

EEN EIGEN ZAAK  
BEGINNEN



KANARIE-BOEKJE No. 181

KANARIE-BOEKJE No. 181

EEN EIGEN ZAAK  
BEGINNEN

DOOR

H. PIETERSE



N.V. Drukkerij v/h G. J. van Amerongen & Co  
Amersfoort

N.V. MAANDBLAD SUCCES - DEN HAAG

---

## Inhoud

	Blz.
Een goed idee . . . . .	7
Zaken doen is dienen . . . . .	8
Wat, wie en hoe te dienen . . . . .	9
Dienen, het wachtwoord in zaken .	13
Uw markt onderzoeken . . . . .	15
„Als ik kapitaal had” . . . . .	17
Maak een plan . . . . .	19
Bekijk uw plan door de bril van een geldschietter . . . . .	20
Schenk vertrouwen . . . . .	22
Bankiers weten welke mensen geld hebben . . . . .	24
De oprichting van een naamloze ven- nootschap . . . . .	
Wees voorzichtig met tussenpersonen	7
Uitvindingen of exploitatie van nieu- we artikelen . . . . .	29
Ga recht op uw doel af . . . . .	31
Voetangels en klemmen . . . . .	32

	Blz.
Neem eerst in het klein een proef . . . . .	33
Het vaststellen van de prijs . . . . .	34
Onderschatting van concurrentie en van de tijd nodig om een afzetge- bied op te bouwen . . . . .	37
Te klein beginnen . . . . .	38
Met te veel of te weinig kapitaal be- ginnen . . . . .	41
Zaken worden gebouwd door winst	43
De juiste mentaliteit . . . . .	45
Alle begin moet moeilijk zijn . . . . .	46
De lange trek . . . . .	48
Volharding . . . . .	50
Moed . . . . .	53
Geloof in eigen kracht . . . . .	55
Bereidwilligheid om te leren . . . . .	57
Van verre zien alle weiden groen . . . . .	60
Niemand is onafhankelijk . . . . .	61
Eigen baas zijn is: baas over zichzelf kunnen zijn . . . . .	62

## Een goed idee

Een eigen zaak beginnen is hoofdzake-  
lijk een kwestie van een goed idee.  
Hoe komt u aan een goed idee?

Niet door doelloos te piekeren of te ho-  
pen op inspiratie. Er bestaat een meer  
practische manier om aan een goed en  
bruikbaar idee te komen. Kijk rond naar  
een probleem, dat opgelost moet worden,  
in uw omgeving of bij een bepaalde groep  
mensen.

Overal, waar u iets opmerkt, dat verbe-  
terd of vereenvoudigd kan worden,  
zweeft een idee voor een goede zaak in  
de lucht.

Wie zich heeft aangewend, goed waar te  
nemen en een scherp oog te hebben voor  
het onderlinge verband tussen de dingen,  
ziet veel sneller een goede kans dan zij  
die dat niet doen.

---

## Zaken doen is dienen

Denk nooit, dat u zaken kunt doen om de zaken, met andere woorden, om de lust of de sport van het zaken doen.

Ook is het niet mogelijk, zaken te doen om de winst.

Zaken doen is niet in de eerste plaats geld verdienen. Dat komt later. Het is allereerst: aan de vraag beantwoorden. En wel: op de juiste wijze.

Wie zaken wil doen, moet beginnen met dienen. Hoe beter u de gemeenschap dient, hoe ruimer uw beloning zal zijn. Deze beloning heet winst.

---

## Wat, wie en hoe te dienen

In zaken worden altijd de grootste winsten gemaakt door de ondernemingen, die op hoge prijs gestelde diensten bewijzen aan een groot aantal klanten. Dat is logisch.

Hoe meer klanten, hoe meer er verdiend kan worden, dat kan een kind zelfs begrijpen. Maar wat een kind en de meeste volwassenen over het hoofd zien is, dat het *wat* en het *hoe* op z'n minst even belangrijke factoren zijn als het *wie*.

*Wie* u dient, dat wil zeggen hoeveel mensen en wat voor soort mensen, is nog maar een derde gedeelte van de vraag, welke beantwoording de mate van welslagen van uw zaak bepaalt.

