbij de rente gedurende de looptijd van 1 tot 10 jaar vast staat. Daarbij is het ook mogelijk om in aanmerking te komen voor een borgstellingsregeling waarmee de ondernemer bij reguliere banken kan aankloppen voor een financiering. Het is eventueel mogelijk om meer te lenen, maar dan zal dit in samenwerking met een reguliere bank moeten gebeuren. Voor het aanvragen van een financiering is het van belang dat de startende ondernemer een uitgewerkt ondernemingsplan aanlevert. Door Qredits is een aantal criteria opgesteld waaraan moet worden voldaan om in aanmerking te komen voor een financiering.

Financieringscriteria:

- BKR registratie is geen probleem.
- Geen openstaande schulden.
- Haalbaar/Uitgewerkt ondernemingsplan.
- Voldoende ondernemingskwaliteiten.
- Uitzondering vijf borgstelling gebieden Flevoland, Rotterdam, Twente, Leeuwarden en omstreken en Tilburg.

7.1.5. Moneymeetsideas.nl

Veel startende en al actieve ondernemers krijgen te maken met het moeilijk rond krijgen van een financiering om hun plannen waar te kunnen maken. Omdat het eigen vermogen in de meeste gevallen niet toereikend is, komt de ondernemer al snel terecht bij informal investors. Informal investors investeren rechtstreeks in ondernemingen van anderen; dit wordt door de site moneymeetsideas.nl gefaciliteerd. Moneymeetsideas is een initiatief van Schretlen & Co een onderdeel van de Rabobank en organisatieadvies bureau KplusV. Daarbij wordt samengewerkt met meer dan driehonderd lokale Rabobanken en onderdelen van de Rabobank groep zoals het Rabo Innovatiekapitaalfonds, Rabo Foundation en Rabo participaties. Naast de samenwerking met andere onderdelen van de Rabobank, wordt er ook samengewerkt met het ministerie van economische zaken, corporate finance adviseurs en regionale ontwikkelingsmaatschappijen.

Bij moneymeetsideas.nl is het niet mogelijk om een rekening of een verzekering af te sluiten. Om deze reden kan moneymeetsideas.nl ook geen extra faciliteiten aanbieden die hiermee te maken hebben.

De financieringen worden verstrekt door informeel investors, waarbij het bedrag kan oplopen tot ca. € 1.000.000, -. De rente en de looptijd worden met de investeerder vastgesteld. Het komt ook vaak voor dat investeerders een belang in aandelen krijgen voor het geïnvesteerde bedrag. Het op deze manier investeren in bedrijven is zeer risicovol omdat er nog geen langjarig trackrecord kan worden getoond. Daarom zal het vaak voorkomen dat startende ondernemers te maken zullen krijgen met meerdere informal investors, aangezien zij vaak hun risico proberen te spreiden door te investeren in verschillende ondernemingen.

In dit geval zijn de criteria niet vastgesteld aangezien de informal investors zelf bepalen aan welke voorwaarden een ondernemer moet voldoen om de financiering te verstrekken.

7.1.6. Investeringsplein.nl

Het investeringsplein is in juni 2008 opgericht met als doel het bij elkaar brengen van investeerders en zowel startende als actieve ondernemers. Belangrijk hierbij is dat het ondernemingsplein een onafhankelijk platform is voor onder andere startende ondernemers die kapitaal zoeken om hun bedrijf op te zetten. Doormiddel van het aanmaken van een profiel kan de startende ondernemer in contact komen met investeerders die ook een profiel hebben aangemaakt. Daarnaast kunnen investeerders interesse tonen door het achterlaten van berichten voor de ondernemer. Naast de normale beschrijving van de investering die nodig is kan er ook een video gemaakt worden of een interview worden afgenomen, waardoor er een goed beeld kan ontstaan van de startende ondernemer.

Bij het investeringsplein.nl is het niet mogelijk om een rekening of een verzekering af te sluiten. Deze site brengt alleen ondernemers bij elkaar en biedt geen extra bancaire faciliteiten aan.

De vormen en de hoogte van de financieringen is door investeringsplein niet vastgesteld omdat ondernemer en investeerder daar zelf afspraken over moeten maken. Het investeringsplein.nl heeft geen financieringscriteria vastgesteld, aangezien de investeerders zelf bepalen aan welke voorwaarden een ondernemer moet voldoen om de financiering te verstrekken.

7.1.7. Nebib

Nebib is de Nederlandse Beurs voor investeringen in bedrijven en ondernemingen en is in 1995 opgericht. Het bedrijf heeft als doel het bij elkaar brengen van innovatieve ondernemers en investeerders. Nebib brengt niet alleen ondernemers en investeerders bij elkaar maar ondersteunt de ondernemers ook bij het starten van een onderneming en het werven van klanten. Om met investeerders in contact te komen is het de bedoeling dat de startende ondernemer lid wordt van Nebib. Daarna zal worden gekeken of de startende ondernemer in aanmerking komt om in het traject van investeerders te worden opgenomen. Het bedrijf is daarom sterk afhankelijk van de leden en klanten om zo succesvol mogelijk te zijn.

Nebib biedt geen mogelijkheid om een rekening of een verzekering af te sluiten. Het bedrijf brengt alleen ondernemers bij elkaar maar biedt geen bancaire faciliteiten.

Voor Nebib is het vooral belangrijk om de contacten te leggen tussen ondernemers en investeerders. Zelf stellen ze geen risicodragend vermogen beschikbaar daarnaast worden er ook geen regels opgelegd omtrent de hoogte van de te verstrekken financiering.

In dit geval zijn de criteria niet vastgesteld aangezien de investeerders zelf bepalen aan welke voorwaarden een ondernemer moet voldoen om de financiering te verstrekken. Er worden wel voorwaarden gesteld aan de ondernemers die zich hebben inschreven bij het Nebib. De ondernemers moeten namelijk de potentie en de ambitie hebben om te groeien. De sectoren persoonlijke dienstverlening, horeca, leisure, kleinschalige detailhandel en onroerend liggen niet in het expertisegebied en hebben daarom een kleinere kans om toegelaten te worden.

7.2. Secundaire faciliteiten

Naast de primaire faciliteiten die door andere aanbieders van financiële producten op de Nederlandse markt worden aangeboden, bieden zij in meerder of mindere mate ook secundaire faciliteiten aan die een startende ondernemer op weg kan helpen. In de komende paragrafen volgt er een overzicht van de aanbieders van primaire faciliteiten die daarnaast ook secundaire faciliteiten aanbieden.

7.2.1. ING

Voordat een ondernemer start kan hij terecht op de website van ING zakelijk om extra informatie op te vragen. Dit heeft vooral betrekking op het opstellen van het ondernemingsplan, tips van andere starters, branche informatie en een starterstest. Daarnaast krijgt de ondernemer door het starterspakket recht op een aantal voordelen.

Voordelen startende ondernemers:

- Google advertentietegoed t.w.v. € 75, -.
- Starterskit voor mobiel werken bij Vodafone.
- 1 jaar gratis online boekhouden met Exact online.
- 1 jaar gratis email marketing met Yeshello.

7.2.2. ABN-Amro

Op de website van de ABN-Amro is het mogelijk om een voorbeeld ondernemingsplan te downloaden. Een hulpmiddel dat gebruikt kan worden bij het opstellen van het ondernemingsplan zijn de publicaties op de site van de ABN-Amro. Er is informatie over sectoren te vinden en er wordt een mogelijkheid geboden voor startende ondernemers om een abonnement te nemen op een nieuwsbrief. In deze nieuwsbrief staat informatie over de branche waar de startende ondernemer in werkzaam is. Daarnaast biedt de ABN-Amro de mogelijkheid voor starters en ZZP'ers om online te boekhouden. Op deze manier kunnen de bancaire boekingen en de boekhouding worden gekoppeld waardoor er geen dubbel werk verricht hoeft te worden. Naast de genoemde faciliteiten heeft de startende ondernemer bij de ABN-Amro ook recht op een aantal startersaanbiedingen.

Voordelen startende ondernemers:

- Korting op huisstijlpakket.
- Korting op website ontwerp en hosting.
- Korting op het zelf bouwen van een webwinkel.
- 50% korting op boekhoudsoftware.

