

# Ondernemen in een notendop

Amber Campe

3<sup>de</sup> jaar Netwerkeconomie Howest Kortrijk

Januari 2021

# 1 Inhoudsopgave

1	Inhoudsopgave.....	2
2	Inleiding.....	3
3	Wat kunnen jullie verwachten? .....	3
4	Wat is Andermans zaken?.....	4
5	Wie is Kamal Kharmach?.....	4
6	Andermans zaken: Afl. 1 Bakkerij Laurens.....	4
7	Andermans zaken: afl. 2 House Raccoon .....	14
8	Andermans zaken: afl. 3 Captain Cork.....	19
9	Andermans zaken afl. 4 For Freedom Museum.....	23
10	Andermans zaken afl. 5 Sarette .....	27
11	Andermans Zaken afl. 6 Atelier Mestdagh .....	32
12	Boekverslag "50 lessen voor ondernemers" .....	36
13	Sollicitatie Team Ondernemen.....	<b>Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.</b>
14	Algemene conclusie.....	50
15	Bronnen .....	52

## 2 Inleiding

Eerst en vooral wil ik even schetsen wie ik zelf ben. Ik ben Amber Campe, laatstejaarsstudent Netwerkeconomie aan Howest in Kortrijk. Voor deze opleiding heb ik boekhouden-informatica gestudeerd in het Heilig-Hard college in Waregem. Ik ben al van kleins af aan geïnteresseerd in hoe een bedrijf in zijn werk gaat maar vooral in de cijfertjes ervan. Financiële plannen, boekhouding en uitrekensommetjes zijn voor mij een groot plezier. De reden waarom ik mij verdiep in ondernemerschap, ik merk dat er als startup te weinig input online wordt weergegeven en alles rooskleurig. Bedrijven lieten al het positieve lieten zien, maar als jonge ondernemer ken je vaak de negatieve niet. Veel mensen willen dit niet doen, omdat het mensen zou afhouden van ondernemerschap maar ik vind dat juist het omgekeerde. Als ik op voorhand niet kan inschatten hoe iets in elkaar zit, ga ik met een twijfel starten. Samen met Yana De Clercq ben ik bezig rond een startup Bloom2me, verdere informatie vind je op [www.bloom2me.be](http://www.bloom2me.be). Maar ik merkte dat ik de gevaren en de tips nog niet zo goed onder de knie had, daarom startte ik dit onderzoek die mij een betere kijk en inzichten heeft op het ondernemen. In mijn richting Netwerkeconomie zien wij zoveel verschillende zaken, maar er wordt dikwijls geen bredere context gegeven waarom wij dit zien. Ik wil structuur gaan bieden waarom wij bepaald zaken zien en welke effecten die hebben.



Figuur 1: Wie ben ik (Amber Campe, foto made by Bloom2me(2020))

Ik hoop dat ik jullie verdere inzichten kan geven, bij verdere vragen mogen jullie mij altijd mailen op [amber.campe@student.howest.be](mailto:amber.campe@student.howest.be).

Veel leesplezier!

## 3 Wat kunnen jullie verwachten?

Doorheen dit document wil ik jullie een inkijk geven over het thema “ondernemerschap in een notendop”. Ik ga hiervoor verschillende onderzoeken en bronnen gaan bekijken om dit te gaan staven. Dit document heet één groot doel: “De bron voor ondernemerschap”.

Als eerste factor ga ik de reeks ‘Andermans zaken’ gaan volgen op de VRT. Hiermee wil ik vooral gaan kijken hoe econoom Kamal Kharmach zelfstandige handelszaken gaat verbeteren. In dit document zult u alle verslagen van de afleveringen vinden samen met een algemene conclusie. Wat is de kern van de zaak, en welke zaken moet jij als ondernemer weten.

Nadien las ik het boek “50 lessen voor ondernemers” van Jurgen Ingels, die nog maar in oktober 2020 is uitgekomen. Door dit te lezen krijg ik nog meer lectuur en tips die ik kan meegeven aan jullie.

Om al deze kennis te gaan gebruiken heb ik ook gesolliciteerd voor gelegenheidsvakantiejob Team ondernemen voor de Stad Kortrijk. Hiervoor deed ik mee aan een selectieprocedure. Mijn algemene taak is om de lokale handelaar van de Stad Kortrijk in de kijker te zetten.

