



Ik word ondernemer!

Redenen

Er zijn vele redenen om te starten. Soms uit idealisme, soms vanwege dat geweldige idee, soms uit noodzaak etc. In de praktijk valt het echter vaak tegen. Als u vooraf niet duidelijk kunt formuleren wat uw ondernemingsideeën, -plannen en -doelstellingen zijn kunt u ze maar beter vergeten. Ondernemen is een serieuze zaak en gaat zeker niet altijd zonder problemen of zeker: het gaat nooit zonder problemen. Ga daarom niet direct tot actie over maar laat uw ideeën even tot bezinking komen. Wat vandaag een goed idee is, is dat over enige tijd mogelijk niet meer! In deze periode doet u er verstandig aan om een aantal punten goed op een rijtje te zetten. Ga bij uzelf te raden en zet het op papier! Het is natuurlijk niet allemaal negatief, ondernemen is eigenlijk wel fantastisch, maar onze belangrijkste taak als adviseur is u ook te wijzen op de keerzijde!

Privé en ondernemen

Ondernemen is risico nemen. Het heeft in uw privé situatie een grote impact. Kunt u en uw gezin overweg met de druk, zowel in tijd als in geld. Onderschat het allemaal niet. Bent u wel bereid de tijd en het geld te investeren en zodoende een aantal jaren het (financiële) risico te lopen op mislukking? Bent u in staat dit risico te lopen en hoe staat uw gezin tegenover de te investeren bloed, zweet en tranen? Gaat uw partner meewerken of zorgt deze voor een vast inkomen voor het dekken van de maandelijkse vaste kosten? Nog regelmatig zien we startende ondernemers die zich niet voor 100% willen inzetten. Soms gaat het dan goed, maar verreweg de grootste kans is dat deze "ondernemers" het niet redden.

Ondernemerscapaciteiten startende

Er komt veel kijken bij het starten van een onderneming, u moet kijken op welke gebieden u eventueel bijgespijkerd moet worden. Heeft u voldoende ondernemersbloed, vakkennis, besluitvaardigheid en inventiviteit, doorzettingsvermogen, branche-ervaring, administratieve en fiscale kennis, financieel en commercieel inzicht? Kunt u een beetje onderhandelen, heeft u mensenkennis, overtuigingskracht? Het is verstandig om u eerst hierin te verdiepen of een grondige zelfanalyse uit te voeren voordat u besluit veel geld en moeite te investeren als startende ondernemer. Natuurlijk kunt u voor een deel mensen inhuren, maar dat gaat u geld kosten en zelfs bij het inhuren van mensen blijft u verantwoordelijk, dus moet u het weten.

Voor u start gaat u praten met andere ondernemers bij voorbeeld ook in een andere regio of bedrijfstak, om u te laten voorlichten over de vele haken en ogen aan het ondernemerschap.



Marktverkenning

U gaat natuurlijk wel even de markt verkennen. Want lukt het u eigenlijk wel om voldoende producten af te zetten om van te leven, of om voldoende opdrachtgevers te vinden voor uw diensten.

De praktijk leert dat dat ene product er al lang was of nog erger: er al is geweest, maar totaal niet heeft aangeslagen in de markt. Als u al weet dat de meeste ondernemers het niet redden in de eerste vijf jaar van ondernemerschap, dan moet u ook nog eens bedenken, dat er nog meer mensen zijn geweest, die, na enige overdenking, maar geen ondernemer zijn geworden.

Informatie inwinnen!

Praat als starter met de Kamer van Koophandel, uiteraard met [ons \(gratis\)](#), maar ook eens met de gemeente indien nodig of met uw toekomstige leveranciers en iedereen die u eventueel kan helpen. Kortom ga niet over één nacht ijs, maar denk ook: elke ondernemer weet het beter

(eigenwijs klinkt zo negatief) en dat moet ook, want anders kwam hij er niet. Een ondernemer moet ondanks alle adviezen zijn eigen weg volgen en de toekomst zal dan leren of dat de goede weg was of een doodlopende. De echte ondernemer gaat er voor!

www.boersmaadviseurs.nl

Sinds 2002 volwassen..

In 2009 bestonden we 25 jaar, dus toen al zeven jaar volwassen om het eens anders te zeggen. In 1984 is op een zolderkamer in Joure administratiekantoor T. Boersma ontstaan met snel achter elkaar twee klanten, waarvan er eentje nog steeds klant is (de andere is gestopt). Gewoon bijverdienste om de toch wel gewenste kennis van kleinere computers (de PC was er nog niet) te krijgen en te vergroten, zonder dat het direct geld kostte (immers ondernemers kunnen hun directe kosten aftrekken). Nog steeds heb ik zelf belangstelling voor computers en probeer nog steeds ook het maximale uit die dingen te halen en daarom doen we nog steeds veel in eigen huis, maar -ik geef het toe - met wisselend succes. Nadat ik verhuisde naar Sintjohannesga en de beslissing viel om full-time aan het werk te gaan binnen de eigen onderneming is het achteraf snel gegaan. Binnen een paar jaar was de werkkamer van bijna 10 m² te klein en werd een ander huis gekocht in Rotsterhaule, waar bijna 50 m² beschikbaar was en waar het intussen aanwezige personeel (al eentje) ook een plek kon vinden. Twee jaar later en een paar medewerkers meer was de ruimte weer te klein. In 1998 zijn we toen verhuisd naar de huidige locatie te Sint Nicolaasga (voormalige landbouwschool) en kregen we de beschikking over 250 m² met uitbreidingsmogelijkheid voor nog eens 200 m². Irma Alkema werd in 2001 mede-eigenaar en het verzekeringsdeel werd verkocht. Op het kwaliteitsgebied hebben we grote sprongen gemaakt. Intussen zijn beide eigenaren gediplomeerde fiscaal adviseur (FA) en heeft Irma het theoretische deel van AA Accountant afgesloten en is Tiede Boersma intussen Register Belastingadviseur met de titel CB, maar ook het personeel is continue bezig met opleidingen en cursussen. Onze kwaliteit spreekt echter wellicht het meest omdat we sinds medio 2009 actief deelnemen aan Horizontaal Toezicht (HT).