7.2.3. Bizner

Ondernemers kunnen bij Bizner een Starterskit aanvragen, in deze kit worden de belangrijkste formulieren om een onderneming te starten opgestuurd zoals informatie over het inschrijven bij de Kamer van koophandel, aanmelden bij de belastingdienst, het openen van een bankrekening en het online voeren van een boekhouding. Daarnaast biedt Bizner ook de Bizbalance aan, via deze applicatie wordt het mogelijk om de boekhouding en de bankzaken zoveel mogelijk te integreren. Hierdoor kan er worden voorkomen dat de ondernemer handmatig bankzaken moet importeren of exporteren naar de boekhouding. Daarnaast wordt door Bizner ook een ondernemerscommunity aangeboden met naast nieuws voor ondernemers ook de mogelijkheid om online te netwerken met andere ondernemers.

7.2.4. Qredits

Voordat een ondernemer een microfinanciering aanvraagt is het mogelijk om via een microfinancieringondernemingspunt informatie in te winnen over financiering, coaching en advies. Deze faciliteit wordt aangeboden naast de informatie die al beschikbaar is op de site van Qredits. Als er een financiering wordt afgesloten biedt Qredits ondersteuning in de vorm van individuele begeleiding van een bedrijfsadviseur. Daarnaast kan er tegen betaling worden gekozen voor een professionele coach met ervaring in het bedrijfsleven. Deze coaches worden geleverd door coachingsorganisaties in Nederland. Uitgaande van de huidige kennis van de ondernemer wordt er een coach geselecteerd, die praktische ondersteuning biedt en bij wie de ondernemer terecht kan voor eventuele vragen. Voor Qredits klanten is het ook mogelijk om via de Qmunnity in contact te komen met mede ondernemers. Het is mogelijk om ervaringen uit te wisselen en vragen te stellen. Daarnaast is het mogelijk om de tools, tips, video's en nieuws te raadplegen die van belang kunnen zijn voor een startende ondernemer. De overheid probeert gemeenten steeds meer te stimuleren om een microfinancieringsondernemingspunt op te laten zetten in samenwerking met lokale organisaties en marktpartijen. Deze MF-ondernemerspunten kunnen op verschillende manieren vorm krijgen. Dit kan bijvoorbeeld afhangen van het gebied, de lokale partijen en de beschikbare financiering.

7.2.5. Moneymeetsideas.nl

Het informal investing platform bestaat uit verschillende platformbijeenkomsten die gedurende het jaar bij de verschillende vestigingen van Schretlen & Co worden gehouden. Tijdens deze bijeenkomsten kunnen ondernemers hun plan presenteren waarbij ze met hun presentatie worden ondersteund door KplusV organisatieadvies. Het profiel van de verschillende ondernemers wordt gepubliceerd op moneymeetsideas.nl. Naast de financiering die de informal investors doen, zullen ze in de meeste gevallen de ondernemer ondersteunen. Zo kan de kennis, ervaring en het netwerk worden gebruikt om de ondernemer verder te helpen.

7.2.6. Investeringsplein.nl

Voor startende ondernemers worden een aantal extra faciliteiten aangeboden op investeringsplein.nl. Zo kan er op de site informatie worden gevonden over de stappen die een ondernemer moet doorlopen om een onderneming te starten. Daarnaast is er een kennisbank ingericht die informatie geeft op het juridisch, fiscaal en financieel vlak. Deze informatie is vooral belangrijk voor ondernemers die na de start van hun onderneming over een aantal zaken extra informatie willen verkrijgen.

7.2.7. Nebib

Naast het bij elkaar brengen van vraag en aanbod van investeerders biedt Nebib extra faciliteiten aan. Zo wordt er aan coaching gedaan en worden er netwerk bijeenkomsten georganiseerd. Deze bijeenkomsten worden in twee verschillende vormen aangeboden namelijk open en gesloten bijeenkomsten. De open bijeenkomsten vinden acht maal per jaar plaats; de gesloten bijeenkomsten die ook toegankelijk zijn voor leden vinden vier maal per jaar plaats. Daarnaast heeft een lid van Nebib een aantal rechten, deze hebben vooral betrekking op het gebruik van de helpdesk, de mogelijkheid om een profiel aan te maken en een abonnement te nemen op het kwartaalblad Matchme.

8. Resultaten kwalitatief onderzoek

In de eerste zes hoofdstukken is de informatie die tijdens deskresearch is verkregen beschreven. Naast het verrichten van deskresearch is er tijdens dit onderzoek ook fieldresearch uitgevoerd in de vorm van een kwalitatief onderzoek. Deze interviews zijn niet alleen gehouden met startende ondernemers maar ook met een accountant en een collega van de Rabobank Utrecht van het Bedrijfsadvies segment. Doormiddel van dit kwalitatieve onderzoek heb ik geprobeerd, om de vraag naar zowel primaire als secundaire faciliteiten van startende ondernemers vast te stellen. In totaal is er met zestien verschillende personen, die zelf een onderneming zijn gestart of zeer veel te maken hebben met startende ondernemers, gepraat. Daarnaast heb ik een avond van het startersplatform bijgewoond om te kijken hoe zo een avond verloopt en om te praten met startende ondernemers. In het komende hoofdstuk zal ik de resultaten van mijn kwalitatieve onderzoek bespreken. Dit zal gebeuren aan de hand van de belangrijkste vragen die tijdens de interviews zijn gesteld.

8.1. Wat is de motivatie geweest om de onderneming op te starten?

De startende ondernemers die aan dit onderzoek hebben meegedaan zijn meestal in de zelfde branche werkzaam geweest als de branche waar de onderneming nu in actief is. Op deze manier hebben ze veel ervaring opgedaan tijdens hun werkzame carrière. De motivatie om een bedrijf te beginnen lag meestal op het vlak van zelfstandigheid, het denken te vinden van een “gat in de markt” en een grote uitdaging die je als zelfstandig ondernemer te wachten staat. Zo zijn er ondernemers die het beeld om elke vier jaar op te schuiven naar een andere functie te weinig uitdagend vinden. Daarnaast is het ook zo dat veel startende ondernemers andere inzichten hadden dan hun baas. Zo heeft het benutten van een nieuwe kleinere markt meestal geen hoge prioriteit bij grotere bedrijven aangezien zij die markt in de meeste gevallen te kleinschalig vinden. Voor startende ondernemers is dit echter een perfecte kans om zelf het geluk te beproeven. Door de start van een eigen onderneming is het mogelijk om de zelfstandigheid, de uitdaging, en het profiteren van een gat in de markt op zo een goed mogelijke manier te combineren.

8.2. Geraadpleegde instellingen voordat de onderneming wordt opgestart.

Alle startende ondernemers die tijdens dit onderzoek zijn geïnterviewd hebben in ieder geval een filiaal van de Kamer van Koophandel bezocht om het bedrijf in te schrijven. Het merendeel van de ondernemers heeft doormiddel van de site van de Kamer van Koophandel of het bijwonen van een startersdag informatie proberen te verkrijgen via de Kamer van Koophandel. Daarnaast zijn er een aantal startende ondernemers die gebruik hebben gemaakt van een branche organisaties zoals het ANKO (kappersbranche) of het Mitex (detailhandelsbranche) om informatie over het starten van een onderneming op te vragen. Er zijn ook een aantal ondernemers geweest die met een belastingadvieskantoor of een accountant kantoor hebben gepraat om informatie in te winnen. Daarnaast heeft een groot aantal startende ondernemers gebruik gemaakt van bepaalde sites die specifiek zijn gericht op het starten van een eigen onderneming. Voorbeelden van dat soort sites zijn: lancelots.nl, businesscompleet.nl, antwoordvoorbedrijven.nl en startbedrijf.nl. Naast alle instellingen en sites die hierboven zijn genoemd wordt er ook vaak gebruik gemaakt van de site van Rabobank regio Schiphol aangezien er veel nuttige en kwalitatief goede informatie beschikbaar is.

8.3. Rol van de accountant voor startende ondernemers.

Meer dan de helft van de geïnterviewde ondernemers heeft tijdens de oriëntatie fase informatie ingewonnen bij de accountant. Van de startende ondernemers die gesproken hebben met een accountant is er geen één geweest die zijn ondernemingsplan heeft laten schrijven door een accountant. Het enige waar de accountant wel het grootste gedeelte voor zijn rekening nam was bijvoorbeeld een liquiditeitsbegroting of een exploitatiebegroting. Daarnaast fungeert de accountant ook als adviseur op het gebied van belastingen en rechtsvormen en financieringen.

