

OEFENBOEK

Spoedcursus bedrijfsbeheer



Instituut Voor Bedrijfskunde en opleiding vzw

Erkend opleidingsverstrekker Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap

**Spoedcursus ter voorbereiding op het examen bedrijfsbeheer
van de Centrale Examencommissie van de F.O.D
Economie en Middenstand**

Schooljaren 2010-2011

Inleiding

De oefeningenbundel Bedrijfsbeheer bereidt u voor op een examen bij de Centrale Examencommissie. In versneld tempo wordt gedurende twintig uren het officiële leerplan bedrijfsbeheer doorgenomen.

Mensen die zich nog niet hebben ingeschreven voor het centrale examen bedrijfsbeheer kunnen dit doen op volgend adres:

Federale overheidsdienst Economie, K.M.O., middenstand en energie.

WTC III

T.a.v. P. De Cooman

Simon Bolivarlaan 30

1000 BRUSSEL

02 277 71 48

Onderstaande oefencursus is geschreven via de vraag – antwoord benadering. De leerstof in de cursus is niet limitatief maar is wel een goede indicatie van wat de examinatoren kunnen vragen. Op de volgende bladzijde vindt u het leerplan van de centrale examencommissie. Dit leerplan bevat alle leerstof die u moet kennen om te slagen voor het examen bedrijfsbeheer.

Het examen bedrijfsbeheer is een automatisch examen op computer met zowel theoretische vragen als oefeningen. Het examen bestaat uit meerkeuzevragen en het maken van berekeningen. Het doel van deze cursus is ervoor te zorgen dat u minstens de helft van de punten behaalt (50%).

Opgelet! Wanneer u een juist antwoord geeft, krijgt u 1 of meerdere punten. Wanneer u niet antwoordt, krijgt u geen punten. Wanneer u gokt of foutief antwoordt worden er 1 of meerdere punten van uw resultaat afgetrokken! Gokken mag dus niet en wordt streng bestraft!

Indien u slaagt voor het examen kent u onmiddellijk de uitslag en ontvangt u het officiële vestigingsattest. Met uw officiële getuigschrift bedrijfsbeheer kan u zich vestigen als zelfstandige, een vennootschap oprichten en kan u zich inschrijven in de kruispuntbank der ondernemingen.



Alvast veel succes met deze eerste stap naar het zelfstandig ondernemerschap!

Het IVBO – lerarenkorps

LEERPLAN BASISKENNIS VAN HET BEDRIJFSBEHEER

Het programma van de basiskennis van het bedrijfsbeheer bedoeld in artikel 3 1°, van de K.M.O.-programmawet bestaat uit het volgende:

A. Ondernemend denken en ondernemerscompetenties:

1. De motivering, de kwaliteiten en de houding van de ondernemer, innoverend en creatief denken, zin voor risico;
2. Het belang van zelfkennis en de daarvoor te gebruiken methodes;
3. De professionele raadgevers kennen en het belang van zich te laten bijstaan;
4. Een ondernemingsplan opstellen en de haalbaarheid ervan bestuderen

B. Elementaire kennis van:

I. De oprichting van een onderneming:

1. De verschillende rechtsvormen van een onderneming, de verschillende huwelijksstelsels, de handelshuur, de verplichte en facultatieve verzekeringen;
2. Het sociaal statuut van zelfstandigen;
3. De reglementeringen betreffende milieu, ruimtelijke ordening en hygiënenormen, handelsvestigingen, gevaarlijke inrichtingen;
4. De overheidssteun, subsidies en kredieten.

II. De boekhoudkundige, financiële en fiscale aspecten:

1. **Boekhoudkundige aspecten:** het nut van de boekhouding als beleidsinstrument, de rubrieken van een eenvoudige balans en resultatenrekening, de voornaamste handels- en betalingsdocumenten, de omzet, de cashflow, de wettelijke bepalingen betreffende de boekhouding van KMO's, het BTW-mechanisme;
2. **Financiële aspecten:** het kostenbeheer en de rendabiliteit, de boordtabel voor bedrijfsbeheer, het break-evenpoint, de raming van de ontvangsten en de investering- en financieringsuitgaven, het financiële plan, de berekening van de verkoop- en kostprijs en de kostenanalyse;
3. **Fiscale aspecten:** de algemene principes van de personen- en de vennootschapsbelasting, de verschillende soorten inkomsten, de aftrekbaarheid van kosten, de voorheffingen en voorafbetalingen.