Al mijn tips en tricks kunnen jullie ook gaan bekijken in mijn zeven verschillende filmpjes waarin ik mijn bevindingen rond het programma “Andermans Zaken” ga gaan samenvatten maar ik ook mijn eigen touch eraan geef.

## 4 Wat is Andermans zaken?

Andermans zaken was een reportage die elke woensdagavond in oktober 2020 op VRT te bekijken was met econoom Kamal Kharmah die handelszaken gaat helpen te verbeteren. Deze is nog altijd te bezichtigen op VRTNU. Ik zal in document telkens een verslag maken van wat er in de afleveringen is gebeurd met nadien een uitgebreide conclusie. Indien waar mogelijk zal ik ook een interview proberen afnemen.

## 5 Wie is Kamal Kharmach?

Kamal Kharmach is eerst en vooral bekend als komediant, als je zijn naam intikt op het internet vind je vooral enkel daar iets van, maar na verder onderzoek op LinkedIn is hij meer dan dat. In zijn jeugd jaren studeerde hij aan de University of Cambridge voor zijn Engels waarna/deels tegelijkertijd hij ook aan de universiteit van Antwerpen Sociale Economische Wetenschappen volgde. Op zijn LinkedIn is ook te zien dat hij van verschillende sectoren al geproefd heeft, van algemeen directeur, academische assistent aan de UAntwerpen maar daarna bouwde hij zijn eigen zaak uit tot 8 zaken in verschillende steden. Hij verkocht zijn zaak in 2019 door tijdsgebrek. Op heden is hij docent aan de Karel Grote Hogeschool en zelfstandige consultant crisismanagement, ... Het laatste gaan we ook duidelijk zien in het programma 'Andermans zaken'. Je merkt dat hij zijn kennis gaat gebruiken, en niet enkel gaat kijken naar de regeltjes die er zijn.

Ik probeerde Kamal te bereiken via zijn Facebook voor een interview, maar dit bracht spijtig genoeg niets op.



Figuur 2: screenshot Facebook(2020)-bericht naar Kamal Kharmach

## 6 Andermans zaken: Afl. 1 Bakkerij Laurens

Bakkerij Laurens is een bakkerij die reeds vier jaar geopend is in Varsenare, door zaakvoerders Melissa en Laurens. Allebei heel jonge mensen die samen een jong dochtertje hebben, die nog maar net kan lopen. Alles geven ze voor hun zaak en ze zijn vast beraden in alles wat ze doen. Hun zaak draaide volgens hen wel, want er kwamen enorm veel klanten binnen maar niets blijkt minder waar.

## 6.1 VERSLAG BAKKERIJ LAURENS



Figuur 3: Bakkerij Laurens (BP, 2020)

Melissa en Laurens zijn twee jonge mensen die samen als koppel een bakkerij runnen. Samendoen ze alles voor hun zaak, dat bleek ook want Laurens werkte gemiddeld 14 à 16 uur per dag. Hij startte om 21u30 en eindigde ongeveer rond 13 uur. Deze uren wogen op het koppel, ze konden nooit samen ontbijten en slapen maar maximum twee nachten bij elkaar. De woorden van de bazin Melissa waren zelf als volgt: “We leven om den duur niet meer als koppel, maar als werknemers.” Samendoen ze alles voor hun klanten, ze wouden hen dan ook verwennen met reeds 52!!!! verschillende broden in hun assortiment. Dit betekent dus dat er telkens andere ingrediënten moeten worden afgewogen, wat heel veel tijd met zich meebrengt voor uiteindelijk niet meer omzet. Tijdens hun intro filmpje naar Kamal begonnen ze over verbouwingswerken om hun zaak groter te maken. Hier was duidelijk geen geld voor, dat zal tijdens de rest van het verslag duidelijker worden.



Figuur 4: Bakkerij Laurens FB(2019)



Figuur 5: Bakkerij Laurens FB (2020)

De eerste fout die bleek is dat hun bakkerij te vol stond en niet goed zichtbaar was van buitenaf, er stonden frigo's voor hun ramen waardoor nieuwe klanten zeker niet aangetrokken konden worden. Er lag veel te veel in de toeg, maar hetgeen waar voor een bakkerij bekend is daar lag de nadruk niet op. De toeg lag meer dan de helft met pralinen en koekjes, en in een hoekje lagen de taartjes. De

broden binnen hun bakkerij lagen niet in het zicht. Mensen komen naar een bakkerij om brood en taart en minder voor andere zaken. Nooit keken ze welke producten hun de meeste opbrengst geeft, en het blijkt vooral dat de meeste klanten gewoon brood kopen.

