

Voor jezelf beginnen?

Dit zijn je opties!



Hoe kun je als ervaren professional aan de slag en welke vorm past het beste bij jou?

Tijdens je professionele carrière heb je een enorme hoeveelheid kennis en ervaring opgedaan. Binnen de functies die je hebt bekleed en tijdens de projecten waaraan je hebt gewerkt, heb je deze baggage gebruikt om nieuwe successen te behalen. Toch knaagt er iets aan je. Je bent toe aan een nieuwe uitdaging, maar hebt niet langer de behoefte om dit in loondienstverband bij een grote werkgever te doen. Je bent uitgekeken op de zogenaamde 'rat race' en het liefst zou je als zelfstandig ondernemer aan de slag willen en jouw inzichten inzetten om andere bedrijven te helpen. Herken je je in deze situatieschets? In dat geval vraag je je wellicht af welke mogelijkheden er zijn om als ervaren professional zelfstandig aan de slag te gaan. Deze mogelijkheden hebben we voor je in beeld gebracht.

Dit e-book is geschreven voor corporate professionals die een nieuwe stap willen maken in hun carrière. Na het lezen ervan weet je welke mogelijkheden er zijn wanneer je als professional zelfstandig aan de slag wilt, welke voor- en nadelen er kleven aan de verschillende opties en welke rol het beste bij jou past.

Veel ervaren professionals die terugkijken op een mooie carrière, krijgen op een bepaald moment de behoefte om het op eigen houtje te proberen. De wens om niet langer in opdracht van een werkgever te werken is begrijpelijk en je bent zeker niet de enige. Het heeft namelijk verschillende voordelen om als zelfstandige aan de slag te gaan. Je kunt in hogere mate je eigen stempel op je werk drukken en je hebt meer vrijheid om te doen waar je goed

in bent. Natuurlijk is dit niet zonder enkele nadelen. Welke voor- en nadelen van toepassing zijn op een zelfstandig ondernemer is afhankelijk van de rol waar je voor kiest. Er zijn namelijk verschillende paden die je kunt bewandelen. Hieronder lees je welke opties er zijn en welke voor- en nadelen de verschillende rollen met zich meebrengen, zodat jij kan bepalen welk pad het beste bij jou past.



1. ZZP'er

Voor veel Nederlanders is het een droom om zelf een bedrijf te starten. De drempel om als zelfstandige zonder personeel (zzp'er) te starten is laag en je hoeft nauwelijks te investeren. Daarnaast heb je de vrijheid om helemaal zelf te bepalen wat je wilt gaan doen. Je kunt je eigen keuzes maken en je tijd zelf indelen. Die vrijheid is natuurlijk erg fijn, maar het is ook relatief. Je blijft namelijk wel afhankelijk van de wensen van je klanten en zij bepalen voor een groot deel het succes van je onderneming. Toch zijn er genoeg mensen die de stap naar zzp'er aandurven. Op dit moment telt Nederland meer zzp'ers dan ooit. Een klein miljoen professionals hebben de gok gewaagd om voor zichzelf te beginnen. Dit betekent overigens niet per definitie dat deze mensen hiervoor kozen vanwege de voordelen. Er zijn ook veel zzp'ers die noodgedwongen hebben gekozen om zelfstandig verder te gaan, bijvoorbeeld vanwege ontslag. Wat zijn nu precies de voor- en nadelen van werken als zzp'er?

Voordelen

1. Vrijheid

De meeste professionals kiezen voor een bestaan als zzp'er vanwege de vrijheid die het met zich meebrengt. Je kunt grotendeels zelf bepalen waar, wanneer en hoe je jouw werkzaamheden vorm geeft. In grote mate kun je dus de dingen doen die je leuk vindt!

2. Vrijheid

In Nederland kom je weinig juridische barrières tegen wanneer je als ondernemer gaat starten, ook niet als zzp'er. Bovendien vertrekt niet iedereen uit zijn/haar laatste job met een mooie afkoopsom om elders te investeren en gelukkig heb je dan ook geen grote portemonnee nodig om als zzp'er aan de slag te gaan; visitekaartjes kan je tegenwoordig bijna gratis laten drukken en zelfs met weinig middelen een eigen website bouwen ligt binnen het bereik!