III. Commercieel beheer:

1. Het beheer van leveranciers en klanten, de commerciële onderhandelingen, de analyse van de concurrentie;
2. Marketing, publiciteit en verkoopspromotie;
3. Het beheer van de leveringen en voorraden;
4. De marktstudies en de handelsstrategie;

IV. De wetgeving:

1. De verantwoordelijkheden, rechten en verplichtingen van de handelaar;
2. Het faillissement;
3. De handelspraktijken en de bescherming van de consument;
4. De handelsovereenkomsten.

Dit handboek zal je inzicht geven in de administratieve verplichtingen en de boekhouding van een onderneming. Je zult ook zicht krijgen op de verschillende wetten, rechten en plichten van de zelfstandige. Ook wordt er bekeken hoe je zo eenvoudig mogelijk een zaak opstart en welke commerciële benadering het meest succesvol is. Je leert wat een ondernemingsplan is.

Tenslotte wordt het sociale en fiscaal statuut van de zelfstandige van naderbij bekeken.

Inhoudsopgave

INLEIDING.....	2
LEERPLAN BASISKENNIS VAN HET BEDRIJFSBEHEER.....	3
INHOUDSOPGAVE.....	4
1 DE ZELFSTANDIGE HANDELAAR	7
1.1 ONDERNEMERSCOMPETENTIES INLEIDING	7
1.2 WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK NAAR DE IDEALE ONDERNEMER.....	8
1.3 ONDERNEMEND DENKEN EN DURVEN ONDERNEMEN!	8
1.4 VALKUILEN ALS STARTENDE ONDERNEMER.....	8
1.5 WELKE KWALITEITEN EN CAPACITEITEN HEB JE NODIG OM ALS ONDERNEMER TE STARTEN?	9
1.6 KENNISTEST: BEN JIJ DE "IDEALE" ONDERNEMER?	11
1.7 ONDERNEMERSZIN: EXAMENGERICHTE VRAGEN (NIET LETTERLIJK)	15
1.8 EEN ZELFSTANDIG ONDERNEMER:	17
1.9 DE HANDELSBEKWAAMHEID VAN DE ZELFSTANDIGE HANDELAAR.....	17
1.10 ONVERENIGBAARHEDEN.	17
1.11 ZELFSTANDIGE IN HOOFDBEROEP OF IN BIJBEROEP.....	17
1.12 EEN GERELEMENTEERD BEROEP.....	17
1.13 WELKE ZIJN DE ADMINISTRATIEVE FORMALITEITEN VAN OVERHEIDSWEGE OM TE KUNNEN STARTEN ALS ONDERNEMER?	18
1.14 ALGEMENE STARTVOORWAARDEN VOOR DE HANDELAAR	19
1.15 VERKLAAR IN EIGEN WOORDEN DE VOLGENDE BEGRIPPEN:.....	23
1.16 KENNISTEST "DE ZELFSTANDIGE ONDERNEMER".....	25
2 BOEKHOUDEN	26
2.1 AANKOOPFACTURENBOEK	26
2.2 VERKOOPFACTURENBOEK.....	26
2.3 FINANCIËLE DAGBOEKEN	26
2.4 INVENTARIS.....	27
2.5 VORMVEREISTEN EN BEWARING VAN DE DAGBOEKEN.....	27
3 DE BELASTING OP DE TOEGEVOEGDE WAARDE (BTW).....	28
3.1 WAT IS BTW	28
3.2 BTW-PERCENTAGES	28
3.3 HOEVEEL BTW BETAAL JE OP VOLGENDE PRODUCTEN ?	28
3.4 NIET-AFTREKBARE BTW	29
3.5 WAT IS EEN BTW-AANGIFTE?	29
3.6 DE 4 BTW-STELSELS	31
3.7 WANNEER KAN JE BTW TERUGKRIJGEN?	31