Een krantenman bewijst zijn diensten aan een groot aantal klanten. Maar een

*Hoe* dien ik hen?

Deze drie factoren bepalen de mate van het te verwachten succes.

Dit gezichtspunt is, meen ik, nog in geen enkel boek behandeld. Toch ligt daarin de oplossing van het raadsel, waarom de een zoveel, de ander zo weinig bereikt met zijn zaak.

Gebrek aan evenwicht van het *wie*, *wat* en *hoe* is de schuld van vele teleurstellingen in zaken.

---

## Dienen, het wachtwoord in zaken

Het zakenleven zou heel wat vlotter gaan, als elk zakenman er maar ten volle van doordrongen was, dat hij alleen dan recht op een goede beloning heeft, wanneer zijn diensten groter of beter zijn dan die gewoonlijk worden bewezen.

Toen het woord „service” zijn zegetocht door de wereld begon, werd er gezegd: „Heb je het al gehoord? Zaken doen is voortaan service geven.” Alsof het ooit anders was geweest.

Als u een advocaat zoekt of een dokter of een leraar, dan zoekt u niet de goedkoopste, maar de beste die u kunt betalen. De prijs speelt wel een rol, maar lang niet de belangrijkste. Eerst en voor alles komt de *dienst*.

Zo is het ook in zaken. Een zaak heeft

succes, zodra en zolang zij goede diensten bewijst, die hun prijs waard zijn. Als zij haar concurrenten overvleugeld, dan zijn haar diensten beter; verliest zij terrein, dan is er iets met de dienst niet in orde.

Geld, winst is geen doel, maar bijproduct van iedere goede dienst, aan anderen of aan de gemeenschap bewezen. Dat moet het zijn, als de basis degelijk is. Wordt de zaak omgedraaid en het geld of de winst als primair doel gesteld, dan kan er wel eens een succesje geboekt worden, maar een degelijk resultaat nooit. De grootste en langstlevende successen in zaken worden altijd gebouwd op diensten.

---

## Uw markt onderzoeken

Wie voor zichzelf wil gaan beginnen, moet een blad papier nemen en daar een serie vragen op schrijven, zoals:

- a. Wat zouden de mensen, die ik in mijn omgeving ken, goed kunnen gebruiken?
- b. Welke dingen moeten zij doen, die zij niet graag doen?
- c. Tegenover welke problemen komen zij te staan?
- d. Wat zou ik kunnen doen of maken, dat hun tijd, geld of moeite bespaart?

Al deze en dergelijke vragen komen neer op de vraag: Waarmee kan ik de mensen dienen?

Een nieuwe onderneming moet een concurrerende voorsprong hebben in op z'n minst één van de volgende zeven punten:

Iets beter doen of maken.

Iets goedkoper doen of maken.

Iets meer efficient distribueren of afleveren.

Iets prettiger verpakken.

Iets meer in overeenstemming brengen met de verlangens en de behoeften van de gebruikers.

Ergens een factor aan toevoegen, waardoor het aanzienlijk moderner wordt.

Dienen met meer intelligentie of met een gewilliger geest.

---

### „Als ik kapitaal had ...”

Vrijwel alle mensen, die een eigen zaak willen gaan beginnen en een goed idee daarvoor hebben, zeggen: „Als ik het geld had, begon ik morgen.”

Dit is altijd een verkeerde zienswijze. Ieder die een betrouwbaar karakter en een goede reputatie heeft, wat ijver en andere eigenschappen betreft, en met een gezond idee aankomt, waardoor een bestaand probleem wordt opgelost, kan altijd wel mensen vinden, die bereid zijn daar geld in te steken.

Voorts moet hij serieus genoeg zijn en de nodige overtuiging hebben, om zichzelf en zijn idee aan iemand te kunnen verkopen, anders is het niet waarschijnlijk, dat hij zijn idee aan het publiek zal kunnen verkopen.

Ook kunnen tal van zaken, die een een-



voudig probleem voor de gemeenschap oplossen, begonnen worden met heel weinig kapitaal. De feiten bewijzen, dat de mensen, die met heel weinig beginnen, gewoonlijk het best slagen.