8.4. Rol van de Rabobank regio Schiphol tijdens de start van de onderneming.

De Rabobank speelt in de meeste gevallen ook een rol om informatie aan startende ondernemers over te dragen bijvoorbeeld op het gebied van het opstellen van een ondernemingsplan of informatie over de producten die door de Rabobank worden aangeboden in de vorm van het Rabo starterspakket. De startende ondernemers maken daarbij vooral gebruik van de Rabobank site of van de expertise van de medewerkers van de afdeling bedrijvenadvies.

8.5. Keuze bank / Is de Rabobank regio Schiphol aan te bevelen bij startende ondernemers?

De keuze voor de Rabobank regio Schiphol en de Rabobank in het algemeen, is voor de meeste startende ondernemers een zeer bewuste geweest. Andere banken waar ook vaak over wordt gedacht zijn de ING en de ABN-Amro. Toch hebben de startende ondernemers die zijn geïnterviewd voor dit onderzoek gekozen voor de Rabobank regio Schiphol, hier zijn een aantal redenen voor te vinden. Ten eerste vindt zij het persoonlijk contact met de klant zeer belangrijk. Dit geldt niet alleen voor de Rabobank regio Schiphol maar ook voor andere lokale Rabobanken. Bij banken als bijvoorbeeld de ABN-Amro wordt er in sommige gevallen geen mogelijkheden geboden om een persoonlijk gesprek te voeren omdat de bedrijven nog te klein zijn. Er is te weinig mogelijkheid om aan de startende ondernemers te verdienen, waardoor er voor vragen wordt door verwezen naar een telefonische helpdesk. Ten tweede is het zo dat startende ondernemers de betrokkenheid zeer op prijs stellen. Als er wordt aangegeven dat er interesse is in een verzekering, wordt tijdens het eerste gesprek al een specialist op dat gebied geraadpleegd, om de klant optimaal te kunnen bedienen. Het gaf de startende ondernemers ook een goed gevoel dat tijdens deze gesprekken de nadruk lag op wat het beste is voor de klant in plaats van wat het beste is voor de bank. Als laatste punt is het imago van de Rabobank met betrekking tot startende ondernemers zeer positief. Zo was er een startende ondernemer die tijdens de oriëntatie op het selecteren van een bank, het advies van een oud ING directeur kreeg om voor de Rabobank te kiezen juist vanwege het goede imago met betrekking tot startende ondernemers.

Het goede imago wat eerder in deze paragraaf is beschreven wordt bevestigd door het feit dat alle startende ondernemers die ik gesproken heb zeer zijn te spreken over de Rabobank. En deze bank dus ook zouden aanbevelen bij andere startende ondernemers die nog voor de keus staan om een bank te kiezen.

8.6. Ervaring met huidige primaire / secundaire faciliteiten van de Rabobank regio Schiphol.

De ervaringen van startende ondernemers met de huidige primaire en secundaire faciliteiten die door de Rabobank worden aangeboden zijn zeer positief. Onder de ondernemers heerst een algemene tevredenheid met betrekking tot de primaire faciliteiten. Ook ondernemers waar een financiering van is afgewezen zijn zeer te spreken over de Rabobank, omdat zij zelf inzien dat het niet verantwoord was geweest als er een financiering was verstrekt. Dat is zeer opvallend en wordt waarschijnlijk vooral veroorzaakt doordat er helder naar de klant is gecommuniceerd wat de reden is geweest om de aanvraag af te wijzen. Voor de startende ondernemers die zijn betrokken bij dit onderzoek, zijn kosten van de primaire faciliteiten niet doorslaggevend om tevreden te zijn over de producten. Belangrijkste is dat de producten die worden aangeboden passen bij de startende ondernemers, en daar wordt op een goede manier op ingespeeld door bijvoorbeeld het starterspakket.

Van de secundaire faciliteiten wordt door startende ondernemers vaak gebruik gemaakt te denken valt dan aan de Rabo ondernemerstest, stappenplan voor het starten van een onderneming en het kortingen pakket op bijvoorbeeld drukwerk of webdesign. Daarnaast kunnen de meeste startende ondernemers profiteren van de persoonlijke ondersteuning vanuit de Rabobank waardoor er op een juiste manier advies kan worden uitgebracht. Een andere belangrijke secundaire faciliteit is het startersplatform dat in samenwerking met enkele andere instellingen wordt georganiseerd. Deze avonden worden door gemotiveerde startende ondernemers bezocht om te netwerken en met elkaar te praten over problemen die ze zijn tegen gekomen.

8.7. Behoeftte ondersteuning Rabobank regio Schiphol naast de normale bankdiensten.

Uit het kwalitatieve onderzoek blijkt dat de startende ondernemers die zijn geïnterviewd zeer tevreden zijn over de aangeboden primaire faciliteiten. Om deze reden zijn er volgens de ondernemers ook geen zaken op primair gebied die verbeterd zouden kunnen worden. Zij vinden het belangrijk dat er kwalitatief goede primaire faciliteiten worden aangeboden. Maar doordat bij de meeste banken dit het geval is, en het verschil tussen de aangeboden faciliteiten niet erg groot is letten de startende ondernemers op andere zaken. Bijvoorbeeld op de handelingssnelheid van de bank, de voorlichting en de persoonlijke aandacht die er aan een klant wordt gegeven. Tijdens de interviews is duidelijk naar voren gekomen dat concurrerende banken daar minder aandacht aanbesteden. En dat de startende ondernemers het zeer waarderen dat de Rabobank daar wel op de juiste manier mee omgaat. Gedurende de gesprekken die gevoerd zijn met verschillende betrokkenen is naar voren gekomen dat de informatie die ter beschikking wordt gesteld door instellingen voor startende ondernemers zeer belangrijk is. Een aantal ondernemers gaf aan dat ze het belangrijk vinden dat er in een begin stadium informatie in de vorm van tips wordt gegeven over het starten van een onderneming. Welke valkuilen zijn er voor startende ondernemers? Wat komt er kijken bij het aannemen van personeel? Welke mogelijkheden zijn er omtrent het aantrekken van nieuwe klanten? Dit zijn een aantal voorbeelden van vragen die voor startende ondernemers van groot belang zijn om verder te komen. Daarnaast gaf onder andere de accountant aan dat de informatie die beschikbaar is via cijfers en trends van de Rabobank teveel gericht is op branches in Nederland. Er zou bijvoorbeeld meer aandacht besteedt kunnen worden aan branches op regionaal niveau. Op deze manier kunnen startende ondernemers duidelijker een beeld van de branches in de regio krijgen. Hoe doen andere bedrijven het?

Wat zijn de kansen en bedreigingen binnen de branche? De kennis die de Rabobank heeft en in de loop van de tijd heeft opgedaan kan dan op een nuttige manier worden ingezet. De ondernemers die net zijn gestart met een onderneming vinden het belangrijk om het netwerk wat ze hebben uit te kunnen breiden en daarin gefaciliteerd te worden. Daarbij is het niet noodzakelijk dat er met andere startende ondernemers gelijk zaken moet worden gedaan. Ongeveer de helft van de geïnterviewde ondernemers vindt het belangrijk dat in de opstart fase gepraat kan worden over problemen die elke ondernemer vroeg of laat zal tegen komen. Zij zien graag dat bij zulke bijeenkomsten veel verschillende branches zijn vertegenwoordigd. Enerzijds komt dit door het feit dat sommige ondernemers niet graag alles met concurrenten willen bespreken. Daarnaast is het op deze manier ook mogelijk om bijvoorbeeld in contact te komen met een webdesigner of een administratiekantoor waardoor er onderling opdrachten kunnen worden uitgevoerd. Op dit moment wordt het in contacten brengen van startende ondernemers gefaciliteerd door het startersplatform, hiervan is de Rabobank één van de initiatiefnemers. Andere faciliteit die tijdens de avonden van het startersplatform worden gefaciliteerd zijn het vragen kunnen stellen aan bijvoorbeeld een accountant of een notaris. Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat startende ondernemers dit zeer waarderen en nuttig vinden.