3.8	BTW-VOORSCHOTTEN	31
3.9	BTW-LISTING.....	31
3.10	WAT IS DE MAATSTAF VAN HEFFING?	33
3.11	FORMULES OM DE BTW TE BEREKENEN	33
3.12	EXTRA OEFENINGEN OVER MVH EN BTW	35
3.13	EEN AANKOOPFACTUUR – VOORBEELD:	38
3.14	ANALYSE VAN DE FACTUURGEGEVENS	39
3.15	KENNISTEST: BTW BEREKENEN EN BTW-AANGIFTE.....	40
4	HET VERKOOP- EN AANKOOPDAGBOEK	41
4.1	BOEK VOLGENDE FACTUREN IN HET AANKOOPDAGBOEK.....	41
4.2	BOEK VOLGENDE FACTUREN IN HET VERKOOPDAGBOEK	44
4.3	DE BTW AANGIFTE.....	46
4.4	ELECTRONISCHE BTW-AANGIFTE:	49
4.5	AANVULLENDE BEGRIPPEN AANKOPEN-VERKOPEN	50
4.6	EXTRA OEFENING BTW-AANGIFTE: EXAMENLEERSTOF!	51
4.7	EXTRA OEFENING OP TE BETALEN BTW.....	53
4.8	EXTRA OEFENINGEN (ZEER EXAMENGERICHT)	54
5	DE FINANCIËLE DAGBOEKEN	56
6	DE INVENTARIS	57
6.1	DE OMLOOPSNELHEID (ROTATIE)	57
6.2	OEFENING STOCK EN ROTATIE	57
6.3	OEFENING: GEMIDDELDE STOCK EN ROTATIE	57
6.4	VOORBEELD VAN EEN INVENTARIS VAN EEN TENNISWINKEL	58
6.5	INVENTARIS - OEFENING	58
7	HET ONDERNEMERSPLAN	59
7.1	HET COMMERCIEEL PLAN: WELKE MARKETING GEBRUIKEN WE?	59
7.2	HET MANAGEMENT PLAN: WELKE JURIDISCHE VORM KIES JE?	61
7.3	HET FINANCIËEL PLAN: IS ONZE ZAAK HAALBAAR?	62
7.4	HET INVESTERINGSPLAN: WELKE ACTIVA HEBBEN WE NODIG?	62
7.5	KENNISTEST: INVESTEREN EN AFSCHRIJVEN.	66
7.6	HET FINANCIËRINGSPLAN (PASSIEF VAN DE BALANS)	67
7.7	HET RESULTATENPLAN (WINST-VERLIESREKENING)	70
7.8	DE RESULTATENREKENING VAN EEN ONDERNEMING	71
7.9	HET HAALBAARHEIDSPAN	76
7.10	KENNISTEST: "ONDERNEMERSPLAN"	77
8	DE BALANS.....	79
8.1	WAT IS EEN BALANS?.....	79

