**DEMAND Coaching: “Start-checklist Horeca”**

Publicatie: maart 2018

Note: Currently our specials are only available in Dutch, our sincere apologies.

*Een goed begin is het halve werk en waar wij een klein beetje kunnen helpen van DEMAND doen wij dat. Deze checklist helpt je als beginnend ondernemer om bepaalde zaken niet te vergeten. Zijn wij perfect? Nee helaas niet dus mocht je aanvullingen hebben op onze checklist, laat dit ons dat even weten. Zo help je andere ondernemers weer net iets beter beginnen.*

1. Het idee

Je zit aan de keukentafel en je bedenkt plots een prachtig nieuw concept. Je beeld jezelf al in dat je er staat, dat de gasten in rijen voor de deur staan en dat je eindelijk die nieuwe auto kunt kopen. De harde realiteit is dat alvorens het zover is, je toch even het een en ander moet opschrijven.

1. Start een brainstormsessie: Begin met een kladje papier en zet in het midden de woorden: “Mijn onderneming” zet er een cirkel om en bedenk alles wat bij jouw onderneming hoort. Dit kunnen praktische zaken zijn maar, ook zaken als de kleurstellingen, specificaties of een locatie. Deze woorden zet je door middel van lijnen rondom de woorden: “Mijn onderneming”.
2. Brainstorm om de uitkomst: Je hebt nu een prachtige brainstormsessie op papier gezet, gefeliciteerd! Nu is het zaak om rond alle onderwerpen die je hebt opgeschreven verder te gaan brainstormen. Brainstormen zorgt ervoor dat je heel open kijkt naar een bepaald onderwerp. Dit kan je helpen om bepaalde zaken verder uit te werken in het ondernemersplan.
3. Het ondernemersplan

Door veel aspirant ondernemers gezien als een heidens karwei en iets wat te vaak word overgeslagen. Je kunt nog zulke mooie dingen bedacht hebben in je brainstormsessie maar, het is in het ondernemersplan de bedoeling dat je de haalbaarheid gaat toetsen van jouw idee. Een ondernemersplan hoeft niet extreem lang te zijn maar, wel volledig. Je zult merken dat je tijdens het schrijven sommige stukken wel 10 keer stukken moet herschrijven omdat, zaken niet haalbaar zijn of omdat ze toch anders moeten worden ingekleed. Bedenk dat je jezelf een hoop leed hebt bespaard want, anders had je hier pas in een veel later stadium achter gekomen. Naast veel operationele zaken komen er ook praktische zaken aanbod in je ondernemersplan zoals vergunningen.

1. Optioneel: Financiering

Heb je een financiering nodig dan is dit het moment om het traject in te zetten. Je weet vanuit je ondernemingsplan welke investeringsbehoeften er zijn. Het ondernemingsplan heb je nodig voor je financiering. Kredietverstrekkers willen namelijk (logisch) zo min mogelijk risico lopen en daarvoor willen ze zien hoe goed jij hebt nagedacht over je onderneming. Ze zijn met name geïnteresseerd in je financieel plan en hoe groot dat je denkt dat je afzetmarkt is. Het kan zijn dat de verstrekker jouw ondernemingsplan laat toetsen bij een onafhankelijke partij. We krijgen vaak te maken met haalbaarheidsonderzoeken van kredietverstrekkers. Wij kijken dan onder andere naar de calculaties die je hebt gemaakt, jouw doelgroep, jouw ervaring, hoe jij denkt je product/dienst te gaan verkopen en of er überhaupt markt is/voldoende markt (concurrentie). Wij brengen aan de hand van onze bevindingen een adviesrapport uit naar de kredietverstrekker. Om je een beeld te geven, ruim 70% van de haalbaarheidsonderzoeken hebben op zijn minst herschrijving nodig. Wil je zeker zijn van je plan? Vraag dan bij ons een vooronderzoek aan.

