



Het starten van een eigen zaak is nog steeds populair, crisis of niet. Helaas houdt de helft van de starters het ondernemerschap binnen vier jaar voor gezien. Zonde! Met de Startersdagen biedt de KvK starters een helpende hand.

KvK Startersdag

ONDERNEMEN IS MEER DAN JE VAK UITOEFENEN

“**O**m in deze tijd van je eigen zaak een succes te maken, is een goede voorbereiding van groot belang”, zegt Sandra Leenders van de Kamer van Koophandel. “Daarom organiseren we de KvK Startersdag op zestien locaties in Nederland. Nieuwe bedrijven zijn heel belangrijk voor de dynamiek in de economie. Ze zorgen voor vernieuwing. Tegenover het aantal starters moeten er helaas ook ondernemers hun deuren sluiten.” Een van de partijen waar de KvK mee samenwerkt, is Makro. Naast een stand op de Startersdag in Etten-Leur, gaf Makro ook

13%
VAN DE ZZP'ERS
WINT VOOR HET
STARTEN **GEEN**
INFORMATIE IN

diverse masterclasses. Leenders: “We werken samen met partijen die starters verder kunnen helpen. Denk aan de Belastingdienst, banken en accountants. Maar ook het netwerk van Makro, dat starters echt iets te bieden heeft.” Ruim 1300 (toekomstige) ondernemers kwamen op 2 november naar de Startersdag van KvK Zuidwest-Nederland.

20%
VAN DE STARTERS
WINT VOORAL
INFORMATIE IN
VAN COLLEGA-
ONDERNEMERS

Bron feiten: Kamer van Koophandel, 2013

25%
VAN DE STARTERS
GEBRUIKT
DE KVK ALS
BELANGRIJKSTE
BRON

Natasja Hoogenboom was één van hen. Toen ze vorig jaar hoorde dat haar baan waarschijnlijk ophield te bestaan, greep ze direct de kans om voor zichzelf te beginnen. “In mijn baan als commercieel manager bij een uitzendbureau heb ik als klant veel ervaring opgedaan in complexere offertetrajecten zoals tenders en aanbestedingen. Ik weet daardoor goed waaraan een offerte moet voldoen om een klant te overtuigen. Met mijn eigen bedrijf SalesTAALent help ik nu bedrijven om van elke offerte een opdracht te maken.”

SOCIAL MEDIA

Vorig jaar bezocht Natasja ook de KvK Startersdag: “Dat heeft mij enorm op weg geholpen. Ik vond er bijvoorbeeld mijn accountant – niet onbelangrijk. Ik heb er ook geleerd hoe belangrijk social media zijn voor je acquisitie. Dat was een belangrijke eyeopener. Ik maakte al wel gebruik van Facebook, maar zag het alleen als een medium voor privécontacten. Tijdens die dag werd me duidelijk dat een zakelijke Facebook-pagina alleen al voor de ranking bij Google van belang is.”

SHOWBUSINESS

Ondernemen is meer dan je vak uitoefenen. Er moet een ondernemingsplan komen, de financiën moeten op orde en er zijn klanten nodig. Patrick van Gils,



WESLEY VAN PEER



SPORTIEVE PLANNEN

Wesley van Peer werkt in de logistiek en heeft plannen voor een fitnesscentrum. Daar ligt zijn passie. “De presentatie van de Makro heeft me enorm gemotiveerd om mijn plannen door te zetten. Ik heb opgepikt dat het belangrijk is onderscheidend te zijn. Daarom ga ik services leveren die andere sportscholen in mijn woonplaats niet bieden.

Ik ga niet over één nacht ijs. Binnenkort start ik als freelance fitnessadviseur, naast mijn baan. Vanuit die positie kan ik mijn ondernemingsplan verder uitwerken. Hier op de beursvloer heb ik antwoord gekregen op een aantal belasting-technische vragen over freelance-inkomsten. Dat blijkt eigenlijk heel gunstig. Ik ga zo meteen mijn licht opsteken over microfinanciering en rechtsvormen. Ik ben vandaag weer een stap dichterbij mijn droom.”