8.2	OEFENINGEN OVER "DE BALANS"	80
8.3	KENNIESTEST: "DE BALANS"	83
8.4	RENDEMENT VAN HET EIGEN VERMOGEN	84
8.5	SCHULDGRAAD – FINANCIËLE ZELFSTANDIGHEID - OEFENING	84
9	HANDEL	85
9.1	DE HANDELSDOCUMENTEN: HET KOOPCONTRACT	85
9.2	DE WET OP DE HANDELSPRAKTIJKEN	86
9.3	BEGRIPPEN IN VERBAND MET AAN- EN VERKOOP:	87
9.4	BETALINGSVORMEN	87
9.5	DE VERZEKERINGEN	88
10	RECHT	89
10.1	VENNOOTSCHAPSRECHT	89
10.2	HUWELIJKSRECHT	94
10.3	ERFENISSENRECHT	96
10.4	HUURRECHT: HET HANDELSHUURCONTRACT	97
11	SOCIAAL STATUUT VAN DE ZELFSTANDIGE	98
11.1	DE SOCIALE BIJDRAGEN	98
11.2	HOEVEEL SOCIALE BIJDRAGEN BETAAL IK ALS STARTENDE ZELFSTANDIGE?	99
11.3	DE LEVENSLIJNEN MET "SOCIALE BIJDRAGE" - OEFENING	100
12	FISCAAL RECHT	102
12.1	PRINCIPE PERSONENBELASTING	102
12.2	BELASTINGSSCHIJVEN	102
12.3	VERMINDERINGEN	102
12.4	BELASTINGEN BEREKENEN	103
12.5	AANVULLENDE INFO - FISCALITEIT	104
13	PERSONEEL AANWERVEN – ZELF SOLLICITEREN:	106
13.1	AANSLUITING BIJ DE RIJKSDIENST VOOR SOCIALE ZEKERHEID (RSZ)	106
13.2	AANSLUITING BIJ EEN KINDERBIJSLAGFONDS	106
13.3	AANSLUITING BIJ EEN VAKANTIEFONDS	106
13.4	EXTERNE DIENST VOOR PREVENTIE EN BESCHERMING	106
13.5	AFSLUITEN VAN EEN VERZEKERING TEGEN ARBEIDSONGEVALLEN	106
13.6	HET OPSTELLEN VAN EEN PERSONEELSREGISTER EN ARBEIDSREGLEMENT	106
13.7	AANSLUITEN BIJ SOCIAAL SECRETARIAAT	107
13.8	DIMONA-AANGIFTES	107
13.9	SOLICITATIEGESPREEKEN	107

1 DE ZELFSTANDIGE HANDELAAR

Veel mensen dromen van een eigen zaak. Deze stap mag echter geen overhaaste beslissing zijn. Als startende zelfstandige moet je je goed informeren en de voor- en nadelen goed afwegen.

VOORDELEN	NADELEN
Je bent je eigen baas.	Je moet veel harder werken.
Je hebt meer arbeidsvreugde.	Je staat er vaak alleen voor.
Je hebt meer controle over je werk en meer plezier van het eindresultaat van je werk.	Je hebt meer administratieve verplichtingen.
Je kunt veel meer verdienen.	Je loopt financiële risico's (faillissement, ziekte, ...).
Het voelt niet aan als werken.	Je bent voor alles zelf verantwoordelijk.
Je kiest zelf je werkuren.	Je hebt minder vrije tijd.
Je krijgt respect en geniet een hogere status in de maatschappij.	Je omgeving bekijkt je als een 'avonturier' of een 'belastingsontduiker'.

In onze cultuur wordt het ondernemerschap niet echt naar waarde geschat of gepromoot. Laat je hier echter nooit door afschrikken of demotiveren. De voordelen wegen echt wel op tegen de nadelen, als je het maar goed aanpakt. Vooraf informeer je je best bij verschillende instanties en personen (bijvoorbeeld bij een ondernemingsloket, bij je boekhouder, bij een jurist, bij je potentiële klanten of de leveranciers, ...).

1.1 Ondernemerscompetenties inleiding

Het is belangrijk dat je over de juiste persoonlijke vaardigheden beschikt om het te maken als zelfstandig ondernemer. Algemeen wordt gesteld dat volgende persoonlijke vaardigheden worden aanzien als 'ideaal':

- 1 Een goede vakkennis en een goede beroepsbekwaamheid hebben
- 2 Kritisch en creatief kunnen denken (dus ook buiten de lijntjes durven denken)
- 3 Een sterk leervermogen en een goed observatievermogen hebben
- 4 Een realistische instelling hebben en kunnen omgaan met risico's
- 5 Stressbestendig zijn en een goed doorzettingsvermogen hebben
- 6 Flexibel en dynamisch kunnen werken
- 7 Beslissingen durven nemen en verantwoordelijk kunnen werken
- 8 Sterke communicatieve vaardigheden hebben
- 9 Kunnen inspireren en motiveren
- 10 Kunnen plannen en organiseren
- 11 Prestatiegericht werken en niet altijd afhankelijk zijn van anderen
- 12 Zelfdiscipline bezitten en zelfvertrouwen hebben
- 13 Een optimistische kijk op het leven hebben

Die 'ideale' ondernemer bestaat wellicht niet, maar het is wel belangrijk dat je op voorhand inschat wat je sterke en minder sterke punten zijn. Je kan er dan rekening mee houden en eventueel extra aandacht besteden aan bepaalde elementen.