Naast de hiervoor beschreven startende ondernemers zijn er ook een aantal die het netwerken graag op een andere manier gefaciliteerd zouden willen zien worden. Deze groep ziet meer in het netwerken met ondernemers die het allemaal al een keer hebben meegemaakt en als directeur/eigenaar werkzaam zijn. Deze startende ondernemers vinden het namelijk belangrijk om met ervaren ondernemers te praten over het ondernemerschap. Een ervaren ondernemer heeft het namelijk allemaal al een keer meegemaakt en weet precies hoe een onderneming verder kan groeien. De meest gehoorde opmerking van deze groep startende ondernemers was, dat je op deze manier niet in het zelfde groepje van startende ondernemers blijft hangen. Dit hoeft niet alleen gefaciliteerd te worden doormiddel van bijeenkomsten. Een andere mogelijkheid zou zijn om een coach aan te stellen. Deze coaches zouden in dit geval ondernemers moeten zijn die in het verleden al een bedrijf hebben opgebouwd. Zo een coach kan bijvoorbeeld bij lastige zakelijke gesprekken aanwezig zijn of het eigen netwerk beschikbaar stellen aan de startende ondernemer. In dit gehele proces kan de Rabobank volgens de startende ondernemers een belangrijke rol spelen, omdat zij over een groot netwerk beschikken met ervaren ondernemers uit verschillende branches.

Over het algemeen zijn de faciliteiten allemaal gericht om met andere ondernemers te praten op daarvoor geplande avonden. Maar naast deze georganiseerde netwerkbijeenkomsten, zijn een groot aantal startende ondernemers zeer enthousiast over een te starten community op internet. Op deze manier kunnen startende ondernemers met andere starters in contact komen zonder dat daarvoor een avond hoeft te worden opgeofferd. Tevens is de Rabobank instaat om in tegenstelling tot andere bestaande communities op internet startende ondernemers uit een bepaalde regio met elkaar in contact te laten komen. Hier is vanuit de startende ondernemer namelijk veel vraag naar.

Conclusie

Voordat er is begonnen met het onderzoek naar behoefte van startende ondernemers in opdracht van de Rabobank regio Schiphol zijn er een aantal deelvragen en een hoofdvraag geformuleerd. Deze deelvragen en de hoofdvraag zullen in de conclusie worden behandeld.

Welke overige kredietverstrekkers die zich op de startende ondernemer richten zijn op de Nederlandse kredietmarkt actief?

In Nederland zijn naast de Rabobank een aantal andere kredietverstrekkers actief die zich met bepaalde financiële producten proberen te richten op startende ondernemers. De meest herkenbare zijn de ABN-Amro en de ING die zich onder andere met speciale starterspakketten richten op startende ondernemers. Daarnaast zijn er ook kredietverstrekkers actief die zich vooral richten op de startende ondernemers voorbeelden hiervan zijn Bizner en Qredits. Naast deze kredietverstrekkers zijn er ook een aantal instellingen die proberen om investeerders en ondernemers bij elkaar te brengen bijvoorbeeld investeringsplein.nl, Moneymeetsideas.nl en Nebib.

Op basis van welke criteria worden financieringen aan startende ondernemers verstrekt?

- Binnen 2 jaar voldoende winstperspectief voor minimaal een ondernemersinkomen van € 25.000, - of het laatst verdiende loon.
- Naast inkomen mogelijkheid tot doen vervangingsinvesteringen.
- Maximale betrokkenheid van de ondernemer en eventuele derden.
- In de eerste twee boekjaren van de nieuwe onderneming is de ondernemer hoofdelijk aansprakelijk voor de financiering.
- Zicht op een (toekomstige) totaalrelatie.
- Controle BKR registratie.

Wat zijn de belangrijkste criteria verschillen tussen de Rabobank en andere financieringsverstrekkers, voor het verstrekken van een financiering?

Als de criteria die door andere kredietverstrekkers worden gehanteerd naast die van de Rabobank worden gelegd, valt op dat er bij de Rabobank niet alleen wordt gekeken naar de cijfers maar ook naar de motivatie van de startende ondernemer. Daarnaast is het ook zo dat startende ondernemers die nog geen klant zijn bij de Rabobank, de mogelijkheid hebben om een financiering af te sluiten in tegenstelling tot bijvoorbeeld een bank als de ING. De Rabobank hanteert als enige bank een criteria waarbij de startende ondernemer de mogelijkheid moet hebben om binnen een bepaalde termijn een acceptabel inkomen te verdienen. Een ander criteria wat alleen door de Rabobank wordt gehanteerd is dat de startende ondernemer in de eerste twee jaar hoofdelijk aansprakelijk is. Daarnaast geldt voor bijna alle instellingen dat bij een BKR registratie er geen financiering wordt verstrekt, enig uitzondering op deze regel is Qredits.

Welke ondersteuningsmaatregelen vanuit de overheid zijn erop financieringsgebied voor startende ondernemers?

Er zijn voor startende ondernemers in totaal vier stimuleringsfondsen opgericht om financieringen te verstrekken of het verstrekken van financieringen te stimuleren. De bekendste daarvan is de borgstellingsregeling waarbij de overheid garant staat voor een gedeelte van de financiering. Bij ten hoogste een financiering van € 250.000, - staat de overheid voor maximaal tachtig procent garant. Een ander stimuleringsfonds is het microkrediet, dit fonds is opgericht om startende of kleine ondernemers die normaal gesproken moeilijk aan een financiering komen, te faciliteren tot een maximum bedrag van

€ 35.000, -. Het derde stimuleringsfonds is het innovatiekrediet. Dit fonds is bedoeld voor startende ondernemers die al ongeveer een jaar bezig zijn en financiers nodig hebben om innovatieve projecten met commerciële potentie te kunnen uitvoeren. Van de projectkosten die niet hoger mogen zijn dan € 5.000.000, - financiert de overheid maximaal vijfendertig procent. Als laatste en vierde stimuleringsfonds is er de groeifaciliteit. Dit fonds is opgericht omdat het in deze economische tijden voor startende ondernemers moeilijker is om een financiering te krijgen. Als een ondernemer aanspraak wil maken op dit fonds mag er maximaal € 5.000.000, - worden gefinancierd. De overheid staat daarbij voor maximaal vijftig procent van het te financieren bedrag borg.

Welke initiatieven zijn er door andere lokale Rabobanken opgestart om startende ondernemers te ondersteunen?

Over het algemeen voeren de meeste lokale Rabobanken een zelfde beleid als het gaat over de aangeboden primaire faciliteiten. Echter is de Rabobank regio Breda daarop een uitzondering aangezien zij een tijdelijke korting op de debetrente geven.

Op het gebied van de secundaire faciliteiten zijn de lokale Rabobanken veel actiever. Zo worden er door verschillende regio's aan bepaalde startende ondernemers adviseurs gekoppeld. Deze adviseurs begeleiden en coachen de startende ondernemer niet alleen in de opstart fase, maar gedurende minimaal het gehele eerste jaar van de onderneming. Daarnaast zijn er een aantal regio's die een starter van de maand verkiezing houden wat uiteindelijk resulteert in een starter van het jaar. Een faciliteit die door Rabobank regio's vaak wordt aangeboden is het met elkaar in contact brengen van startende ondernemers. Doormiddel van bijvoorbeeld een startersbeursvloer of starterscommunity op internet.

Op welke wijze oriënteert de ondernemer zich om een bedrijf te starten en welke informatie krijgt hij waar?

De Kamer van koophandel speelt een belangrijke rol tijdens de oriëntatie fase vooral omdat de startende ondernemer zich moet inschrijven in het handelsregister maar ook voor het verstrekken van informatie via de site of de startersdag. Naast de Kamer van koophandel zijn er ook andere instellingen waar vaak gebruik van wordt gemaakt. Een goed voorbeeld van zulke instellingen zijn de brancheorganisaties. Deze organisaties verstrekken informatie over een bepaalde branche, speciaal voor startende ondernemers die in deze branche activiteiten willen gaan ontplooiën. Daarnaast zijn er een aantal ondernemers die informatie hebben verkregen door een bezoek te brengen aan een fiscalist of een accountant. Vooral informatie over de rechtsvorm, liquiditeitsbegroting en de fiscale situatie konden op deze manier worden verkregen. De Rabobank speelt in de meeste gevallen ook een rol om informatie aan startende ondernemers over te dragen. Dit gebeurt bijvoorbeeld op het gebied van het opstellen van een ondernemingsplan of informatie over de primaire faciliteiten die door de Rabobank worden aangeboden. Naast de hiervoor beschreven oriëntatie mogelijkheden maken de meeste startende ondernemers ook gebruik van hun eigen netwerk om zich te oriënteren.

Op welke manier kan de Rabobank regio Schiphol zich onderscheiden door het aanbieden van zowel primaire als secundaire faciliteiten, daarbij uitgaande van de behoefte van de startende ondernemer?

Uit het kwalitatieve onderzoek dat in de afgelopen maanden is uitgevoerd blijkt dat er onder startende ondernemers een gevoel van tevredenheid heerst op het gebied van de aangeboden primaire faciliteiten. De ondernemers die tijdens dit onderzoek zijn geïnterviewd geven daarom ook aan dat er geen knelpunten zijn op dit gebied.