Nadelen

1. Onzekerheid

Als je in loondienst bent, dan ontvang je iedere maand je salaris en zorgt je werkgever automatisch voor een vangnet zodra je bijvoorbeeld ziek wordt of je arm breekt. Als zzp'er verschillen de inkomsten vaak van maand tot maand en moet je zelf geld reserveren voor de dagen dat je niet werkt door stilstand, maar ook ziekte en vakanties. Daarnaast moet je rekening houden met wettelijke regelingen die soms eerder een hinder zijn dan een helpende hand voor de zzp'er. Deze onzekerheid is iets waar je goed mee om moet kunnen gaan.



Nadelen

2. Alles zelf regelen

Als zelfstandige zonder personeel voer je alle werkzaamheden voor je onderneming zelf uit en ben je alleen aan jezelf verantwoordelijkheid verschuldigd. Dat klinkt dan misschien wel als een pluspunt, maar het kan ook een valkuil zijn als je iets minder gedisciplineerd bent. Het is dan erg verleidelijk om bepaalde taken waar je je liever niet mee bezighoudt uit de weg te gaan. Denk bijvoorbeeld aan acquisitie, marketing en administratie.

3. Bereik

Je loopt na een carrière in het corporate bedrijfsleven niet vaak weg met het juiste netwerk; een netwerk waaruit opdrachten kunnen komen. Vaak ben je als zzp'er in het begin overgeleverd aan de gunst van de oude werkgever om een eerste opdracht te realiseren. Daarna ga je aan de

slag om jouw eigen footprint op te bouwen en jouw acquisitie te ontwikkelen; hoe vinden bedrijven jou en hoe leg jij in simpele woorden uit wat je voor hen kunt betekenen? Vaak wordt gekozen om opdrachten via intermediairs te verkrijgen zodat je als zzp'er zelf geen acquisitie hoeft te doen. Dit maakt het binnenhalen van nieuwe opdrachten een stuk makkelijker, maar daar zit helaas wel een prijskaartje aan vast dat, afhankelijk van jouw niveau, kan oplopen tot een opslag van 40 procent. Dit maakt je uurtarief niet concurrerender.



2. Franchisepartner worden binnen een organisatie

In plaats van als zzp'er iets geheel nieuws op te bouwen, kan het ook interessant zijn om je aan te sluiten bij een bestaande formule. Franchising is een vorm van intensieve samenwerking tussen zelfstandige ondernemers. Zelfstandig ondernemers gaan hierbij een overeenkomst aan met een franchiseorganisatie. De franchisepartner mag door deze samenwerking vrij gebruikmaken van de handelsnaam en de formule van de franchisegever. Bij sommige overeenkomsten zijn de afspraken zeer gedetailleerd (hard franchise), terwijl andere samenwerkingen vrijblijvender zijn (soft franchise). Franchiseformules zijn van oorsprong bekend in retail en food, maar ook in de zakelijke dienstverlening heeft franchising de afgelopen jaren een enorme opmars gemaakt. Als franchisepartner werk je dus zelfstandig, maar je krijgt ook in bepaalde mate begeleiding. Wat zijn de belangrijkste voor- en tegenargumenten om franchisepartner te worden?

Voordelen

1. Make or buy-besluit

Een franchiseorganisatie heeft al het voorwerk al gedaan en wanneer je je hierbij aansluit hoeft je dus het wiel niet opnieuw uit te vinden. Om na te gaan of dit ook voor jou een goede beslissing is, kun je een simpele berekening maken; het aantal dagen dat je nodig hebt om de tools en methodiek van de franchisegever te ontwikkelen, maal jouw dagtarief. De uitkomst kun je vervolgens vergelijken met de fee die franchiseorganisaties rekenen om hun tools en methodiek te mogen gebruiken.