1.2 Wetenschappelijk onderzoek naar de ideale ondernemer

De onderzoeksgroep Arbeids- en Organisationspsychologie van de Vrije Universiteit Brussel voerde een onderzoek uit naar ondernemerschap. Zij trachtte in kaart te brengen welke eigenschappen van een ondernemer bijdragen tot zijn succes. Door middel van een bevraging gingen de onderzoekers enkele belangrijke persoonlijkheidsvariabelen na bij bestaande ondernemers. Deze dimensies werden vervolgens in verband gebracht met succes als ondernemer. Het onderzoek leverde een aantal persoonlijkheidsdimensies op die een ondernemer zeker zou moeten hebben:

- 1 Innovatief kunnen denken
- 2 De drang hebben om dingen te bereiken / realiseren
- 3 Autonomoos willen / kunnen werken
- 4 Risico's durven nemen
- 5 De nodige competitiviteit hebben
- 6 Proactief kunnen handelen
- 7 Efficiënt kunnen werken
- 8 Het roer zelf in handen willen/kunnen nemen
- 9 Kunnen omgaan met veranderingen of onvoorziene omstandigheden

1.3 Ondernemend denken en durven ondernemen!

Een echte ondernemer herken je dus bijvoorbeeld aan bovenstaande eigenschappen. Elke ondernemer heeft bij de opstart van een eigen bedrijf last van faalangst.

De meeste echte ondernemers zullen deze angst verstoppen achter een krachtig uiterlijk of imago, maar iedere startende zelfstandige kent deze angst. Maar faalangst hebben is eigenlijk noodzakelijk en positief want het zal je als ondernemer op voorzichtige wijze naar je doel brengen. Uiteraard mag de angst voor het zelfstandig ondernemerschap je niet gaan domineren en je plannen dwarsbomen.

Deze angst ombuigen in kracht en richting zal je verder brengen bij de uitvoering van je doelstellingen en dromen. Je hoeft je ook niet te schamen voor je angst om te falen. Kijk ernaar en laat het een raadgever zijn!

1.4 Valkuilen als startende ondernemer

Hieronder vind je enkele **valkuilen** die je als starter kan tegenkomen. De meeste startende ondernemers zullen zichzelf herkennen in een combinatie van de onderstaande angstpatronen:

1.4.1 Angst voor kritiek van en afgaan voor de directe en indirecte omgeving

Wanneer je een eigen zaak start bekijkt je omgeving je als een 'avonturier'. Elke startende ondernemer steekt immers zijn hoofd boven het maaiveld met het risico om het te verliezen. Wanneer jij als eerste start met de uitbouw van een eigen zaak kan dit voor jouw directe omgeving zeer confronterend zijn.

Je wijst de anderen immers op de beperkingen in hun eigen leven. Je omgeving is vaak niet zo moedig om die eerste stap te zetten richting een eigen zaak.

Ze zullen je bestoken met drogredenen en je onder druk zetten om het niet te doen. De consequenties van een mogelijk falen worden door hen buitenproportioneel opgeblazen.

1.4.2 Angst voor onregelmatige inkomsten

In België is voor velen het hoogste wat je kunt bereiken een maandelijks vast inkomen en een pensioen op het einde van je carrière. De omschakeling van een vast inkomen naar een variabel is mentaal en emotioneel voor veel starters en hun omgeving moeilijk te dragen.

Voor de startende ondernemer met een gezin is de drempel om te beginnen met een eigen zaak alleen maar groter. Dit is zeker het geval wanneer je net een eigen huis hebt gekocht of de kinderen nog bezig zijn met hun studie. Laat je hierdoor niet afschrikken. Gemiddeld genomen verdienen de meeste ondernemers na verloop van tijd veel meer dan gewone werknemers.