Op het gebied van de secundaire faciliteiten zijn er een aantal zaken die op een beter manier kunnen worden gefaciliteerd. Op het gebied van de ervaring die is opgedaan met startende ondernemers door de Rabobank regio Schiphol in de afgelopen jaren bijvoorbeeld. De startende ondernemers zouden daar graag meer informatie over ontvangen. Daarnaast zouden ze graag zien dat cijfers en trends ook meer informatie geeft op regionaal niveau.

Uit het onderzoek is daarnaast ook naar voren gekomen dat de ondernemers naast de faciliteit om te netwerken met andere startende ondernemers, ook graag in contact willen komen met meer ervaren ondernemers uit een bepaalde branche. Daarnaast zijn startende ondernemers op zoek naar ervaren ondernemers uit dezelfde branche waar mee gesproken kan worden op daarvoor bestemde avonden maar ook in de vorm van ondersteuning door een coach.

Als laatste punt zijn er startende ondernemers die graag zien dat er aandacht wordt besteedt aan een community op internet, waar gediscussieerd kan worden met andere startende ondernemers zonder dat daar een hele avond voor hoeft te worden opgeofferd. Zij zijn zeer geïnteresseerd in een faciliteit die wordt aangeboden in de vorm van een community op internet.

De punten die in deze paragraaf zijn besproken kunnen worden beschouwd als uiterst geschikt om door de Rabobank te worden gefaciliteerd. Vooral door het goede de ervaring, het netwerk en de persoonlijke aandacht. Op deze manier is het voor de Rabobank mogelijk om zich duidelijk te onderscheiden van de andere kredietverstrekkers die op de Nederlandse markt en in de regio actief zijn. Ten eerste doordat andere kredietverstrekkers weinig aandacht besteden aan persoonlijk contact, waardoor de startende ondernemer ook minder loyaal is naar de kredietverstrekker. Ten tweede is het duidelijk dat er bij bijvoorbeeld Bizner of de Kamer van koophandel geen mogelijkheid wordt geboden om regionaal te werk te gaan. Dit is echter wel mogelijk bij een bank als de Rabobank regio Schiphol

Aanbevelingen

Gedurende de afgelopen periode is er een kwalitatief onderzoek uitgevoerd, met als doel het inzichtelijk maken van de behoeften en knelpunten van startende ondernemers, op het gebied van primaire en secundaire faciliteiten. Aan de hand van dit onderzoek zal er geen algemene mening geformuleerd kunnen worden, daarvoor is de populatie ondervraagden te klein. De opzet is daarom altijd geweest om input te generen voor het verbeteren van het startersbeleid en het startersplatform. Daarom zal er na dit rapport op basis van kwantitatieve methoden gericht onderzoek gedaan moeten worden, om op deze manier vast te stellen of de meningen die uit dit onderzoek naar voren komen door een grotere groep worden gedeeld. Daarnaast kan er op deze manier gezocht worden naar een juiste invulling van de vastgestelde behoeften op zowel primair als secundair niveau.

Informatie verstrekking oriëntatie fase

Voor ondernemers is het in de oriëntatie fase voor het starten van een onderneming zeer belangrijk om op het gebied van informatie verstrekking op de juiste manier te worden gefaciliteerd. Daarom is het nodig om te weten te komen op welke manier de knelpunten die met het aanbieden van bepaalde faciliteiten kunnen worden opgelost ingevuld dienen te worden.

Cijfers en trends

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat startende ondernemers meer behoefte hebben aan informatie die op een bepaalde branche en regio is gericht. Daar zou nog extra onderzoek naar verricht moeten worden, om te bepalen hoe dat het beste kan worden ingevuld door de Rabobank regio Schiphol. Zoals ook al eerder is aangegeven door het uitvoeren van een kwantitatief onderzoek onder een grotere populatie startende ondernemers.

Starterscommunity

Uit het onderzoek blijkt dat er interesse is in een community faciliteit die wordt aangeboden door de Rabobank regio Schiphol. Tijdens mijn interviews heb ik ook gesproken met een bedrijfsadviseur van Rabobank Nederland. Deze heeft al met een aantal regio's in Nederland proef gedraaid met starterscommunities op internet. Zoals het er nu naar uit ziet kan er vanaf oktober gestart worden met een regionale community. Echter is het zo dat deze communities per regio op een andere manier mogen worden ingedeeld. Daarom zou het verstandig zijn om een onderzoek uit te voeren op welke manier deze community het beste kan worden ingevuld. Daarmee wordt bereikt dat er op een zo volledig mogelijke manier kan worden voldaan aan deze behoefte.

Bijeenkomsten met ervaren ondernemers

Een ander punt dat naar voren kwam bij de startende ondernemers is dat er vraag is naar bijeenkomsten met ervaren ondernemers uit een bepaalde branche. Het is belangrijk om erachter te komen of de vraag die naar voren komt ook door een grotere groep startende ondernemers wordt gedeeld. Daarnaast kan er worden onderzocht op welke manier daar invulling aangegeven kan worden door de Rabobank regio Schiphol.

Coach

Op welk manier kan er ingespeeld worden op de behoefte van de startende ondernemer om een coach en een ervaren ondernemer als begeleider aan te wijzen? Hoe zou dit kunnen worden neergezet door de Rabobank regio Schiphol? Dit zijn vragen die door het uitvoeren van een kwalitatief onderzoek ingevuld zouden kunnen worden.

Bronnenlijst

Websites

www.rabobank.nl

www.utrecht.rabostarterscommunity.nl

www.kvk.nl

www.belastingdienst.nl

www.lexisnexis.com/hhs

www.imk.nl

www.mkb.nl

www.haarlemmermeer.nl

www.ondernemersklankbord.nl

www.ing.nl

www.abnamro.nl

www.bizner.nl

www.qredits.nl

www.moneymeetsideas.nl

www.investeringsplein.nl

www.nebib.nl

www.senternovem.nl

www.lancelots.nl

www.businesscompleet.nl

www.antwoordvoorbedrijven.nl

www.startbedrijf.nl

Literatuur

De Vries jr. & Van Helsdingen, Diensten marketing management, Druk 4 blz. 114/137

P.O van der Meer, Ondernemerschap in hoofdlijnen Een integrale plan van aanpak blz. 123 t/m 134

P. de Boer/ M.P Brouwers / W. Koetzier, Basisboek bedrijfseconomie blz. 71 t/m 77

M. Hulshof, Leren interviewen, Druk 4 blz. 11 t/m 22

W. Hoogland / R. Dik, Rapport over rapporteren blz. 11 t/m 94

Bijlage

Bijlage I

Verslag Startersplatform 20 april 2009

Voor mijn onderzoek naar de behoefte van startende ondernemers voor de Rabobank regio Schiphol heb ik een startersplatform bijgewoond. Deze avond werd speciaal georganiseerd voor startende ondernemers in Theater het oude raadhuis te Hoofddorp. Initiatiefnemers van deze avond zijn de gemeente Haarlemmermeer, Kamer van Koophandel, Instituut voor het midden en kleinbedrijf, Haarlemmermeers ondernemers platform en de Rabobank.

Programma

De avond werd geopend door wethouder van economische zaken van de Gemeente Haarlemmermeer Arthur van Dijk. Waarbij hij de hoop uitsprak dat het een inspirerende avond voor de startende ondernemers zou worden en dat er veel contacten gelegd zouden kunnen worden.

Gerard Kooiman de regioadviseur van de Kamer van Koophandel voor de regio Haarlemmermeer / Haarlem nam daarna het woord. Tijdens zijn presentatie gaf hij de resultaten van een onderzoek dat is uitgevoerd door de Kamer van Koophandel. Bij dit onderzoek ging het om in totaal eenenzestig teruggestuurde enquêtes. Het onderzoek gaf informatie over de plaats waar startende ondernemers zich vestigde, oppervlakte, huur of koop en de wil om eventueel uit te breiden en te verhuizen.

Het volgende onderdeel van het programma was de zeepkist. Op deze zeepkist konden startende ondernemers tegenover de andere startende ondernemers hun bedrijf presenteren. In totaal kwamen er vijf presentaties langs van bedrijven met de volgende activiteiten: wedding planning, Surinaamse catering, kinderopvang, consultancy en een bedrijf wat was gespecialiseerd in het mensen afhelpen van bepaalde verslavingen. Deze presentaties waren allemaal goed voorbereid en gaven een goede impressie van de activiteiten van de verschillende bedrijven.