---

## Maak een plan

De kapitaalmarkt heeft voor een ieder met een werkelijk goed plan altijd geld disponibel. Aan u ligt het maar, de geldmensen er van te overtuigen, dat u niet met een luchtkasteel, doch met een werkelijk gezond plan voor de dag komt.

Het is altijd vrijwel onmogelijk geldschietters warm te maken voor een plan, dat slechts in uw gedachten bestaat. Het is nodig uw gehele plan zwart op wit uit te werken. Zet het op papier. Schat de kosten. Bestudeer mogelijkheden.

Bij het opmaken van een plan mag u niet pessimistisch en niet optimistisch zijn. Neem niets zo maar losweg aan. Speur na, hoe anderen zijn gevaren, die iets dergelijks hebben gedaan.

---

### Bekijk uw plan door de bril van een geldschieder

Natuurlijk zien geldschieders graag grote winsten. Maar zij zijn veel meer verzot op de zekerheid, dat zij het geld dat zij in een zaak hebben gestoken, weer zullen terugkrijgen.

Dit wordt door geldzoekers bijna altijd over het hoofd gezien. Zij praten maar over de grote winstmogelijkheden en vergeten, dat de veiligheid van het kapitaal veel belangrijker is.

Neem een eenvoudig plan. Iemand gaat een zaak beginnen met opgenomen geld. Hij heeft een hoge huur op een pand aangegaan voor vijf jaar. Zou de zaak mislopen, waardoor de huur niet kan worden opgebracht, dan legt de verhuurder beslag op de inventaris en de goederen.

Daarom is het veel beter het pand voor een jaar te huren, met vier optie-jaren.

Zo is het op haast alle gebied mogelijk de transactie zo te maken, dat er meer van het geld van de geldschieder terechtkomt, als de onderneming niet mocht gaan zoals op papier was uitgewerkt.

Voor de mensen, die voor het eerst een plan in daden willen omzetten, is het buitengewoon lastig geld van banken los te krijgen. De bankier is maar een tussenpersoon. Hij leent u niet zijn eigen geld, maar dat van anderen. Daarom is hij dubbel voorzichtig. Zou degene, die geld opgenomen heeft, niet terugbetalen, dan moet de bank van haar eigen kapitaal de hoofdsom plus interest betalen.

---

## Schenk vertrouwen

Vele mensen zijn bang een bankier hun nieuwe plannen te vertellen, uit vrees, dat hij ze zal verraden. Ze doen dan zo geheimzinnig, dat er niet één geldschieter iets voor voelt zo'n kat in de zak te kopen.

Vrijwel alle bankiers zijn te vertrouwen. Was dat niet het geval, dan zouden zij spoedig door gebrek aan klanten gedwongen zijn op te houden. Bent u in relatie gekomen met een geldschieter, vraag hem dan welke andere mensen hij geholpen heeft. Ga die bezoeken en vraag hun, hoe ze behandeld zijn. Meestal zult u horen, dat uw toekomstige geldschieter te vertrouwen is.

Hebt u nu vertrouwen in uw geldschieter gekregen, schenk hem het uwe dan ten volle. Leg uw plan geheel bloot. Houd niets achter. Hoe openhartiger u

bent, hoe eerder hij er toe komt u te financieren.

Natuurlijk begint u geen plannen uit te voeren, indien u niet de overtuiging hebt, dat ze ook werkelijk uitvoerbaar zijn. Hebt u zelf geld, steek dat er dan ook in.

U krijgt vertrouwen in uw plan, als u het van alle kanten bekeken hebt. Wees als een veldheer, die niet één plan uitdenkt, maar tientallen voor het geval, dat zijn tegenstanders eens een andere tactiek zouden volgen dan hij waarschijnlijk acht.

Uw geldschieter zal zeker met bezwaren komen. Kunt u dan zeggen: „Mijnheer, dat heb ik voorzien. Hier op blz. 22 van mijn plannenboek is uitgewerkt, wat er in dat geval moet gebeuren. Ziet u maar eens hier”, dan wint u het vertrouwen van uw bankier of geldschieter en wordt de kans dat er aan uw wens voldaan wordt, vele malen groter.

