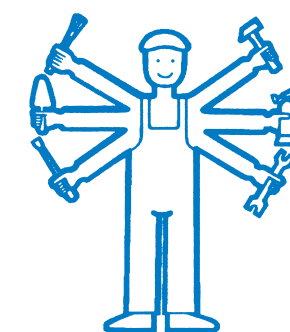
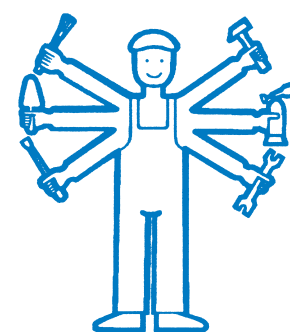


VLOK JOURNAAL



Vakmanschap en ondernemingschap

Het Hoofdbedrijfschap Ambachten en het Hoofdbedrijfschap Detailhandel hebben een onderzoek laten verrichten in het kader van het project Wegwijzer Vakmanschap & Ondernemerschap.

Doel van het project is om het ondernemersklimaat te verbeteren voor ambachtelijke bedrijven en detaillisten.

Het onderzoek was gericht op het krijgen van inzicht in de volgende zaken:

- De succes- en faalfactoren bij het opstarten, overnemen en draaiende houden van een onderneming,
- de behoefte aan informatie en ondersteuning op het gebied van ondernemerschap,
- het bestaande aanbod van informatie en ondersteuning op het gebied van ondernemerschap,
- de blinde vlekken en onvolkomenheden in het bestaande aanbod van informatie en ondersteuning ten behoeve van ondernemerschap.

Aan het onderzoek hebben 50 brancheorganisaties meegewerkt, waarvan

Een van de onderzoeksters was dr. Esther de Ruijter. Zij is enkele jaren geleden gepromoveerd op een studie naar de relatie tussen de consument en enkele ambachtelijke en dienstverlenende beroepen, waaronder het klussenbedrijf.

27 organisaties uit het ambacht en 23 organisaties uit de detailhandel.

Kenmerken van goed ondernemerschap Goede ondernemers onderscheiden zich door:

- Een zakelijk instinct en kennis van de markt,
- gevoel voor cijfers,
- vinden, binden en behouden van klanten,
- aandacht voor kwaliteit, service en goed personeelsbeleid,

- samenwerken met collega's,
- gedegen vakkennis en vakmanschap.

Succesfactoren

Al naar gelang de fase van het 'ondernemersleven' zijn verschillende factoren van belang voor succes.

1. voor startende ondernemers:

Een gedegen voorbereiding en tijdig inspelen op ontwikkelingen met een bedrijfsplan en voldoende financiële ondersteuning. Daarnaast is de keuze van het startmoment van belang en de locatie.

2. voor zittende ondernemers:

Het voortdurend op de hoogte blijven van ontwikkelingen en inspelen op de markt (zowel de wensen van de klant als de ontwikkeling van nieuwe producten en gereedschappen). Ook het benutten van automatiseringsmogelijkheden blijft steeds belangrijker te worden.

3. voor de overdracht van een onderneming:

Hier is het van belang, dat de kopende en de verkopende partij zich laten bijstaan door externe adviseurs (vooral op juridisch en financieel gebied) en duidelijke afspraken maken over het overnameproces. De verkoper moet het juiste moment van overdracht kiezen en tijdig starten met de voorbereidingen van de overdracht. Het bedrijf moet aantrekkelijk zijn voor overname. De koper moet zich richten op de continuïteit van het bedrijf door de bestaande klantenkring over te nemen en uit te breiden. De koper moet inzicht hebben in zijn eigen kwaliteiten en financiële mogelijkheden.

Knelpunten

Om succes te hebben is het belangrijk ook mogelijke knelpunten te weten, zodat je daar rekening mee kunt houden.

Brancheorganisaties melden de volgende knelpunten:

Startende ondernemers



1. Moeilijk leningen te krijgen
2. Slecht voorbereiden op ondernemerschap
3. Markt onvoldoende verkend

Zittende ondernemers

1. Administratieve lasten
2. Te veel regels m.b.t. Arbo, veiligheid en milieu
3. Te weinig investeren in marketing en onvoldoende kennis van gemeentelijke regels en vergunningen

De overdracht van het bedrijf blijkt in driekwart van de gevallen een probleem te zijn. Opvolgers vinden binnen of buiten de familiekring wordt steeds moeilijker. Loyaliteit, emoties en mogelijke conflicten spelen vooral in familiekring een belangrijke rol. Ook worden hoge successierechten als onrechtmatig ervaren. Verder blijkt het moeilijk de waarde van de goodwill (het klantenbestand) te bepalen. Tenslotte

blijkt bij de verkopende ondernemer het privévermogen en het zakelijk vermogen vaak niet goed gescheiden en wordt er niet altijd deskundig advies ingeschakeld.