Het is een koppel die heel veel tijd stak in hun zaak maar niet AAN hun zaak. Er was genoeg aan omzet en ze hadden een goed klantenbestand maar ze maakten te veel kosten. Ze namen te veel (flexi-) jobbers per maand in dienst waardoor ze hun elk maand 500 euro konden uitkeren, wat neerkomt op 1.75 euro per uur. Dit bleek allemaal uit de analyses die Kamal maakte maar zelf hadden ze nooit naar hun cijfers gekeken. Ze keken enkel naar wat hun klanten willen, maar niet wat goed is voor hun zaak.

Ze kregen dan ook de kans om bij Herman Van Dender langs te gaan, jurylid van Bake-off Vlaanderen en hofleverancier met zijn bakkerij. Tijdens de rondleiding kregen ze verschillende tips en polst Van Dender hoe het bij hen loopt. Volgens hem is een ideale werktijd van een zelfstandige bakker maximaal 10 uur en mogen er maximum 20 à 25 soorten broden zijn. Wat de helft minder broodsoorten waren dan bij bakkerij Laurens. Bij Herman Van Dender worden er altijd grote hoeveelheden gemaakt en worden die bewaard in koelingen. Er wordt dan ook niets weggegooid enkel een beetje kruimels. Maar de confrontatie voor Melissa viel zwaar omdat het nu duidelijk werd dat ze producten zal moeten schrappen, maar dat wou ze niet omdat haar klanten belangrijk zijn.



Figuur 6: Bakkerij Laurens FB(2020) wat mag blijven groen VS rood vlaggetje



Figuur 7: Bakkerij Laurens FB(2020) wat mag blijven groen VS rood vlaggetje

Kamal probeerde haar te overtuigen aan de hand van cijfers die gemaakt zijn door een financiële analist. Wanneer die enkele vragen stelde aan Laurens merk je dat die zelf de prijzen van zijn bloem niet eens uit het hoofd weet, dus een prijzenanalyse was hier nooit van toepassing. Een foodkost van een brood is meestal maal vier, als een brood 50 cent kost voor de bakker dan mag die daar zeker 2 euro voor vragen. Van die foodkost moet natuurlijk arbeidskost, overheidskost en grondkosten van het product. Dit moet ongeveer gehanteerd kunnen worden, daarmee gaan ze kijken welke zaken het meeste opbrengen. Het blijkt dat reeds 20 broden in hun assortiment, voor 80% van hun omzet dienen. Alles wat niet te maken heeft met een bakkerij, zoals soep/pralines/... moeten weg want verkopen slecht en is enkel maar een kost voor de zaak.

Na dit allemaal te zien, is Laurens wakker geschut. Dit zijn de zaken die ze veranderd hebben tegen het einde van het programma:

- Van 52 naar 38 soorten brood
- 1 winkelier minder

- Boterkoeken worden op voorhand gemaakt en in de koel frigo
- Ontbijten nu samen met gezin
- Besparen op ingrediënten
- Steken meer tijd in cijferverhaal
- Kopen meer bloem in 1 keer, grote hoeveelheden kosten minder geld
- Deeg wordt in grotere hoeveelheden gemaakt
- Frigo's voor raam weg
- Overbodige zaken zoals ijsjes, pralinen, koekjes... weg