---

## Bankiers weten welke mensen geld hebben

Banken kunnen pas geld lenen, en dan voor korte termijn, aan zaken die het baby-stadium reeds verlaten hebben en hebben getoond, dat zij kunnen uitgroeien tot flinke en degelijke ondernemingen.

Komt u nu met een werkelijk gezond plan bij uw bankier, dan zal hij niet zelf het geld kunnen afstaan, maar dikwijls weet hij anderen, die het risico dat hij niet mag aanvaarden, wel aandurven.

Wees bij het zoeken van bedrijfskapitaal vindingrijk. De gemakkelijkst lijkende weg is lang niet altijd de beste. Wie een groot bedrag van een bank of geldschieter ter leen krijgt, verliest meteen een groot deel van zijn zelfstandigheid. Menigmaal werd iemand een lening geweigerd en vond hij een veel betere weg om toch nog aan geld te komen.

---

## De oprichting van een naamloze vennootschap

De oprichting van een naamloze vennootschap heeft vooral bij grotere zaken nogal wat voordelen, als er ten minste niet tegen de oprichtingskosten behoeft te worden opgezien. Die komen al gauw tussen de vijfhonderd en duizend gulden.

De vennootschap, die onder firma zowel als de naamloze, heeft als voordeel dat zij, die aandelen nemen, nooit teruggave kunnen eisen van het er in gestoken geld. Met hun geld kopen zij een aandeel in de winst — of in het verlies. Gaan de zaken minder goed, dan kunnen de aandeelhouders de N.V. nooit aanspreken voor rente en aflossing, iets wat een gewone geldschieter wel kan doen.

Maar hier staat tegenover, dat u bij een

N.V. eigenlijk geen baas in eigen zaak meer bent. De zaak is niet geheel van u, daar de aandeelhouders zich hebben ingekocht. Zijn zij het met uw werkwijze niet eens, dan geven de statuten hun gewoonlijk het recht u als directeur te ontslaan en door een ander te vervangen.

In sommige gevallen zult u voordelig en snel kunnen werken door een lege naamloze vennootschap op te kopen. Dat zijn echter dingen, waarin een bankier u beter kan raden.

---

### Wees voorzichtig met tussenpersonen

In de grote bladen zijn altijd advertenties aan te treffen van mensen, die bedrijfskapitaal vragen. Altijd krijgen zij daarop een aantal brieven van tussenpersonen, die hun bemiddeling bij het verkrijgen van kapitaal aanbieden. Zij zeggen in relatie te staan met mensen, die geld voor dat doel willen geven.

Nu zijn er op dit gebied werkelijk wel eens handige personen, wier bemiddeling u ongeveer 5% van het geleverde kapitaal kost. Dat zijn de goede promotors, die geen betaling verlangen, indien zij geen succes boeken.

Maar zoals op elk gebied, zijn er veel beunhazen, die wel de profijten willen opstrijken, maar geen arbeid er voor leveren. Zij beloven u meestal gouden bergen en vergeten nooit een voorschot te

vragen voor het plaatsen van advertenties en honderden andere dingen.

Voor dergelijke mensen moet u oppassen. Vertel hun vooruit, dat zij op commissie kunnen werken en geef in geen geval een cent voorschot. Weiger op elke andere manier zaken met een promotor te doen, want vast en zeker zult u bedrogen uitkomen.

---

## **Uitvindingen of exploitatie van nieuwe artikelen**

Wilt u een nieuwe uitvinding gaan toepassen of nieuwe zaken exploiteren die nog helemaal onbekend zijn, dan is het verkrijgen van kapitaal langs de gewone wegen vrijwel uitgesloten. Banken en mensen met geld voelen meestal niets voor nieuwigheden. Zij weten, dat het risico groot is.

In deze gevallen moet u het kapitaal zoeken bij mensen, die enthousiast zijn te maken voor nieuwigheden. Meestal zijn dat betrekkelijk jonge mensen, die nog niet hebben ondervonden, hoeveel risico's er aan iets nieuws verbonden zijn.