1.4.3 Angst voor het zwarte gat wanneer men faalt

“Wat als de opstart niet lukt?” “Wat zijn de gevolgen?” “Verlies ik alles indien het mislukt?” Teveel focus op het niet halen van je doelstellingen leidt vaak tot een zelfvullende waarheid. Je moet je met andere woorden **richten op het positieve**.

Een rijke Amerikaanse zakenman zei ooit: **“Slechts één op de negen startende zelfstandigen wordt écht rijk met zijn of haar eerste idee. Wanneer je eerste zaak faalt, moet je het met andere woorden nog slechts maximaal acht keer opnieuw proberen om echt succesvol te zijn”**. Uit deze positieve mentale instelling blijkt zeer duidelijk het cultuurverschil in ondernemerschap tussen de continenten.

1.4.4 Angst voor succes

Hoge bomen vangen veel wind. De angst voor succes is voor sommige mensen even groot als de angst voor het falen. Sommige mensen redeneren dat het misschien beter is voor hen om een rustig bestaan te leiden binnen een gekend en zeker kader. Ze hebben schrik om teveel te moeten werken ten koste van bijvoorbeeld hobby's of hun familiale leven.

Wanneer je hoog op de maatschappelijke ladder staat, bestaat ook de kans dat je er hard vanaf valt. En wanneer je dan uiteindelijk je succesvol bent, zijn anderen de eerste om jaloers te zijn. Men zal je er dan beschuldigen van een belastingsontduiker te zijn die enkel zwartwerkt op kap van de gewone werkmensen die wel netjes zijn belastingen betaalt. Veel succesvolle zakenmensen verliezen in de loop van hun carrière dan ook vrienden en familieleden. Laat je ook hier niet afschrikken. Je zal zien dat je op termijn wordt omringd door andere succesvolle ondernemers die je succes wel gunnen. Succes trekt succes aan.

1.4.5 Angst voor het sociaal statuut van de zelfstandige

Een zelfstandige werkt voor eigen rekening, dus niet bij een werkgever of in overheidsdienst. Dit betekent dat je als zelfstandige nooit in een ondergeschikt verband kan werken voor een andere persoon, onderneming of openbare instantie. Je zult als zelfstandig ondernemer zelf voor je sociale zekerheid moeten zorgen.

Voor het verschil tussen het sociale vangnet van een werknemer en een zelfstandig ondernemer verwijzen we graag naar het hoofdstuk “Sociaal statuut van de zelfstandige”.

1.5 Welke kwaliteiten en capaciteiten heb je nodig om als ondernemer te starten?

1.5.1 Vakkennis en ervaring

Deze capaciteiten vormen de basis voor je succes. Ook een goede opleiding, relevante diploma's en goede referenties zijn belangrijk. Soms heb je specifieke diploma's nodig, dit hangt af van het vakgebied of de vestigingseisen.

1.5.2 Doelgericht werken

- Stel doelen, pas dan kan je een concreet plan opstellen
- Maak een plan om je doelen te realiseren
- Formuleer je meerwaarde in enkele zinnen: waarin jij je onderscheidt van de concurrentie. Onderneem actie, maak bekend wat je te bieden hebt, zoek publiciteit. Commercieel inzicht
- Zie je de gaten in de markt?
- Durf je risico's te nemen?
- Ben je in staat een kennissenkring (netwerk) op te bouwen?
 - Onderzoek je toekomstmogelijkheden op de markt met een **SWOT-analyse**. SWOT staat voor: Strengths (sterktes), Weaknesses (zwaktes), Opportunities (kansen die je ziet), Threats (bedreigingen). S en W hebben betrekking op jezelf en je onderneming. O en T situeren zich in de omgeving van je zakelijke activiteit.

1.5.3 Financiële basiskennis

Je administratie moet voldoen aan de eisen van de belastingdienst. Een balans opstellen en de belastingaangifte kan je beter uitbesteden, maar de dagelijkse administratie van je inkomsten en uitgaven kan je zelf doen. En je moet minimaal je boekhouder goed begrijpen.