Figuur 8: Bakkerij Laurens FB(2020) FEESTELIJKE HEROPENING



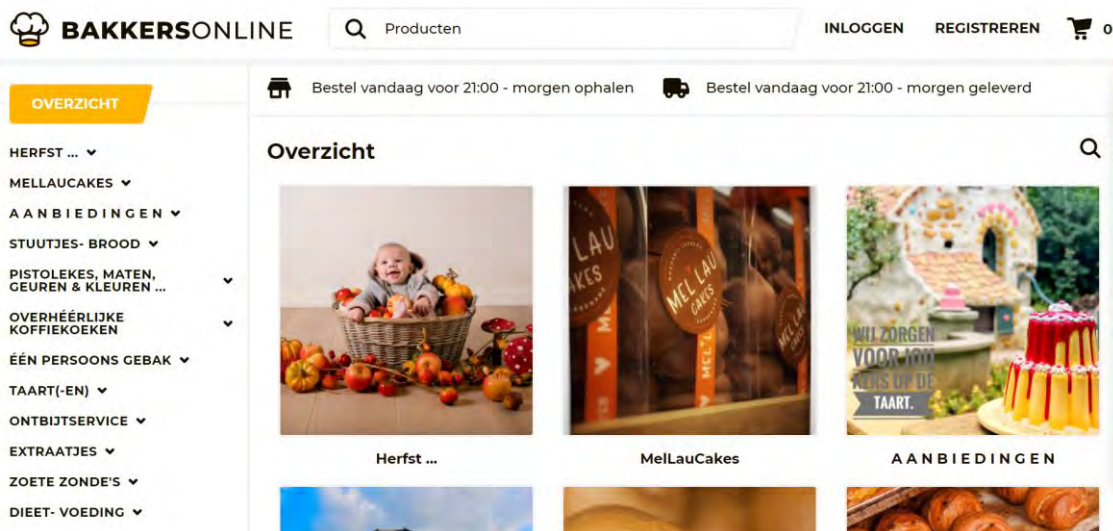
Figuur 9: Bakkerij Laurens FB(2020) FEESTELIJKE HEROPENING

Om dit allemaal te vieren, plannen ze een feestelijke heropening voor een frisse wind. Ze hebben nieuwe rekken geplaatst in de bakkerij zodat voor de klant, de broden veel zichtbaarder zijn. Nu hebben ze een ruime etalage, geen andere kasten meer en creëer je zo een echt bakkerijgevoel. De ijsjes die vroeger in de diepvriezers lagen zijn nu enkel maar op bestelling.

Hierdoor moet Laurens maar 10 uur op een dag werken en is er toch veel volk en voldoende klanten. De woorden van hen zijn vooral “confronterend, maar nu meer tijd voor gezin wat toch heel belangrijk is”. Kamal kan het beschrijven als een pittig traject van vijf maand met ups-and-downs maar dit lijdt wel tot drie keer meer winst in 1 kwartaal dan vorig jaar.

## 6.2 MIJN CONCLUSIE

Het is een programma die interessant is voor iedereen, maar niet saai. Het is joviaal en op een speelse gebracht, wat zorgt dat er interesse wordt gekweekt van verschillende doelpublieken. Het lijkt een simpel proces als je kijkt langs de andere kant, maar dat is het niet. In 2017 kwam er een artikel uit van de Knaeck (CC) waarbij er 25 tips staan rond ondernemerschap. In dit artikel komen verschillende zaken aan bod waar zij ook mee te kampen hadden, maar toch na wat opzoekingswerk stel ik enkele onduidelijkheden vast.



Figuur 10: Bakkerij Laurens (2020) print screen

Ze verkopen sinds kort via een online shop hun producten, maar ik heb toch een gevoel wanneer ik naar een bakker ga dat ik dit gewoon kan doorbellen en niet zitten kijken op een website. Ik krijg dan direct al een gevoel van bol.com, een bedrijf die enkel gericht is op het kopen van zo veel mogelijk. Ze richten zich vooral op hun klanten, dus dan vind ik dat ze het persoonlijke ook moeten blijven houden. Ik denk dat dit ook enorm veel tijd kost, voor wat je er maar voor terug krijgt. Een webshop moet je gaan onderhouden, bestellingen ophalen... En hier zou ik toch graag een antwoord op weten.

Wat ik ook las in een artikel op Radio 1 is dat er 25 jaar geleden nog 4000 warme bakkers waren in België en in 2018 maar 2600. Volgens mij heeft dit te maken met de problematiek die al vroeger werd aangegeven ook in het programma, steeds meer mensen gaan brood kopen in een supermarkt. Dus ik denk mensen die dan een echte bakkerij binnenstappen, er niet gaan om chocola te kopen maar wel voor de typische zaken taart en brood. Sommigen stellen hun de vraag of een echte bakkerij zal blijven bestaan in de toekomst, maar dat vind ik helemaal niet waar de smaak en verse producten zullen altijd belangrijk blijven maar misschien wel verminderen. Ik denk ook de reden waarom het aantal bakkerijen zo is gedaald is puur om dat het sociaal leven slecht is als je de baas bent, ook het gezin lijdt er onder en het gaat erom een goeie balans te vinden. Want wanneer je privé niet goed gaat, lijdt de zaak er ook onder.