1. Locatie

Punt 3 en 4 worden nog weleens omgedraaid. Zeker als we praten over een object dat aangekocht moet worden zal je eerst een locatie moeten vinden alvorens jij je plan kan complementeren en in kan dienen bij een kredietverstrekker. Als je praat over een huurobject dan adviseren wij eerst na te denken over je plan/concept alvorens op zoek te gaan naar een geschikte locatie. Een verhuurder wil namelijk ook een bepaalde zekerheid net als een kredietverstrekker. Hij leent immers zijn pand uit en wilt daarbij zo min mogelijk risico lopen. Een gedegen ondernemersplan kan een verhuurder overtuigen om met jou in zee te gaan boven een andere partij. Gewilde locatie hebben te maken met concurrentie waarbij je soms wel met vijf of zes partijen te maken hebt. Bekijk altijd het bestemmingsplan en het gebiedsplan om teleurstelling te voorkomen. Gemeenten hanteren strenge eisen omtrent de vestiging van bedrijven. Zeker als er een risico voor het milieu is dan zijn er slechts een beperkt aantal gebieden waar u zich kunt vestigen.

1. Inschrijving Kamer van Koophandel

Ook dit punt kan wisselen van positie met punt 3 en 4. Wij adviseren klanten altijd zichzelf in te schrijven zodra je een redelijke zekerheid hebt dat je daadwerkelijk gaat ondernemen. Stel dat je volledig afhankelijk bent van een krediet dan is het verstandig even te wachten. Voor inschrijving kun je het beste een ondernemersplan hebben (geen vereiste) en zeker een legitimatiebewijs. Uit je ondernemingsplan komt naar voren welke rechtsvorm je gaat voeren. Bij de Kamer van Koophandel wordt je ook direct ingeschreven bij de Belastingdienst, je bent dus direct belastingplichtig.

1. Verzekeringen

Alvorens je daadwerkelijk van start gaat regel je je verzekeringen. Je kunt je voorstellen dat je vanaf dag één een ondernemersrisico loopt waarvoor jij je wilt indekken. In het voorbeeld ondernemingsplan staan enkele essentiële verzekeringen die wij iedere ondernemer aanraden. Denk ook goed na over je arbeidsongeschiktheidsverzekering of broodfondsen. Je zult niet de eerste ondernemer zijn die door een ongeval thuis komt te zitten en zijn zaak moet verkopen of sluiten. Zoiets kan verstrekkende gevolgen hebben voor je toekomst.

1. Vakmensen

Ga je bouwen of verbouwen schakel dan de juiste vakmensen in. In je ondernemingsplan heb je al een kostenplaatje gemaakt van de te verwachtte werkzaamheden. Zodra je in het bezit bent van een pand (huur/koop) kun je dit verder uitwerken in samenspraak met een aannemer of conceptontwikkelaar / interieurdeskundige. Zij kunnen je begeleiden in wat wel en niet haalbaar is. Ga het liefst in zee met ontwikkelaars of aannemers die ervaring binnen uw vakgebied. Zij kunnen u vaak beter adviseren omtrent de eisen die gesteld worden aan uw bedrijfspand. Het kan zijn dat u een vloeistofdichte vloer moet hebben of een uitgebreid sprinkler netwerk. Het is wel belangrijk dat u zelf bewust bent van de eisen die er zijn omtrent het vestigen van uw onderneming. Zo houdt u maximale controle over uw eigen budget en voorkomt u de bouw van onnodige randzaken die voor uw niet van toepassing zijn.

Onder vakmensen rekenen wij ook het bijhouden van de boekhouding, wellicht doet u dit zelf maar anders is dit het moment om hierop te handelen. Ga opzoek naar een betrouwbare boekhouder met ervaring binnen uw vakgebied. Voor ieder type onderneming gelden weer aanvullende eisen en geldt er een andere complexiteit.

1. Vergunningen

Binnen bijna elke branche geldt er een vergunningplicht, welke vergunningen die zijn hangt af van de aard van uw onderneming. Een bestemmingsplan is nagenoeg op iedere onderneming van toepassing, hierin staat uitgebreid vermeld wat er op welke locatie begonnen mag worden. Wijzigingen in een bestemmingsplan zijn mogelijk maar, ook hiervoor gelden aanvullende regels en vereisten. Het kan soms zinvoller zijn te kijken naar panden met de juiste bestemming.

Ook gelden er in sommige gemeenten ook eisen voor een onderneming aan huis. Je kunt je voorstellen dat de gemeente (en de buren) niet blij zijn met tien extra auto’s voor de deur of als er milieuoverlast optreedt. Kijk samen met je gemeente naar de eisen en hoe je hieraan kunt voldoen.

Zoals gesteld gelden er voor iedere branche aanvullende vergunningen. De Kamer van Koophandel heeft een duidelijk overzicht van de vereiste vergunningen binnen jouw branche.