1.5.4 Communicatieve vaardigheden

Je moet weten wanneer je kunt spreken maar ook wanneer je beter even je mond houdt. Doorgronden wat een klant beweegt en daar flexibel op inspelen, daar gaat het om. Ook goed kunnen onderhandelen met leveranciers en banken is belangrijk.

1.5.5 Organisatievermogen

Als goede ondernemer moet je hoofdzaken van bijzaken kunnen onderscheiden. Wie een eigen zaak heeft, moet een duizendpoot zijn. Ook in crisismomenten moet je het hoofd koel houden.

1.5.6 Op eigen benen staan en verantwoordelijkheid nemen

Je moet zelfstandig kunnen werken, knopen doorhakken en discipline weten op te brengen. Je hebt als zelfstandige niet de zekerheid van een vast salaris, een goed pensioen of een uitkering wegens ziekte. Voor al deze zaken ben je zelf verantwoordelijk. Je kan je uiteraard voor al deze zaken privé verzekeren.

1.5.7 Zin voor risico

Ondernemen betekent voor eigen risico en met je eigen geld, jouw capaciteiten en vaardigheden verkopen tegen een bepaalde prijs, afhankelijk van de vraag op de markt. Je de kans als zelfstandig ondernemer om ooit meer te gaan verdienen als iemand anders die werkt in dienstverband. Welke risico's wil jij daarvoor lopen? Hoe ga jij er mee om?

1.5.8 Een neus voor innovatie

Elke ondernemer kan en moet innoveren. Het is een creatief proces dat begint met je vertrouwde omgeving te verlaten. Ga weg van de reeds gekende en platgewandelde padjes. Kruip in de hoogste boom van het bos en ga op zoek naar een nieuw woud. Hou brainstormsessies met verschillende andere ondernemers, groepen of organisaties. Omring je met mensen die succesvol zijn. Bezoek de plaatsen waar je potentiële klanten zich bevinden. Leer hun noden kennen. Bezoek beurzen en bedrijven in een ander continent. Ga in totaal andere industrieën of sectoren nieuwe ideeën en kennis opdoen en tracht deze toe te passen op jouw activiteiten. Test nadien je ideeën uit op een selecte groep van potentiële klanten. Vraag aan iedereen feedback en pas het idee nadien aan daar waar nodig. En eens je iets innovatief hebt gevonden, zorg dan dat jij de leider bent die de veranderingen doorvoert!

1.6 KENNISTEST: BEN JIJ DE "IDEALE" ONDERNEMER?

1.6.1 Vind je volgende stellingen eerder positief of negatief?

	POSITIEF	NEGATIEF
Een ondernemer kent zijn markt en zijn plaats erin door en door.		
Een ondernemer kent vooral zijn zaak. De boekhouding kan hij beter overlaten aan een boekhouder.		
Een ondernemer legt ook zijn prijzen en promoties vast in functie van de concurrentie.		
Alleen de boekhouder analyseert de financiële situatie van de onderneming. De ondernemer doet dit nooit zelf.		
Een ondernemer staat er alleen voor en kan enkel rekenen op zichzelf.		
Een ondernemer heeft de steun van zijn omgeving niet nodig.		
Een nieuw project hou je beter geheim en laat je beter niet op voorhand evalueren door specialisten.		
Een nieuw project financier je beter alleen.		
Kennis van bedrijfsbeheer heb je alleen nodig voor het attest. Nadien laat je beter alles over aan de boekhouder.		

1.6.2 Wat zijn de beste manieren om goede ideeën te verzamelen voor een ondernemingsproject?

Goede raad aan bankbediendes vragen	
Statistieken van faillissementen analyseren	
Brainstormen met collega's van je werk die je al 20 jaar kent	
Brainstormen met andere ondernemers	
Kijken naar wat de concurrentie doet	
Buitenlandse beurzen bezoeken	
Naar buitenlandse websites van ondernemingen surfen	
De startersdagen van UNIZO bezoeken	
Een cursus bedrijfsbeheer volgen	
De klanten van je klanten bezoeken	
Bedrijven uit andere sectoren bezoeken	
innovationmasterclass.com, dicor.com, ideachampions.com, strategyinstitute.com, kancept.com	
"Undercover shoppen" bij je concurrenten	