Ook op hun website is te zien dat ze nog aan huis brengen, ik stel mij nog altijd de vraag of dit voor een kleine bakkerij wel nodig is. In tijden van corona versta ik dit maar al te goed, maar je moet zorgen dat je niet meer loonkosten gaat betalen dan dat je terugkrijgt. Want dan moet je weer iemand extra in dienst gaan nemen, of moet je het zelf doen maar ga je weer over u werkcapaciteit van 10 uur. Ik ben benieuwd of ze hun nu in oktober, dus ongeveer na negen maand later nog altijd aan hun werkcapaciteit kunnen houden en hiervoor ga ik hen een mailtje proberen sturen om antwoorden te krijgen op mijn vragen.

Ik vind persoonlijk dat er nog iets meer kon gedaan worden, maar Kamal kreeg wel een tegenvloed van Melissa, de bazin. Persoonlijk zou ik toch een maand geprobeerd hebben maar 25 soorten broden in plaats van 38 en dan te gaan weerspiegelen op de omzet en de tijd. Want er zijn nog altijd te veel soorten broden, of er kan ook de ene week afgewisseld worden met de verschillende broden maar toch herleiden tot maar 25.



Ik had ook het gevoel dat er iets te weinig economische kennis was, en hier zou ik dan ook meer op gefocust hebben door hen wat te helpen en een soort van cursus te geven, zeker Melissa omdat die daar toch mee bezig is.

Ook de openingsuren heb ik eens wat beter bekeken, ze gaan bijna elke dag open om 6 uur 's ochtends zelf ook de zondag. Na meerdere bakkerijen te gaan bekijken is dit bij de meeste 7 uur, en volgens mij 1 uur extra slaap kan wel wat verschil geven om vermoeidheid weg te werken. Zeker ze zijn elke dag tot 18 uur open behalve op de zondag, maar dan werkt Melissa bijna 12 uur op één dag wat eigenlijk te veel is. Persoonlijk zou ik eens proberen om op 7 uur de bakkerij open te doen, maar hiervoor moet eerst een grondig marktonderzoek gevoerd worden.

Voor de rest denk ik dat er al een mooie metamorfose is gebeurd, en dat dit zeker een goed draaiende onderneming is met veel potentieel. Maar dit bewijst nogmaals ook al heb je een goed draaiend bedrijf, het kan ook tot een ondergang leiden als je de cijfers niet goed gaat bekijken. Sinds 2018 is het niet meer verplicht een diploma bedrijfsbeheer voor te leggen om een zaak te starten, maar hier ben ik wel tegen. Want zo zullen er mensen starten die er niets van kennen, en het is niet omdat er een boekhouder is dat je er zelf niets moet van kennen. En wanneer er een verplichting is moeten mensen iets van kennis hebben, en dat helpt volgens mij. Ik heb zelf bedrijfsbeheerdiploma, ik weet zelf dat het op zich niet veel inhoud maar toch heeft het je inzichten die je zullen helpen wanneer je zelfstandig bent.

## 6.3 MIJN MAIL NAAR BAKKERIJ LAURENS

### Enkele vraagjes rond jullie bakkerij



Campe Amber <amber.campe@student.howest.be>



17:10

Aan:

Beste

Ik ben laagstejaarsstudente Netwerkeconomie uit Howest in Kortrijk en bekeek jullie aflevering vol bewondering in "Andermans Zaken" op Eén.

We zijn heel hard bezig met ondernemen in onze studierichting en vond het dan ook super interessant om jullie groei te zien. Maar ik heb daarrond nog enkele kleine vraagjes. Zouden jullie die anders kort eens willen beantwoorden? Of als jullie dit liever via Teams willen doen is ook mogelijk. Jullie zouden mij hier enorm mee helpen.