2. Steunen op bestaande reputatie en netwerk

Het grote voordeel dat je als franchisepartner hebt, is dat je gebruik kunt maken van de uitstraling van de franchisegever en collega-franchisepartners. Je profiteert van de bestaande reputatie en professionele uitstraling. Ook kun je heel handig het bestaande netwerk van je partners gebruiken. Je hebt hierdoor al een bepaalde basis. De kans om succesvol te worden als franchisepartner is dan ook groter dan die van bijvoorbeeld een zzp'er.

3. Kennisdeling en support

Meestal kun je in een franchise rekenen op begeleiding en training van de franchisegever. Vaak is er al voldoende marktonderzoek gedaan en zijn er best practices opgesteld. Daarnaast heb je de mogelijkheid om samen te werken en kennis te delen met andere franchisepartners. Je staat er niet alleen voor! Je hoeft niet alles zelf uit te vinden, waardoor je je volledig kunt richten op de kernactiviteiten van je bedrijf.



Nadelen

1. Minder vrijheid

Als franchisepartner werk je met de bestaande formule van de franchisegever. Je hebt hierdoor niet altijd volledige vrijheid om bijvoorbeeld te bepalen hoe je de formule toepast of hoe je je diensten wilt promoten. Het is daarom belangrijk om vooraf te bepalen of je in de formule gelooft en in hoeverre de formule en de organisatie echt bij je past.

2. Acquisitie

Ook als franchisepartner ben je altijd zelf verantwoordelijk om klanten te werven. In de praktijk onderschatten mensen dit nog wel eens, omdat men tegen beter weten in denkt dat de naamsbekendheid van een formule 'vanzelf' wel klanten naar binnen brengt. In werkelijkheid ligt dit helaas anders, want ook als franchisepartner zal je energie moeten steken in het werven van klanten en/of opdrachten. Franchise is ondernemen en in iedere vorm van ondernemen is acquisitie essentieel. Als je dit aspect van ondernemen minder leuk vindt, dan raden we je aan om te gaan voor een overname (MBI).



Investeringsniveau:
€5.000 - €50.000*

3. Managementpositie bij private equity

Naast zzp'er of franchisepartner worden, heb je ook de mogelijkheid om een managementpositie in te nemen bij een private equity. Niet-beursgenoteerde bedrijven kunnen ervoor kiezen om aandelen te verstrekken aan geïnteresseerde investeerders, zodat ze kunnen beschikken over nieuwe financiële middelen. Private equity (letterlijk: privaat vermogen) is de benaming voor het beleggen in aandelen van deze niet-beursgenoteerde ondernemingen. Deze bedrijven kunnen zowel start-ups als gevestigde ondernemingen zijn, dus er is voor ieder wat wils. Investeerders doen dit om het desbetreffende bedrijf te laten doorgroeien of nieuw leven in te blazen. Bij een investering in private equity heb je de mogelijkheid om een managementpositie in te nemen. In deze rol krijg je vaak een vast salaris, bovenop het aandelenbelang, wat zorgt voor een stabiel maandelijks inkomen. Met een substantieel aandelenbelang komt echter wel een investeringsplicht. We zetten de voor- en nadelen voor je op een rijtje:

Voordelen

1. Lage investering

Er zijn geen vaste regels, maar doorgaans zal een private equity partij de bulk van de aandelen in haar bezit houden en slechts een klein percentage beschikbaar willen stellen voor je (denk aan 1-5%). Het voordeel is dat je doorgaans niet of nauwelijks hoeft te investeren, soms wordt het percentage via een bonusregeling gerealiseerd. Deze opzet lijkt een win-win, want ondanks dat je in loondienst bent en daar de voordelen van plukt, voelt het toch aan als ondernemen. Je bent immers mede-eigenaar van de onderneming!