Na de presentaties van de vijf startende ondernemers gaf Wilco van Rooijen een presentatie over de 'kansen en tegenslagen in ondernemerschap'. Zelf heeft Wilco van Rooijen in de afgelopen jaren veel expedities ondernomen zoals naar de Noord en Zuid-pool en de K2. Tijdens deze expedities heeft hij veel kennis opgedaan over het werken in teamverband. Daarnaast gaf hij door praktische voorbeelden een inkijk in de mentale aspecten van het ondernemerschap. Een voorbeeld is het op een bepaalde manier stellen van doelen waardoor je positief blijft ook op het moment dat het minder gaat.

Als afsluiting van de avond kon er worden gespeeld date en werd er een netwerkborrel gehouden. De speed date was bedoeld om vragen te stellen op juridische, fiscaal, notarieel en financieel gebied aan bedrijven die daar in zijn gespecialiseerd.

Indruk van de startersplatform avond

Over het algemeen was het een zeer positieve indruk die ik kreeg van de avond die door de verschillende instellingen werd georganiseerd. Vooral de inbreng van de startende ondernemers op de zeepkist was zeer interessant en voor de startende ondernemers zelf ook een goede manier om hun bedrijf te presenteren. Daarnaast was het speed-daten, de netwerkborrel en de presentatie ook zeer interessant voor de startende ondernemer. Het enige onderdeel wat volgens mij weinig interesse wekte was dat van de Kamer van Koophandel aangezien de startende ondernemers daar weinig mee zijn opgeschoten.

Tijdens de netwerkborrel heb ik met een aantal startende ondernemers kunnen praten over de behoefte waar de Rabobank aan zou kunnen voldoen. Zij zeiden dat dit soort avonden zeer nuttig zijn, alleen zouden ze ook met ondernemers willen spreken die meer ervaring hebben op het gebied van ondernemerschap. Daarnaast merkte ik ook dat er behoefte is om op een moment dat het startende ondernemers het beste uitkomt te communiceren door bijvoorbeeld een community op internet.

Bijlage II

Interview Formule manager BA Segment

Meneer J. van der Sluis

Maandag 4 mei 2009

1. Wat is uw functie binnen de Rabobank Nederland?

Formule manager van het Bedrijfsadvies segment voor Rabobank Nederland. Daarnaast bestaat er ook een zakelijke relatie formule.

2. Wat houdt deze functie precies in?

Dictoraat MKB bestaat uit drie onderdelen

- Productmanagers
Productmanagers houden zich vooral bezig met het up to date houden van de bestaande producten.
- Formule manager MKB
Tussen de productmanager en de marketing van het dictoraat MKB staat de formule manager. In totaal zijn er vier formule managers aangesteld die zich vooral bezig houden met hoe de productpakketten worden samengesteld. Daarnaast wordt bekeken hoeveel tijd de processen in beslag nemen en hoe er een groter aandeel op de startersmarkt kan worden behaald.
- Marketing
Met behulp van de marketing wordt gezorgd dat er voldoende aandacht wordt besteed aan het interessant maken van de aangeboden producten.

3. Op welke manier is het idee geboren om een starterscommunity op te richten?

Het is een onderdeel om een groter aandeel van de startersmarkt voor de Rabobank te laten kiezen. Op dit moment begint de ondernemer met deskresearch, daarna naar de Kamer van koophandel. De bedrijfsadviseur van de Rabobank krijgt een lijst met gestarte ondernemingen. Er blijkt echter dat de meeste klanten op dat moment al een rekening hebben. Via de starterscommunity wil de Rabobank proberen om eerder in dat proces aanwezig te zijn, om het aandeel startende ondernemers dat een rekening opent bij de Rabobank te vergroten. Daarbij uitgaande van de drie kernwaarde van de Rabobank: dichtbij, betrokken en toonaangevend.

4. Wat voor een onderzoek is er aan de lancering van de starterscommunity vooraf gegaan?

Het onderzoek is opgesplitst in twee stappen namelijk het gewoon doen. Dus zorgen voor een lancering en daarnaast het inwinnen van kennis van experts zoals de oprichter van marketingfacts.nl. Deze oprichter heeft veel kennis op het gebied van het opzetten van een informatieve website voor een bepaalde doelgroep.

5. Wat was de conclusie van dat onderzoek?

In principe is er geen onderzoek gedaan met als eindproduct een rapport met de conclusies. Maar na de gesprekken die met experts zijn gevoerd zijn ze bij de Rabobank tot de conclusie gekomen dat er drie factoren aanwezig dienen te zijn op de site namelijk: het kunnen profileren van de startende ondernemer, netwerken voor startende ondernemers en een kennisportaal voor startende ondernemers.

6. Op welke manier is het project voor de starterscommunity opgezet?

In het begin was er behoefte van lokale regio's zoals Noord-Hollandnoord om meer faciliteiten aan te kunnen bieden aan startende ondernemers. Daarna hebben ze met Rabobank Nederland contact gezocht om het idee in werking te zetten. Om het project in goede banen te leiden zijn er drie werkgroepen opgericht namelijk: marketing en communicatie, analyse en meting en ICT. Vanuit de regio's is er input hoe de site het beste vormgegeven kan worden. Vanuit de Rabobank wordt de ICT en marketing vormgegeven zodat deze belangrijke activiteiten centraal geregeld kunnen worden. Daarnaast hebben de lokale regio's er zelf ook aandacht aanbesteed, zo heeft Noord-Hollandnoord zelf op zijn contactkaartjes het adres van de starterscommunity weergegeven.

7. Wie zijn de deelnemers aan dit project?

Voor het project hebben ze gekozen om samen te werken met drie andere regio's. Naast regio Noord-Hollandnoord, Weerterland en Cranendonck, Den-Bosch en Utrecht waarbij het centraal wordt gecoördineerd vanuit Rabobank Nederland.

8. Zit er een maximum aan het aantal deelnemers van het project?

Er zit in principe geen maximum aan het aantal deelnemers op dit moment is het wel zo dat Meneer van der Sluis zelf een lijst heeft gemaakt met de regio's die waarschijnlijk gaan deelnemen aan het project. In deze lijst is de regio Schiphol ook al opgenomen. Op dit moment loopt er een aanvraag om dit hele project uit te rollen over heel Nederland. Door Meneer van der Sluis wordt er dan gedacht aan ongeveer veertig deelnemende regio's die zich in oktober 2009 kunnen aansluiten. Als het over heel Nederland wordt uitgerold is het wel de bedoeling dat er een abonnement wordt afgesloten door de ondernemer waar ook een bepaald bedrag per jaar aan vast zit.

9. Waarom nemen deze startende ondernemers deel aan dit project?

Omdat ze vooral nieuwsgierig zijn en er ervaring mee op proberen te doen. In het gebruik van de website gaan we uit van de volgende regel

90% van de startende ondernemers komt informatie halen

9% van de startende ondernemers deelt af en toe informatie en

1% zal zich actief bezig houden met de community

10. Hoelang zijn de sites voor startende ondernemers in de lucht?

Vanaf september 2008 is de website voor de vier verschillende regio's in de lucht.

11. Hoe wordt de website onderhouden?

De website wordt vanuit de Rabobank Nederland centraal gecoördineerd. Daarbij is de eerste mogelijkheid om een mail te sturen naar de functionele mailbox. Als de vragen complexer zijn kunnen die ook worden gesteld aan Meneer van der Sluis die vragen eventueel doorspeelt naar de afdeling ICT.

12. Hoeveel mensen zijn er nodig om de sites in de lucht te houden?

Er is vooral veel tijd gaan zitten in de bouw van de website. Dit is overigens door een externe partij op zich genomen. In de projectfase was meneer van der Sluis full time met het project bezig maar om het operationeel te houden is er een halve formulemanager nodig. Daarnaast moet er ongeveer twee keer per maand onderhoud worden gepleegd om de sites up to date te houden.

13. Worden de starterscommunities vanuit een centraal punt geregeld of heeft elke starterscommunities een eigen beheerder?

Centraal geregeld vanuit het kantoor in Utrecht van Rabobank Nederland.