Hier enkele vragen:

1. Jullie hebben enorme veranderingen gedaan aan jullie bakkerij. Zijn jullie tot op vandaag nog altijd bezig met hoe jullie meer winst kunnen hebben?
2. Hebben jullie prijzen in jullie bakkerij verhoogd? En hoe hebben jullie klanten hierop gereageerd?
3. Ik zie dat er ook online producten kunnen besteld worden en nog steeds producten aan huis brengen, neemt dit niet enorm veel tijd in beslag voor wat u er voor krijgt?
4. Zijn er zaken waar jullie nog altijd aan werken die in de reportage zijn aangehaald?
5. Zou u voor een tweede keer meedoen aan het programma?
6. En wat hebben jullie het meeste geleerd uit dit programma?
7. Heeft u nog enkele tips voor andere ondernemers?

Alvast super hard bedankt!

Met vriendelijke groeten

Amber Campe  
Student Netwerkeconomie Howest Kortrijk

**Verzonden:** Thursday, October 15, 2020 6:57:35 PM

**Aan:** Campe Amber <[amber.campe@student.howest.be](mailto:amber.campe@student.howest.be)>

**Onderwerp:** Re: Enkele vraagjes rond jullie bakkerij

Hey Amber ,  
Zou je het zien zitten om dit via FaceTime of zoom te doen?  
Mvg melissa

Bakkerij Laurens

---

Beste

Zou anders morgen passen om 10 u 30? Zo ja, anders heb ik hieronder al een link aangemaakt.

Als het beter een van de andere dagen past moet u het maar laten weten dan maak ik een nieuwe aan.

Topic: Bakkerij Laurens

Time: Oct 18, 2020 10:30 AM Paris

Join Zoom Meeting



Met vriendelijke groeten

Amber Campe

Student Netwerkeconomie Howest kortrijk

## 6.4 INTERVIEW BAKKERIJ LAURENS

Tot blij genoeg kreeg ik reactie op mijn mail van bakkerij Laurens om een interview af te nemen, op 18 oktober 2020 via Zoom, die uiteindelijk tot 50 minuten heeft geduurd.

### **Hebben jullie veel naambekendheid als mensen binnenkomen nu?**

Zij hadden het gevoel de eerste weken dat ze een toeristische trekpleister waren. Mensen kwamen echt van ver om gewoon eens een bezoekje te brengen om te zien hoe het daar was. Nieuwe klanten specifiek denken ze niet, veel mensen willen vooral weten wie ze zijn. Maar dat kan natuurlijk nog groeien in de toekomst.

Ze proberen een mooie balans te vinden om toch wat tijd voor hun dochter vrij te maken, om de 14 dagen staat er iemand in de winkel vanaf 10 uur en de andere week een babysit. Wanneer ze niet in de winkel werkt, probeert ze paperassen te doen maar ondertussen speelt haar dochter en kan ze toch wat werk verzetten in combinatie met vrije tijd.

**Jullie hebben enorme veranderingen gedaan aan jullie bakkerij. Zijn jullie tot op vandaag nog altijd bezig met hoe jullie meer winst kunnen hebben?**

Op 8 maart was de nieuwe heropening van hun zaak, helemaal opnieuw ingericht. Nu hebben ze al meer behaald dan hun omzet van vorig jaar en vooral het belangrijkste zijn het schulden van het vorige jaar volledig afbetaald. Hun doelstelling was eerst om die allemaal afbetaald te krijgen binnen 1 jaar en ten laatste 1 jaar en 2 maand, dus dat was eind december of eind februari. Er staat nog één factuur open, maar ze hebben al heel wat andere kosten gehad zoals een machine... We blijven er mee bezig, Barbara van de financiële analyse in het programma blijft iedere maand komen. Ook als ze vastzitten wordt er gemaïld en gekeken wat de beste oplossingen zijn. Ze hebben nog meerdere projecten waar ze aan kunnen meedoen, maar daar gaan ze eerst een financiële analyse van doen waar ze vroeger de risico's niet gingen inschatten.

### **Tijdens het programma zag ik dat je het af en toe moeilijk kreeg. Wat heel logisch is.**

Er zijn natuurlijk 15 draaidagen geweest en er worden daar scènes uitgehaald. Waarvan natuurlijk de scènes waarop het moeilijk ging. Op een bepaald moment bij bakkerij Van Dender was de discussie rond de 52 verschillende soorten brood, op tv zagen we daar maar een deeltje van. Maar op dat moment ging het vooral over het feit dat enkel een "blok brood" mocht verkocht worden en geen "rond brood". Wat natuurlijk een moeilijke discussie is want klanten blijven natuurlijk centraal staan. En Melissa staat ook in de winkel en moet het dan ook verdedigen tegen haar klanten wanneer er iets niet is, waardoor het voor Laurens iets makkelijker was om het van hem af te zetten.