Verder in dit nummer

| | |
|-------------------|---|
| Wat doet Boersma? | 2 |
| Waarom Boersma? | 2 |



Wat doet Boersma?

- Inrichten **financiële administratie** met uitleg eventueel;
- Leveren en installeren administratiepakket **SnelStart**;
- OnLine boekhouden met **E-boekhouden**;
- **Problemen** oplossen bij administratieve problemen;
- Uitvoeren en/of controleren **boekhouding**;
- Samenstellen **jaarrekening** en evt. publicatiebalans;
- Verzorgen/controleren **alle fiscale aangiften** zoals:
Inkomstenbelasting, loonheffingen, omzetbelasting,
Vennootschapsbelasting e.d. evt. met **HT**;
- Opstellen **tussentijdse cijfers** inclusief begrotingen;
- Verzorgen van de **loonadministratie** inclusief alles;
- Bedrijfseconomische en fiscale adviezen zoals:
 - maken **ondernemersplan**
 - koop en verkoop ondernemingen/bedrijfsopvolging
 - budgetcoaching zakelijk en privé
 - financiële planning (**estate planning**)
 - herstructureringsplannen
 - bezwaar- en beroepszaken bij de overheid/fiscus
 - onderzoek naar andere ondernemingen
 - huwelijks- en bedrijfsscheidingen
- En niet te vergeten: uw **klankbord**

Waarom Boersma?

Vrijwel elke ondernemer (> 95%) maakt gebruik van een accountants- of administratiekantoor voor met name de fiscale aangiften en de meeste adviseurs verstaan hun vak goed. Toch is uw keuze niet gemakkelijk. Er zijn er veel en eenmaal gevonden weet u niet echt of er sprake is van een goede, minder goede of zelfs slechte adviseur, want u heeft geen vergelijkingsmateriaal. U zou zeker even op onze internetsite moeten kijken, want we hebben een speciale pagina voor **starters** met (en dat is wellicht belangrijker:) een groot aantal verwijzingen naar andere, onafhankelijk van ons staande, websites die u ondermeer ook in de keuze voor een adviseur kunnen helpen.

Echte kwaliteit voor een redelijke prijs, daar gaat het uiteindelijk om. Bedenk goed dat als iemand goedkoop is, dat ook kan betekenen dat deze adviseur zich er gemakkelijk van afmaakt. U kan het toch niet echt controleren... Andersom een dure adviseur is niet direct een garantie voor goed werk. Een kleine onderneming vraagt nu eenmaal andere advisering dan grotere en deze dure adviseurs zitten vaak bij grotere kantoren die ook grotere ondernemingen adviseren. Het is wel van belang dat uw toekomstig adviseur is aangesloten bij een branche organisatie. Wij zijn aangesloten bij **NOAB** en **RB**. U kunt daar klagen en dat wordt dan onafhankelijk afgedaan. NOAB stelt evenals de beroepsorganisatie RB eisen aan een lidmaatschap. Allereerst een basis opleiding, maar daarnaast ook eisen voor permanente educatie (per jaar meerdere keren op cursussen), maar geven daarbij natuurlijk ook gelegenheid tot informeel overleg met collegae.



Irma Alkema en Tiede Boersma

Daarnaast is er sinds kort nog een graadmeter, waar u wat aan heeft en dat heet **Horizontaal Toezicht**. Op onze [website](#) vindt u hier ook informatie over. Ons bedrijf was de eerste adviseur die er mee is gaan werken in Noord Nederland (medio 2009). Door ons ingezonden belastingaangiften onder Horizontaal Toezicht worden normaal door de Belastingdienst niet gecontroleerd. U weet snel waar u aan toe bent, krijgt achteraf, alleen bij steekproef nog belastingcontrole (denk eens aan APK) en weet daarmee ook dat wij ons vak verstaan! De Belastingdienst stelt uiteraard kwaliteitseisen en niet alleen aan ons, maar ook aan de klant, dus u.

Hoewel we werken voor vrijwel alle bedrijven (behalve horeca en de agrarische sector), hebben we **extra kennis van de bouw- en transportsector**. De begeleiding van de kleinere transportondernemingen hebben we zelfs in een aparte divisie ondergebracht: Eigen Rijders Centrum, (zie www.erc.nl), maar zoals gezegd ook vele bouw- voeg-, metsel-, tegelzet-, klus-, installatie- en schildersbedrijven, om er maar even een paar te noemen, zijn klant bij ons en dat kunnen dan ZZP'ers, freelancers, maar ook bedrijven met 45 man personeel zijn. Meer kennis van een bepaalde branche zorgt er wel voor dat we minder domme vragen stellen en dat onze factuur wel eens lager kan uitvallen.

We kunnen hier echter van alles schrijven: het moet wel klikken tussen u en ons, maar dat komt u het snelst achter in een persoonlijk gesprek bij u of ons. **Bel of mail ons**.