NATASJA HOOGENBOOM



133.000

NIEUWE ONDERNEMERS
SCHREVEN ZICH IN 2012
IN BIJ DE KVK

RONALD VAN DER PLOEG



SERVISCHE WIJN

Op 1 februari 2014 start Ronald van der Ploeg samen met zijn vrouw een importbedrijf voor Servische wijnen. Voor zijn werk in de machinebouw heeft hij de afgelopen drie jaar een project in Servië uitgevoerd. "Daar is mijn passie voor Servische wijnen ontstaan. Mijn vrouw is commerciëler ingesteld dan ik. Als ondernemers vullen we elkaar goed aan. We zijn bijna klaar met de voorbereidingen. We starten vanuit een eenmanszaak; de webshop is bijna af. We hoopten deze dag antwoord te krijgen op enkele belastingtechnische vragen over het importeren. In de douane-stand konden ze ons die antwoorden niet geven, maar ze hebben ons wel doorverwezen. Dat maakt het toch weer een stukje makkelijker."

hoofd Corporate Communications en pitch- en presentatiespecialist bij Makro Nederland, deelde in een presentatie zijn expertise over het werven en behouden van klanten.

PRO-ACTIEF PITCHEN

"Zorg dat u zich onderscheidt van andere aanbieders, be different", was Van Gils' eerste tip. Hij vervolgde dat daarvoor passie nodig is – voor het vak en voor het bedrijf. "Benut én show die passie voortdurend. Beschouw elk contact als een potentiële klant of als een brug naar een klant. Dat doe je door pro-actief te pitchen. Door aandacht te geven: laat zien dat u zich verplaatst in de gedachten van de ander én laat iets van uzelf zien. Het gaat om de verbinding. Vergeet daarom niet om ook vragen te stellen. Een goede pitch is interactief: het gaat heen

75%
VAN DE ZZP'ERS
BEGINT EEN EIGEN
BEDRIJF VANUIT
EEN PASSIE



en weer, denk aan een partijtje pingpong. Zo zorgt u voor een positief gevoel bij uw gesprekspartner. En dat is uw doel, u bent in feite een entertainer. When you're in business, you're in showbusiness." Die slogan, die Van Gils ooit leerde als marketeer bij McDonald's, is hem zijn hele verdere loopbaan blijven inspireren.

VISITEKAARTJE

Op de tonen van *In the mood* verlieten de aanwezigen de zaal. Vol nieuwe inspiratie en energie om hun eigen markt te veroveren. Een groot aantal liet nog even een visitekaartje achter om binnenkort deel te nemen aan de gratis workshop 'Je pitch en presentatie in topvorm' door Van Gils bij onder meer Makro Breda.

MASTERCLASS PARTNERSHIPS

Ernst Dijkman, vestigingsmanager Makro Breda

- Focus u niet alleen op het bereiken uw eindklant, maar kijk ook naar partnerships met partijen of bedrijven waar uw eindklant komt.
- Kijk welke bedrijven dit zijn en ga op zoek naar een partnership.
- Bent u bijvoorbeeld importeur van hoogwaardige houtverfproducten? Denk dan aan een saunaleverancier, schilderbedrijven, hovenier, architect, campinghouder, verfspecialzaken, enz.

Wilt u meer informatie over de masterclass partnerships? Ga dan naar www.makro.nl/xtra



“ Van inktpatronen tot koffiebonen en 10.000 producten daartussenin

Alles wat uw onderneming nodig heeft, vindt u op onze Office-afdeling ”



Bezoek vandaag nog onze Office-afdeling in een van de 17 vestigingen of ga naar www.makro.nl/shop

makro Partner voor ondernemend Nederland