14. Om hoeveel deelnemers aan de starterscommunity praten we ongeveer per regio?

Met alle regio's samen zijn dat er op dit moment ongeveer 450 à 500. Dat komt per regio neer op ongeveer vijf procent van de startende ondernemers. Daar is meneer van der Sluis niet ontevreden over, er is namelijk weinig gecommuniceerd over de site naar klanten toe. Daarnaast is het zo dat bij Bizner ook zo een soort community in elkaar is gezet waar veel reclamekosten voor zijn gemaakt om het onder de aandacht te brengen. De aanmeldingen kwamen in de eerste periode in snel tempo binnen maar naar verloop van tijd blijkt er steeds meer ondernemers af te haken.

15. Over het algemeen als er wordt gekeken naar alle starterscommunity komen daar op dit moment nog veel ondernemers bij of stabiliseert dit?

Community zal er een paar jaar over doen voordat het op volwassen kracht komt. De Rabobank neemt er graag langer de tijd voor om een zo goed mogelijke community neer te zetten.

16. Is er onderzoek gedaan hoe effectief de communities zijn?

Nee, op dit moment is nog geen effectiviteitsonderzoek gedaan op dit moment zijn de meeste startende ondernemers echter wel zeer tevreden en positief over de community. Er is wel een afstudeeropdracht uitgevoerd naar de starterscommunity door Rinse Bajema.

17. Wat zijn de reacties van deelnemers aan de community?

Goed initiatief maar er zijn nog een aantal zaken die kunnen worden verbeterd zoals de interactie, het zichtbaar maken van de interactie die er tussen de verschillende deelnemers is. Er gebeurde redelijk veel op de site alleen was dat niet zichtbaar voor de bezoekers dit is een voorbeeld van wat er verbeterd zou kunnen worden.

18. Wat zijn de grootste knelpunten geweest in de opstart fase van communities?

Het gebrek aan ervaring van de Rabobank op het gebied van communities. Op sommige momenten is het dan moeilijk om goede beslissingen te nemen. Daarnaast heeft elke bank haar eigen voorkeuren en moet er op zo een goed mogelijke manier invulling aan deze wensen worden gegeven. In de toekomst zullen de verschillende regio's ook hun eigen invulling kunnen geven aan de community.

19. Op welke manier zijn deze problemen opgelost?

20. Welke knelpunten spelen er op dit moment?

21. Zou de Rabobank regio Schiphol ook in aanmerking komen voor de opstart van een starterscommunity?

In oktober zal het waarschijnlijk worden uitgerold in heel Nederland. Rabobank regio Schiphol is van harte welkom om aan de community mee te doen. Er zijn al veel regio's die geïnformeerd hebben bij Meneer van der Sluis over de mogelijkheden om een community op te starten.

22. Op welke manier zou de Rabobank regio Schiphol een eventuele lancering het beste aanpakken?

23. Welke stappen zijn daar voor nodig?

De community zal centraal worden opgezet daarnaast zullen regio's zelf bepaalde zaken kunnen aanpassen om een eigen draai aan de website te geven. Daarnaast is het zo dat de startende ondernemer een netwerk zal krijgen wat gekoppeld is aan zijn eigen regio. Misschien is het echter mogelijk om deze regio's door de gebruiker zelf uit te laten breiden een voorbeeld kan zijn dat iemand uit regio Schiphol zich ook aansluit bij het netwerk van regio Amsterdam. Op die manier ontstaat er een community binnen de community die voor ondernemers meer op kan leveren.

Bijlage III

Vrouwen roeren zich aan zee.

25 februari 2009, Rabobank nieuwssite

Vrouwen en bijgeloof. Dat explosieve mengsel pakte bij de bank Noord-Kennemerland prima uit. Ruim twintig jonge vrouwelijke ondernemers kwamen op uitnodiging van de bank bij elkaar om een netwerk te beginnen. Dat gaat er komen, ook al viel de start op een ongeluksdag.

De dames waren allemaal klant van de 'bank aan zee'. Hoteliers, eigenaressen van kledingzaken, starters, de branches bleken uiteenlopend. Qua leeftijd overheersten de dertigers, terwijl de jongste ondernemer 24 en de oudste midden vijftig was. Uitgerekend op vrijdag de 13^e kwamen zij bijeen. Een bewuste keuze, volgens José Ursem, communicatie- en coöperatieadviseur die met Bedrijvenadviseur Janine Vermeulen het initiatief nam. 'Met een knipoog naar het volksgeloof wilden we laten zien dat wij een bank zijn die het anders doet. Als coöperatie hebben we uiteraard oog voor risico's, maar we willen ook het *lef* en *vertrouwen* zichtbaar maken. In de dagelijkse praktijk van ondernemers draait het daar tenslotte ook om.' Vermeulen selecteerde uit het klantenbestand die vrouwen waarvan zij verwachtte dat die in zouden zijn voor een netwerk.

Godinnen

De bijeenkomst, in het exclusieve conferentiehotel blooming in Bergen, had als thema Stratego Voor Vrouwen. Ursem: 'Oftewel: hoe speel je het spel van onderhandelen? Waar loop je tegenaan in de praktijk?' Monic Bührs van In Touch Women Resource Management – klant van de bank- liet de deelnemers aan de hand van godinnen en goden (uit haar boek 'Stratego voor vrouwen') zien dat je bij bepaalde typen mensen bepaalde onderhandelingsstrategieën moet gebruiken. Het rollenspel met een acteur maakte veel duidelijk. 'Eén ondernemer verkoopt tassen van autobanden', licht Ursem toe. 'Als groep konden we haar mooi feedback geven als het gaat om de vraag hoe je zoiets aan de man of vrouw brengt. Een andere ondernemer kreeg van de acteur verschillende kapstokjes hoe zij minder met zichzelf en méér met haar klanten bezig kan zijn.'

Visitekaartjeskubus

Tillie van de Poel, directeur van de blooming groep en commissaris bij de bank, hield tot slot een warm pleidooi voor het initiatief. Ursem: 'Alle deelnemers kregen na afloop het Stratego-boek en een kubus met elkaars visitekaartjes. Open en transparant, precies zoals het netwerk wil zijn.' Diverse dames gaven aan in de toekomst best mee te willen denken en hun bedrijf beschikbaar te stellen voor bijeenkomsten. Het gemiddeld rapportcijfer voor de bijeenkomst was hoog: 8,3. De duur ervan mag een graadmeter voor het enthousiasme heten: de vrouwen begonnen om 12.00 met een lunch en waren tot en met de borrel tot 19.00 uur druk bezig. 'Kortom', zegt Ursem. 'Dit wordt zeker vervolgd.'

Bijlage IV

Extra ondernemers door microkrediet.

11 februari 2009, FD.nl

Sinds 1 januari zijn er microkredieten voor ondernemers. Zij kunnen een lening van euro 35.000 krijgen of een borgstelling door de overheid. Staatssecretaris Frank Heemskerk van Economische Zaken, nog op reis in India, geeft de stand van zaken door.

Loopt het storm?

'We krijgen vijftien aanvragen per dag binnen en zitten nu al over de honderd. De verdeling tot nu toe is 50% bestaande ondernemers en 50% starters.'

Waar kan ik zo'n krediet aanvragen?

'Dat kan bij zogenaamde MF-ondernemerspunten. Daarvan zijn er nu twintig, maar dat is de stand van vandaag. Er komen er steeds meer bij. Deze ondernemerspunten zitten overal: in buurthuizen, bij de Kamer van Koophandel en noem maar op. Adressen zijn te vinden op het internet, op www.microfinanciering.com bijvoorbeeld. Op die site kun je het krediet ook digitaal aanvragen, net zoals op qredits.nl en eigenbaas.nl. Daar kun je ook terecht voor begeleiding.'

Hoe weet u dat er, behalve in ontwikkelingslanden, ook hier behoefte is aan microkrediet?

'Er zijn mensen met goede ondernemersplannen die nu niet bij de bank terechtkunnen. Bijvoorbeeld omdat ze eigenlijk maar een klein bedrag nodig hebben. McKinsey heeft uitgerekend dat met coaching en krediet zo'n 10.000 mensen per jaar extra een eigen bedrijf zullen starten.'

Bijlage V

Groeistuipen de baas; Collega-ondernemer is de best denkbare bedrijfsadviseur DGA is vaak 'lonely at the top'.

Vrijdag 22 mei 2009

Boshouwers draaide vorig jaar een omzet van 4,6 miljoen euro. "Dat doen we door handig gebruik te maken van cultuurverschillen. Zo zijn spruitjes in het noorden van de VS een delicatessen, maar ze worden daar nauwelijks gekweekt. We kopen ze in Nederland ingevroren in en leveren ze in de VS aan de horeca. Maar we halen ook spullen naar Nederland die alleen hier grote waarde hebben: witte asperges worden in China alleen voor de verkoop gekweekt. Daar worden ze geschild, geblancheerd en ingevroren. We verschepen ze naar Nederland en verkopen ze hier voor een gunstige prijs."