Probeer voorbeelden aan te halen van dergelijke ondernemingen hier of in het buitenland. De auto, het vliegtuig en de

filmindustrie bij voorbeeld konden in het begin geen steun krijgen van banken. Zij zijn alle gegroeid met de hulp van particulieren, die er iets in zagen.

Maak zo mogelijk altijd vergelijkingen met vindingen, die enige overeenkomst vertonen en grote winsten hebben opgeleverd.

---

## Ga recht op uw doel af

Ga werkelijk enthousiast naar uw toekomstige geldschieter toe. Uw gehele houding, uw stralende ogen, uw opgewektheid moeten hem er reeds van overtuigen, dat u met een buitengewoon prettig bericht voor hem aankomt. Uw voordracht moet u houden, alsof het reeds vaststaat, dat de aangesprokene u het geld ter beschikking zal stellen.

Denk geen ogenblik aan de mogelijkheid van een weigering.

Indien uw plan gezond is, zult u het bedrijfskapitaal krijgen, dat u nodig hebt, mits het voorstel goed en met enthousiasme naar voren wordt gebracht.

---

## Voetangels en klemmen

De meest voorkomende fouten die mensen maken, als zij een eigen zaak beginnen, zijn:

1. Zij gaan hun plannen en ideeën dadelijk op ware grootte toepassen. Zij vergeten eerst in het klein te experimenteren.
2. De goederen of diensten worden tegen te lage prijzen aangeboden. Zij weten schijnbaar niet, dat het wel van twee- tot viermaal zoveel kan kosten een artikel of dienst te verkopen of te distribueren als om het te maken.
3. Zij onderschatten hun concurrentie.
4. Zij onderschatten de tijd, die in het opbouwen van een afzetgebied gaat zitten.
5. Zij beginnen te klein.
6. Zij beginnen met te weinig of te veel geld.

---

## Neem eerst in het klein een proef

Een bekend zakenman zei eens: „Als iedereen, die het plan heeft een zaak te gaan beginnen, eerst in het klein een proef nam, om daardoor te weten te komen, of zijn idee werkelijk in de praktijk voldoet, zouden er heel wat minder illusies en vriendschappen verloren gaan.” Dus, voor u definitief gaat beginnen, eerst een „laboratoriumproef”. Immers, daardoor komt u de werkelijke feiten en gegevens te weten. Die kunt u dan vergelijken met de berekeningen in uw plannen. Dikwijls blijken die nogal iets te verschillen. Ook blijkt dan, of de goederen of diensten bij het publiek in de smaak vallen of dat er nog iets aan moet worden veranderd.

Doordat het een proef, een experiment was, zijn die nodige veranderingen niet erg. Voor u werkelijk begint, kunt u die nu eerst nog aanbrengen.



---

## Het vaststellen van de prijs

Deze kwestie is belangrijk genoeg om haar ernstig te bestuderen. Een verkoopprijs vaststellen is een geweldig gecompliceerde berekening. Het bestaan van een normale prijs mag evenmin uit het oog worden verloren als het bestaan van een onveranderlijke prijswet, die onvoorwaardelijk moet worden gevolgd.

Geen zaak kan succes hebben, als de eigenaar niet eerst zorgvuldig alles optelt, wat zijn kostprijs vormt en daarbij een behoorlijke winst optelt.

Weet, dat iedere bewezen dienst recht geeft op een behoorlijke winst.

Ga nooit uw artikel of dienst te koop aanbieden, voor u de netto-kostprijs zorgvuldig hebt berekend. Als u alles meege-rekend hebt, is het verstandig ook nog

een percentage toeslag te berekenen voor onvoorziene kosten. Dan pas telt u uw winst er bij op.

Prijzen zijn zelden te hoog. Een veel voorkomende fout is, dat het verlangen om te verkopen bij een beginnende zakenman zo groot is, dat hij de prijs zo laag mogelijk stelt.

Verlies nooit uit het oog, dat de bescherming van uw eigen belangen uw plicht is. Het publiek zal uit zichzelf nimmer een hogere prijs betalen dan u verlangt.

