



Gouden tips van Ben Roest

Ondernemen in de media is niet makkelijk: lage tarieven, veel concurrentie, lang zonder duidelijkheid rondlopen. Veel bedrijven redden het niet. Het gaat om snelheid, het gaat om voorbereiding. Waar gaat het bij 50% van de nieuwe ondernemers fout?

Volgens Ben Roest ligt dat aan een slechte voorbereiding.

De Gouden tips:

Ondernemen is risico beperken. Ga na welke risico's je loopt.

- werk altijd met schriftelijke overeenkomsten.
- zorg dat je leveringsvoorwaarden hebt opgesteld (mbt geheimhouding, auteursrechten, aansprakelijkheid, klachtenprocedure etc.). 80% van de kleine ondernemers heeft geen leveringsvoorwaarden. WEL DOEN!
- zorg voor diversiteit onder je opdrachtgevers. Verzekeringen: bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB), juridisch indekken

Zorg voor voldoende geld

Als ondernemer heb je geen vast inkomen per maand, dus zorg dat je voldoende geld op je rekening hebt om toch een basisinkomen te garanderen.

Wat vaak gebeurt: op 1 oktober voer je de opdracht uit. Je verstuurt pas later de factuur. Met veel omwegen is de factuur misschien pas 4 maanden later betaald. Dat is $4 \times \text{€ } 2000 = \text{€ } 8000$ die je nodig hebt om die periode van vier maanden te overbruggen.

Zicht houden op je geld. Je werkt voor eigen rekening, dus...

- open een aparte zakenrekening.
- niet contant betalen .
- houd je administratie goed bij

Geld snel binnenhalen

- op tijd factureren. Het liefst al bij de opdrachtaanvaarding (bijv. al 30% innen).
- dwing betaling af. Spreek van tevoren ook een betalingsperiode af (30 dagen bijv.). Neem dit op in je leveringsvoorwaarden. Vraag of ze daar problemen mee hebben.
- Neem jezelf serieus. Dus ga echt achter je geld aan.

Hoeveel omzet heb je nodig om van te leven en je bedrijf in stand te houden?

Privé op jaarbasis:	€ 20.000
30% voor inkomstenbelasting en premies	€ 6.000
Bedrijfskosten	€ 10.000 +

minimale omzet =	€ 36.000 excl. BTW



MEDIASHAKERS – GOUDEN ONDERNEMERSTIPS

Dit houdt voor het bepalen van je uurtarief het volgende in:
360 uur (declarabele uren) x € 100 (uurtarief) = € 36.000
of 1000 uur x € 36 euro = € 36.000

Zorg dat je weet wat je tarief is

Laat het niet over aan de opdrachtgever. Doe onderzoek. Onderhandel op basis van het door jou genoemde tarief.

Laag tarief = imago van mindere kwaliteit = laag inkomen = moeilijk te verhogen.
Probeer zo hoog mogelijk in te zetten.

Maak een strategie waarmee je de markt wilt veroveren

- Wie is je doelgroep.
- Wat heb jij te bieden.
- Wat zijn je verkoopargumenten.
- Welke middelen ga je inzetten.
- Maak een A4-tje. Je moet jezelf onderscheiden!

Zorg dat je zichtbaar bent

- Duidelijke bedrijfsnaam.
- Domeinnaam.
- Geen hotmail adres als e-mailadres.
- Huisstijl (in je mail, brieven etc.) die je zonedig aanpast.
- Eenduidigheid in je presentatie.

Veel opdrachten binnenhalen

Vooraf door netwerken; 80 a 90% van de opdrachten volgt daaruit!

- Breng je netwerk in kaart.
- Onderhoud je netwerk. Minimaal 1x per jaar contact opnemen.
- Vergroot je netwerk. Word lid van een brancheorganisatie, ga naar bijeenkomsten etc.

Maak gebruik van de kennis die er is (vakbonden, internet etc.)

** Tips & tricks van Ben Roest, Roestadvies (advies & training kleinbedrijf)*

Door Soula Notos