Behoeft aan informatie en ondersteuning

Zowel bij startende als bij zittende ondernemers scoort volgens de brancheorganisaties marketing en reclame en in het verlengde daarvan de commerciële aspecten in de top 3 van onderwerpen.

Startende ondernemers Zittende ondernemers

1. Financiën
1. Marketing en reclame
2. Marketing en reclame
2. Commercieel
3. Bedrijfsovername

Opvallend is dat ondernemers aangeven de ondersteuning vooral te willen via:

1. e-mail
2. websites, bijvoorbeeld van brancheorganisaties
3. nieuwsbrieven

In de praktijk blijken ze echter vooral gebruik te maken van persoonlijk advies, vooral van de accountant, brancheorganisaties en collega-ondernemers. Daarnaast krijgen ondernemers informatie via de Kamer van Koophandel en de bank. Tenslotte maken de ondernemers gebruik van cursussen en workshops om hun kennis bij te spijkeren.

Knelpunten bij het aanbod van informatie en ondersteuning zijn:

- Overvloed aan en complexiteit van informatie,
- kwaliteit van de beschikbare informatie is moeilijk zelf te bepalen,
- onvoldoende beschikbare branche-informatie,
- slechte bereikbaarheid van instanties (bijv. Belastingdienst, gemeente),
- ongewenste contactpogingen van gemeente, re-integratiebedrijven, uitzendbureaus, CWI, e.d.

- teveel versnipperd aanbod op het gebied van onderwijs,
- advies niet altijd onafhankelijk; belangen van banken en accountants spelen een rol.

Positieve punten met betrekking tot het bestaande aanbod volgens ondernemers zijn:

Starters

- Handboek startende ondernemers prettig als naslagwerk.
- Startersbijeenkomsten Kamers van Koophandel zijn informatief en betaalbaar.
- Mentorprojecten (persoonlijke begeleiding) voor starter.

Zittende ondernemers

- Veel informatie beschikbaar via websites.
- Goede (persoonlijke) ondersteuning door brancheorganisaties.
- Goede (persoonlijke) ondersteuning door collega-ondernemers.
- Betrokkenheid adviseurs Kamer van Koophandel bij lokale problematiek.
- Ondernemersloket gemeente.
- Goede overdrachtsbijeenkomsten Kamer van Koophandel.

Bij de inventarisatie van het aanbod valt op, dat:

- Minder dan de helft van de brancheorganisaties zich richt op starters en op bedrijfsovername, terwijl juist op deze terreinen een duidelijke behoefte bestaat aan informatie en ondersteuning.
- Op het gebied van Arbo, veiligheid en milieu bieden branches veel schriftelijke informatie aan, terwijl

Arbeidsinspectie krijgt tik op vingers

De Raad van State heeft onlangs drie Oost-Europese rietdekkers uit de brand geholpen. Zij waren door de Arbeidsinspectie van het dak gehaald, omdat zij werkten voor een bemiddelingsbureau. Dat bureau had voor hen allerlei zaken geregeld, zoals de inschrijving als zelfstandige bij de Kamer van Koophandel, huisvesting, e.d. Daarom waren de mannen volgens het ministerie van Sociale Zaken geen zelfstandige ondernemers en hadden zij een tewerkstellingsvergunning nodig.

De rechter was het hier niet eens. De rietdekkers waren wel degelijk zelfstandige ondernemers, omdat zij onder andere het riet zelf inkochten, met eigen gereedschap werkten, zelf zorg droegen voor valbeveiliging en meerdere opdrachtgevers hadden. Ook was het bemiddelingsbureau niet verantwoordelijk voor de kwaliteit van het geleverde werk en betaalde het de rietdekkers niet door bij ziekte.

De omstandigheid dat de rietdekkers enigszins afhankelijk waren van het bemiddelingsbureau is onvoldoende om te spreken van een gezagsverhouding. De rietdekkers hebben hun werkzaamheden in het kader van de vrijheid van dienstverlening uitgevoerd, zodat hiervoor ingevolge de artikel 49 en 50 van het EG-Verdrag voor het bemiddelingsbureau geen tewerkstellingsvergunningen vereist waren.

De rietdekkers zijn door de rechter dus beschouwd als buitenlandse ondernemers, die vanuit een andere Europese lidstaat vrij in Nederland mochten werken.

Uitspraak Raad van State van 3 september 2008, LJN: BE9725, Raad van State, 200706119/1



ondernemers meer behoefte lijken te hebben aan persoonlijk advies op dit terrein.