Vergunningen zijn kostbaar en vaak iets waar veel ondernemers zich in vergissen. De zogenoemde leges kunnen oplopen tot vele (tien)duizenden euro’s zonder garantie dat je de vergunning daadwerkelijk toegewezen krijgt. Het is daarom belangrijk dat je dit in een vroeg stadium inzichtelijk krijgt om zo ook je financieel plan zo accuraat mogelijk te hebben.

1. Registeren

Het kan zijn dat er instanties zijn waarbij je je dient te registeren. Ook dit is weer afhankelijk van het type onderneming en dien aard. Ga na bij welke instanties je jezelf dient te registeren want, ook hier zitten weer kosten aan verbonden die behoorlijk op kunnen lopen.

1. Leveranciers

In jouw plan heb je wellicht al een inventarisatie gemaakt over wat je wilt verkopen, de kwaliteit en waar je het liefst je inkopen gaat doen. Nu is het moment om dit verdere gestalte te geven. Zorg dat je duidelijke afspraken maakt met je leveranciers en probeer langdurige contracten zoveel mogelijk te voorkomen. Zorg er daarnaast voor dat je niet te afhankelijk word van je leveranciers, dit beperkt je in je bewegingsvrijheid. In de horeca was het vroeger gebruikelijk om een bijvoorbeeld een brouwerijlening af te sluiten voor 30 jaar. Dit betekende echter wel dat de brouwerij jou volledig in zijn macht had en zich zelfs ging bemoeien met de bedrijfsvoering. Je kunt investeringen (in hoeverre mogelijk) het best zelf doen. Hou er rekening mee dat je veel investeringen kan aftrekken van de belasting. Dit betekend dat je naast een vaak duurder contract ook nog eens fiscale voordelen misloopt. Maak duidelijke afspraken en zet deze op papier. Bij veel leveranciers krijg je een “kick-back bonus”, dit is een korting die je na afloop van een ondernemersjaar op je bankrekening krijgt. Als startende ondernemer adviseren wij je deze korting direct te laten verrekenen op je inkoopprijzen. Wees ook voorzichtig met het wegzetten van diverse werkzaamheden bij één enkele aanbieder, je bent dan overgeleverd aan deze aanbieder. Denk hierbij met name aan bancaire producten en verzekeringen.

1. Personeel

Begin tegenwoordig niet te laat met het zoeken naar gekwalificeerd personeel. Het kan zomaar zijn dat je twee tot drie maanden bezig bent met het vinden van de juiste kok of kelner. Het kan soms voordeliger zijn om dit uit handen te geven aan een bureau, zij hebben vaak een breder netwerk en kunnen sneller schakelen. Daarnaast kunnen zij met hun expertise je adviseren over welke kandidaat het beste bij jou onderneming past. Als je personeel in dienst hebt dien je ook een RI&E (Risico-Inventarisatie en Evaluatie) te hebben opgesteld. Hierin inventariseer je alle gevaren binnen je onderneming en de mogelijke handelingen om deze risico’s te verkleinen of weg te nemen.

1. Going live!

Het moment is daar en je bent er klaar voor. Je zaak is ingericht en je hebt alles tot in de puntjes geregeld. Gefeliciteerd! Denk voordat het zover is nog wel even na over de volgende punten:

* Is er voldoende, maar niet teveel, ingekocht;
* Heb je voldoende personeel ingeroosterd;
* Zijn alle systemen uitvoerig getest;
* Is er voldoende reclame gemaakt;
* Heb je nagedacht over een leuke (kostenneutrale) openingsactie;
1. Heffingen

Niet leuk maar wel een onderdeel van het ondernemerschap zijn de heffingen. Je zult er gedurende je eerste ondernemersjaar mee geconfronteerd worden. Een greep uit de heffingen:

* OZB (Onroerend Zaak Belasting)
* Precariorechten
* Reclamebelasting
* Rioolheffingen
* Afvalstoffenheffing
* Baatbelasting
* BIZ (Bedrijven Investering Zone)
* Toeristenbelasting
* Ingezetenentoeslag
* Waterschapsbelasting

Wij hebben niets meer toe te voegen maar wellicht heb jij nog wel een waardevolle aanvulling? Laat het ons weten en wij passen het document aan. Zo help je andere startend ondernemers goed op weg.

Stephen de Man

Adviseur – Coach

DEMAND Recruitment