### **Ik vond zelf dat jullie zaak heel mooi in beeld was gebracht en jullie harde werk te zien was.**

Melissa zei dat de vaste klanten een mooie evolutie hebben gezien tussen het begin van het programma en nu nog. Ze hebben hun zaak helemaal verbouwd op drie dagen, meerdere dagen sluiten was financieel niet haalbaar. Er is een man van de VRT langs geweest rond herinrichting, bv. Vroeger was er in de winkel koud licht en nu warm licht. Dat zijn kleine veranderingen die wel een grote impact hebben. Hun plafond is gebroken met zwarte lijnen en lampen wat een groter beeld heeft in hun winkel. Het lijkt alsof ze hun winkel hebben vergroot maar dat is niet zo. Ze hebben hun winkel met op zich niet zo een "grote" kost aangepakt, ongeveer twee Berlingo'tjes.

### **Hebben jullie prijzen in jullie bakkerij verhoogd? En hoe hebben jullie klanten hierop gereageerd?**

De prijzen in de winkel zijn eigenlijk niet verhoogd, enkel de speltbroden omdat de inkoopprijs enorm gestegen is.

### **Ik zie dat er ook online producten kunnen besteld worden en nog steeds producten aan huis brengen, neemt dit niet enorm veel tijd in beslag voor wat u ervoor krijgt?**

Sinds vorig jaar december een webshop, die met de corona nog meer is gegroeid. Maar ze zetten er ook meer op in, soms wordt er zelf marketing achter gestoken. Door de naambekendheid hebben ze hun webshop goedkoper kunnen krijgen, door af en toe de leverancier te vermelden. Het was letterlijk dus "ondernemen" om het goedkoper te gaan krijgen. Kamal is trots op hen dat ze het ondernemen zelf hebben geleerd. Aan bepaalde producten kan de prijs niet veranderd worden, maar ga je bv. naar de markt voor een handtas kan je soms wel verlagen.

Online verkoop is echt de toekomst. Twee jaar geleden hebben ze geïnvesteerd in een slim kassasysteem, en alles is gekoppeld met de webshop. Alles van etiketten komt rechtstreeks uit de printer, vroeger waren ze een halve dag bezig met de bestellingen in het boek en op zakken te schrijven, nu moet er daar geen tijd meer ingestoken worden. Enkel het plakken op zakken is wel nog wat werk. Er is ook een voordeel want vroeger moesten ze bv. alle pistolets van de bestellingen

allemaal optellen om te weten hoeveel ze er moesten maken, nu doet dat kassasysteem dat zelf en kunnen er minder fouten gebeuren. Het aantal bestellingen zijn enorm gegroeid, vroeger waren het ongeveer 60-70 bestellingen en nu ongeveer 175 op 1 dag. Het voordeel is ook dat mensen moeten betalen op de webshop, dat gaat sneller in de winkel en er kan ook geen misbruik worden gemaakt iedereen komt dan automatisch achter zijn bestellingen.

Ze zijn bij collega's lang geweest om te gaan kijken hoe het loopt met bestellingen, bakkerij Vanden dender doet dit niet. Op die manier hebben ze wat ervaring opgedaan en konden ze er ook dingen uit leren. Er moet wel nog altijd voldoende producten in de winkel zijn. Als er brood bv. over is, kunnen ze het in hun broodautomaat verwerken.

**In de reportage is te zien dat er weinig tijd is voor het gezin. Dit houdt mij wat tegen om zelfstandig te worden.**



*Figuur 11: Bakkerij Laurens FB(2020) familiefoto*

Het is te zien hoe je er mee om gaat. Zij wonen bv. naast hun zaak, dat ze hun kindje zelf uit haar bed kunnen halen en ook laten liggen zodat ze niet moet opstaan. Ze hebben wel "schatten" van personeel die er kan mee omgaan, Lotte zit ook soms te kleuren in de bakkerij. Het is op een andere manier tijd maken, maar ze proberen echt tijd te maken voor hun kind. