

Begin eer je bezint

*en 4 andere verrassende adviezen
voor wie droomt van zijn eigen zaak*

www.gunnarmichielsen.be

WAT?

- 5 heel concrete starterstips
 - om uw droom aan de realiteit te toetsen
 - om met succes een nieuwe zaak te starten
 - om uw zaak een nieuwe impuls te geven
 - NIET: om een bestaande succesvolle zaak verder uit te breiden
- 5 spreekwoorden of gezegden
- 5 opdrachten

Tip 1

Begin eer je bezint

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tip 1: Begin eer je bezint

- Zet heel snel je eerste (kleine) stappen
 - Zeer leerrijk en bemoedigend
 - Ontkrachten “advies” van niet-specialisten
- Zoek snel eerste klanten, ook al ben je er niet helemaal klaar voor
 - Werk eventueel (kortstondig) gratis of tegen onkostenvergoeding

Tip 2

Loop in je eigen ongeluk

Tip 2: Loop in je eigen ongeluk

- Tegenslag is integraal onderdeel van ondernemen
 - Blijf op deuren kloppen
 - Weinig vergissingen = niet genoeg geprobeerd
 - Elk dieptepunt legt een nieuwe basis
- Kijk naar de trend, niet naar het moment
- “Protect against the downside”:
 - Risico nemen is noodzakelijk
 - Risico’s begrijpen in inschatten is nóg belangrijker

Tip 3

**Klein begonnen is
half gewonnen**



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

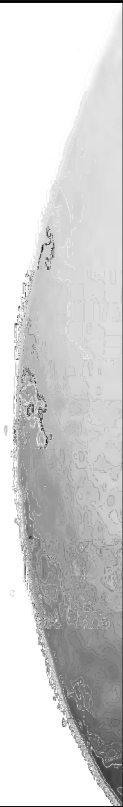
.....

Tip 3: Klein begonnen is half gewonnen

- Hoge bergen zijn moeilijk te beklimmen
 - de nodige middelen zijn groter
 - het leergeld ligt hoger
 - de faalangst wordt groter
- Probeer te *downsizen*
 - Maak uw idee kleiner
 - Maak de noden kleiner (pand, wagen,...)

Tip 4

Pas op voor het gat in de markt



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tip 4: Pas op voor het gat in de markt!

- Renaat Lemmens met de frietontvetter:
 - ontwikkeling sinds 2000
 - enig in de wereld => patent
 - markt is gigantisch: McDonalds, Quick, iedereen...
- Olivier Dachkin met kapperszaak:
 - 20 000 concurrenten in België
 - 1984: eerste salon
 - 2007: 110 salons

Tip 4: Pas op voor het gat in de markt!

- Gat in de markt $\neq$ compleet nieuw idee
 - zo'n gat in de markt moet je zelf graven
 - nieuwe ideeën vermarkten kost fortuinen
- Gat in de markt = niet-bediend cliënteel
 - mature markten hebben hun potentieel bewezen
 - stuur een bestaand product of dienst bij
 - ga voor een nieuwe niche, mik op nieuw publiek

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tip 5

**Wat je niet plant,
kan toch groeien**



.....

.....

.....

.....

.....

.....

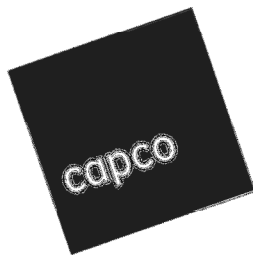
.....

.....

.....

Tip 5: Wat je niet plant, kan toch groeien

- Capco
 - Start in 1998 als wereldspeler financiële software
 - Jaar 1: vestigingen in Brussel, Londen, New York
 - 260 miljoen dollar opgehaald



Tip 5: Wat je niet plant, kan toch groeien

- Voor starters is de toekomst onvoorspelbaar:
 - Kijk vooruit, maar niet té ver (3 maanden, 1 jaar...?)
 - Sluit niets uit, maar sluit evenmin iets in
- Stuur voortdurend bij
 - herevalueer in aanloopfase minstens wekelijks
 - herevalueer in opstartfase minstens maandelijks
 - wees eerlijk en houd niet vast aan “idee-fix”

**Bedankt en veel
succes!**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....