Alle succesrijke zakenmensen hebben ervaren, dat de prijs lang zo belangrijk niet is als de meeste beginnende zakenmensen wel denken. De hoofdzaak is de behoefte van het publiek en de betekenis die het publiek aan het artikel of de dienst toekent.

De beschaving berust op het ruilverkeer van goederen en diensten, dat ontwikkeld is door het zakenleven. Door alle eeuwen heen is het zakenleven de permanente verzoenende factor geweest tussen de mensen en de volken. En het za-

kenleven staat of valt met het vermogen om winst te maken.

Dit wordt zelden of nooit in het openbaar behandeld. Over winst — nettowinst — wordt niet gesproken; dit pijnlijke onderwerp wordt maar heel zelden aangeroerd door sprekers of schrijvers. Maar het is een feit, dat onze samenleving er van afhankelijk is.

---

### **Onderschatting van concurrentie en van de tijd nodig om een afzetgebied op te bouwen**

Verwaarlozing en onderschatting van deze twee factoren hebben al heel wat vroegtijdige sterfgevallen van zaken ten gevolge gehad.

---

## **Te klein beginnen**

Een jaar of acht geleden begon iemand een kleine fabriek met een productie van drie duizend stuks per week. Toen de fabriek goed en wel draaide, kwam hij tot de ontdekking, dat hij pas behoorlijk winst kon maken bij een productie van vijf duizend stuks.

Zo iets komt meer voor. Een jongeman kreeg een recept voor een bepaald product. Hij kocht machines om daar honderd kisten per week van te maken. Maar achteraf kwam hij tot de ontdekking, dat zijn bedrijf geen netto-winst kon opleveren, voor hij drie- of vierhonderd kisten per week maakte.

Natuurlijk hadden deze mensen wel gerekend voor zij hun bedrijf begonnen. Maar zij hadden niet genoeg ervaring in zaken om alle factoren, waarmee reke-

ning moest worden gehouden, juist in hun schema op te nemen. De plannen en berekeningen bleken fout. De tegenvallers kwamen achteraf.

Dit is wel een punt, dat eerst goed overdacht moet worden. Er zijn allerlei omstandigheden, die een kleine onderneming te klein kunnen maken om tot netto-winst te komen.

Een kleine fabriek zal ook nooit kunnen concurreren tegen een grote, tenzij de kleinere een voordeel heeft in de kwaliteit van haar product, dat zo belangrijk is en zo duidelijk, dat de afnemers het op het eerste gezicht waarderen.

Dit geldt, hoewel niet in dezelfde mate, ook voor de verkoop van diensten.

Soms zijn de verkoopkosten in een kleine zaak te hoog. Het kost bij voorbeeld honderd gulden om honderd eenheden van een artikel te verkopen. Maar de verkoop van tweehonderd eenheden kost maar honderdvijftig of honderdvijfentwintig gulden. Dan is er een grens, waaronder de verkoopkosten de winst opeten, als het daarbij blijft.

Een 10 % grotere omzet betekent dikwijls juist het verschil, dat van verlies winst maakt. Zeven grote zaken vergrootten hun verkoop met 10 %, zonder meer kosten te maken. Het resultaat was dat de netto-winst met 52 % werd verhoogd.

Deze punten worden heel dikwijls vergeten. Door eerst een proef in het klein te nemen, komt u er al een heel eind achter. Niet de eindcijfers, maar de verhoudingen tussen winst en verlies bepalen het resultaat.

---

### Met te veel of te weinig kapitaal beginnen

De beschikking over ruim kapitaal leidt vanzelf tot een gemakkelijk gebruik van geld en vestigt de gewoonte van te veel uitgeven — waaraan de meestbelovende zaken ter wereld te gronde gaan.

Op de vraag, hoeveel er nodig is om een eigen zaak te kunnen beginnen, kan nooit een juist antwoord worden gegeven. Er bestaan geen standaardbedragen om welke zaak ook te beginnen. Wel is het een algemene regel, dat, hoe efficiënter de man is, hoe minder kapitaal hij nodig heeft.

John Wanamaker, de latere warenhuis-koning, begon met f 4000,—, en heel wat bekwame zakenmensen zijn met minder begonnen. De eigenaar van een nu tot de allergrootste behorende autogarage met