2. Potentieel hoge rendementen

Meestal maken bedrijven gebruik van private equity wanneer ze tijdens een doorstart, periode van groei of reorganisatie extra geld nodig hebben om het proces te financieren. Het is uiteraard de bedoeling dat een onderneming gezonder uit zo'n omslagfase komt. Is dit het geval? Dan kun je rekenen op bovengemiddelde opbrengsten. Daarnaast bestaan private equity-partijen doorgaans uit een groep van ervaren professionals waar de onderneming van kan profiteren.

Nadelen

1. Mogelijke belangenverschillen

Hoewel het lijkt alsof er alleen voordelen aan een innemen van een managementpositie bij een private equity kleven, is er wel een risico dat jij je door een gering aandelenbelang en beperkte medezeggenschap, te weinig ondernemer voelt en uiteindelijk niet aan het roer staat. Verschil van inzicht met investeerders en onderlinge belangenverschillen zijn bovendien een mogelijke bron van conflicten.



Nadelen

2. Relatief veel risico

Zoals bij iedere investering is het ook bij een investeren in private equity onzeker of het daadwerkelijk wat gaat opleveren. Er bestaat altijd een kans dat de beoogde resultaten niet behaald worden, waardoor de investering niet het verwachte rendement oplevert of je zelfs een deel van je investering kwijtraakt. Het is daarom belangrijk dat je goed weet waarin je je geld investeert.

3. De spoeling is dun

In theorie lijkt deze optie een mooie, maar in de praktijk blijkt dat de spoeling dun is. Er zijn een beperkt aantal private equity-partijen actief en het aantal nieuwe transacties (overnames) is klein. Daarnaast zoeken private equity-partijen vooral binnen het eigen netwerk naar kandidaten, dus als je momenteel geen warme contacten hebt kan het binnenkomen wat uitdagender zijn en zijn je mogelijkheden beperkt.



4. MBI – Een bedrijf overnemen

Naast dat je je kunt aansluiten bij een bestaande formule of investeert in een private equity, kun je er ook voor kiezen om een bestaand bedrijf over te nemen, ook wel een Management Buy In (MBI) genoemd. In het geval van een overname hoef je niet alles vanaf het begin af aan op te bouwen en kun je direct aan de slag met bijvoorbeeld het verbeteren van processen, het aansturen van een team of het optimaliseren van de winst. De voorbereiding op een overname heeft echter heel wat voeten in de aarde. Een overname kan alleen succesvol zijn als het bedrijf bij je past en als je een duidelijke toekomstvisie hebt. De organisatie die je over wilt nemen moet passen bij deze doelstellingen. Het komt wel eens voor dat het in deze fase misloopt en dat blijkt dat de personen en de organisatie eigenlijk niet bij elkaar passen. Wat zijn de redenen om wel, of juist niet te kiezen voor een overname?

Voordelen

1. De basis staat al

Als je een bedrijf overneemt hoef je niet alles zelf uit te vinden, de basis staat namelijk al. Er wordt omzet gedraaid, er is een klantenbestand, relaties met partners zijn al gelegd en ook het personeel is al geregeld. Dat scheelt een hoop werk!

2. Waar voor je geld

Tenminste, als je voldoende hebt verdiept in het bedrijf. Na een goede analyse van het bedrijf, weet je of je waar voor je geld krijgt, dat je direct een management meeting kunt inplannen en waar mogelijkheden liggen om het bedrijf succesvoller te maken. Denk hierbij aan het optimaliseren van de efficiëntie of het betreden van nieuwe markten.

Nadelen

1. Er zit een hoger prijskaartje aan

Een goed lopend bedrijf is niet goedkoop. Tenzij je een goed gevulde portemonnee hebt, zal het lastig zijn om een bedrijf over te nemen, simpelweg omdat je de financiering niet rond zult kunnen krijgen. De uitdaging is om een bedrijf te vinden dat op dit moment suboptimaal presteert, zodat er voor de toekomst voldoende potentie in zit en je je investering terugverdiend.