In de twaalf jaar dat Valkyria bestaat, is het werkgebied langzaam uitgebreid. Nu vindt Boshouwers het tijd om harder te groeien. "Ik merk dat ik qua omzet een beetje op hetzelfde niveau blijf hangen. Ik ben te druk met dagelijkse besommingen om echt actief aan groei te werken."

Daarom schreef hij zich in voor de eerste editie van Groeiversneller, een programma van het ministerie van Economische Zaken en het Innovatieplatform, dat wordt uitgevoerd door een consortium onder leiding van Port4Growth. Joop de Jong, directeur van deze club voor groeibedrijven, vertelt: "Veel ondernemers zijn ambitieus, maar niet in staat om een echte doorbraak te maken. De meesten blijven hangen bij een omzet van vijf miljoen euro. Vaak omdat ze 'lonely at the top' zijn - ze kunnen met niemand van gedachten wisselen."

Dat vormt nu net de kern van Groeiversneller: "Je collega-groeier is de beste adviseur", meent De Jong. Ondernemers met groeiambities lopen tegen dezelfde soort praktische problemen op op het gebied van personeel, marketing, automatisering en internationalisering. "Die kun je, door te brainstormen, grotendeels oplossen."

Elk half jaar starten twee groepen van 20 ondernemers met het coachingsprogramma. Ze krijgen jaarlijks 170 uur begeleiding, volgen workshops en proberen elkaar te helpen hun groeiplannen te verwezenlijken.

Hanjo Huizing, directeur van Voicetec, stond in eerste instantie sceptisch tegenover Groeiversneller. "Ik heb al een aantal bedrijven opgezet, grootgebracht en verkocht. Ik weet hoe het werkt, dus had het idee dat ik niet veel meer kon leren. Maar het klankborden met collega-ondernemers is heel aardig."

In het eerste halfjaar moeten ondernemers een zogenoemde strategische foto maken van hun bedrijf, waarin ze schetsen waar ze over vijf jaar staan. Dat verscherpte Huizing's blik. "We helpen bedrijven met klantinteractie: we leveren soft- en hardware voor de klantenservice, van callcenter tot chatsystemen of zelfserviceoplossingen waarbij een klant zelf op zoek kan gaan naar antwoorden op zijn vragen. Op dat laatste aspect zijn we, sinds die strategische foto, veel sterker gaan inzetten", vertelt de entrepreneur.

De markt voor callcenters zwakt namelijk af, zo ontdekte Huizing, omdat bedrijven tegen lagere kosten contact willen hebben met hun klanten. "De techniek maakt dat mogelijk. Neem bijvoorbeeld OV-reisinformatie. Dat geeft steeds minder telefonisch reisadvies, omdat klanten onderweg via hun mobieltje de internetsite raadplegen."

Voicetec, dat sinds 2002 bestaat en vorig jaar een omzet van 5 miljoen euro draaide, moet over vijf jaar een omzet hebben van 30 miljoen euro. "Dat kunnen we halen omdat we scherpere strategische keuzes hebben gemaakt."

Volgens De Jong van Port4Growth is het verleidelijk om een toekomst te schetsen, uitgaande van je huidige positie. "Maar dan kun je worden belemmerd door praktische bezwaren die je bedrijf op dit moment in de weg zitten", meent hij. "Het is veel effectiever om een realistisch ideaalbeeld te schetsen over hoe je bedrijf er over vijf jaar aan toe is. Vervolgens maak je een stappenplan om te kijken hoe je daar komt."

De Jong raadt aan om de groeiambities niet alleen te delen met het managementteam, maar ook met strategische klanten en leveranciers. "Nodig je beste klanten uit om over je toekomst te praten. Die begrijpen dan waar je bedrijf mee bezig is."

De eerstvolgende ronde van Groeiversneller gaat komende herfst van start. Ondernemers kunnen zich daarvoor nog aanmelden tot 1 juli. In totaal kunnen de komende jaren 220 bedrijven deelnemen aan het programma. "De bedoeling is dat minstens tachtig ondernemingen na vijf jaar een omzet van meer dan 20 miljoen hebben euro", aldus De Jong.

Participeren is niet kosteloos: per semester betalen bedrijven tussen de 2.500,- euro en 7.000,- euro. Totaal bedragen de kosten voor vijf jaar 49.000,- euro. De deelnemende bedrijven noemen dat bedrag fors als je het ineens moet betalen. "Maar zet je het af tegen je normale jaarlijkse opleidingskosten, dan valt het best mee. Want eigenlijk is dit een MBA ondernemerschap."

Door 'datingsite' wel financiering; online marktplaats voor investeringen website zet banken buiten- spel.

4 april 2009, De Telegraaf

**ONLINE MARKTPLAATS
VOOR INVESTERINGEN**

Door 'datingsite' wel financiering

DEN BOSCH - Het is april 2007, van de kredietcrisis heeft niemand nog weet. Een vriend van marketing- en reclameondernemer Jan Suiskens zoekt financiering voor de ontwikkeling van nieuwe lagers, maar hij loopt continu tegen de gesloten gevels van geldverstrekkers aan. „De voorwaarden die banken stellen, zijn ronduit belachelijk. Hij moet, om dertig duizend euro te kunnen lenen, een ton van de waarde van zijn huis aan de bank garant stellen.”

Onder het genot van een paar biertjes beklagen Suiskens en zijn vriend zich tegenover Suiskens over de financiële macht van de banken. Al snel ontstaat het idee om dit machtsblok buitenspel te zetten, en na langdurig onderzoek wordt in juni 2008 Investeringsplein.nl gelanceerd.

„Het is een uit de hand gelopen idee, geboren vanuit de verontwaardiging dat banken zo lastig doen bij het verstrekken van vermogen. Bovendien houden ze door hun provisos de prijs van financiering hoog. Tegelijkertijd lopen er zat investeerders rond die in ruil voor een mooi rendement hun geld rechtstreeks aan een ondernemer willen uitlenen.”

Investeringsplein brengt de ondernemer en de (potentiële) investeerder bij elkaar. Beiden kunnen profielen op de site aanmaken en, alsof het een datingsite betreft, anoniem berichten naar elkaar sturen. Als zowel de investeerder als de ondernemer vindt dat er een 'klik' is, geeft de website de wederzijdse contactgegevens. Beide partijen kunnen dan met elkaar in contact komen en dragen zelf zorg voor de totstandkoming van de deal. Daarmee is de site anders dan de inmiddels ter ziele gegane geldmarktplaats Boober.nl, die commissie vroeg over de afgesloten lening en tussen de partijen zit.

„We zijn een onafhankelijk intermediair. We geven dus geen waardeoordeel over de investeerder en ondernemer, we brengen ze alleen

met elkaar in contact. Wel controleren we de identiteit door een kopie van een bankafschrift, en we vragen om een integriteitsverklaring.”

„De ongebondenheid is de oorzaak van ons succes”, vermoedt Suiskens. Inmiddels zijn er zo'n 625 ondernemers actief op de site. Tegelijkertijd staan er 125 investeerders ingeschreven, die volgens de oprichter een bedrag van € 120 miljoen willen investeren. De site zelf noemt een ook niet onaardig bedrag van € 101 miljoen.

„De investeerders komen vanzelf, we hoeven werven. Ze zijn heel divers: van iemand die de loterij heeft gewonnen, tot een geslaagde ondernemer die met een deel van zijn vermogen starters wil helpen.”

Wie geld zoekt, kan zich gratis aanmelden op de site. Maar wie gedurende een half jaar € 25 per maand betaalt, geniet de nodige privileges, zoals het plaatsen van beeldmateriaal. „Voor nog € 150 extra krijgt de ondernemer een telefonisch interview dat investeerders kunnen af luisteren. Dat vergroot de kans dat ze contact opnemen”, weet Suiskens. „Ik ben er open over: ik wil er wel wat aan verdienen. Daarom staan er ook advertenties op de site. Maar dat is dus de enige inkomstenbron.”

In het dagelijks leven leidt Suiskens reclame- en marketingbureau Precies. „Daarvoor doe ik precies hetzelfde als met de website: ik breng vraag en aanbod met elkaar in contact.”

AB

**Website
zet
banken
buiten-
spel**