2. Je kunt de bedrijfswaarde overschatten

Onderzoek wijst uit dat veel ondernemers de waarde van hun onderneming overschatten en dat deze waardering vaak niet gebaseerd is op rationele berekeningen. Dit maakt de kans op een succesvolle overname kleiner en de kans op een afgebroken traject hoger, omdat de vorige eigenaar en de potentiële eigenaar niet in overeenstemming weten te komen.

3. Hervorming verloopt stroef

Stel dat je een bedrijf hebt gevonden waar potentie in zit, dan is de volgende vraag of het bedrijf ‘verkoopklaar’ is en hoe makkelijk het is om de hervormingen die je hebt bedacht door te voeren. Het komt vaak voor dat de ondernemer geen exit-strategie heeft en processen diepgeworteld zitten in de structuur en cultuur. Het doen van de beoogde aanpassingen kan dan een onverwachte hindernis zijn.



Investeringsniveau:
€100.000 -
€500.000*

Welke optie past het best bij jou?

Er zijn dus genoeg interessante mogelijkheden wanneer je graag als zelfstandig ondernemer aan de slag wilt. Het is aan jou om te bepalen in welke rol je je het beste kunt vinden en wat je bereid bent te doen om succesvol te zijn. Is het jouw grote droom om volledig zelfstandig een bedrijf te starten, heb je een gedegen plan en is er voldoende vraag vanuit de markt? Dan kun je ervoor kiezen om zzp'er te worden. Ben jij het type dat goed kan inschatten of er potentie zit in een bedrijf, heb je voldoende vermogen en ben je flexibel en geduldig genoeg om leiding te geven aan een bestaande onderneming? Dan kun je ervoor kiezen om een bedrijf over te nemen. Wie weet heb je er een neus voor om op het juiste moment een investering in een bedrijf te doen. Kies er in dat geval voor om te investeren in een private equity.

Voor jezelf beginnen, maar niet in je eentje en zonder het wiel opnieuw uit te hoeven vinden?

Als je graag als zelfstandig ondernemer aan de slag wilt, maar niet volledig op jezelf aangewezen wilt zijn, dan is het zeker het overwegen waard om franchisepartner te worden. Je krijgt als franchisepartner alle ruimte om je eigen plan te trekken en je krijgt de tools aangereikt om de opstartfase succesvol door te komen en verder te groeien. Daarnaast is de investering een stuk behapbaarder dan bij een overname of een investering in een private equity.

** De getoonde bedragen zijn indicatief en uitsluitend bedoeld om je een eerste inzicht te geven in de investeringsvereisten. In de praktijk kunnen afwijkingen voorkomen. Doe daarom altijd zorgvuldig onderzoek!*

Is je interesse gewekt en wil je graag meer weten over de mogelijkheden om franchisepartner te worden? Lees dan verder op www.thextonarmstrong.nl/partner-worden.

Maak vrijblijvend kennis

Over thexton armstrong

Als MKB-ondernemer komt er best veel op je af. Iedere onderneming doorloopt dezelfde ontwikkeling van start, ontwikkeling, groei tot overdracht. Je doorloopt deze fases met voor- & tegenspoed en iedere fase brengt andere uitdagingen. Uitdagingen die je niet altijd alleen aankunt of wilt. Heb jij ook wel eens behoefte om te spreken met een ervaringsdeskundige en vertrouwenspartner die jou kan helpen je onderneming naar dat volgende niveau te krijgen? Dan ben je bij thexton armstrong aan het juiste adres.

thexton armstrong helpt sinds 2011 Nederlandse MKB-ondernemers om hun bedrijf nog winstgevender te maken, te professionaliseren, groeien en verkoopklaar te maken. thexton armstrong heeft een branche-onafhankelijke aanpak ontwikkeld die jou, los van je huidige situatie, in staat stelt je onderneming naar een volgend niveau te ontwikkelen.

Wil je weten wat thexton armstrong voor jou en jouw bedrijf kan betekenen? Neem dan eens een kijkje op onze website of vraag vrijblijvend een kennismakingsgesprek aan.



Bedrijfsverbetering

Bedrijfsgroei

Bedrijfsoverdracht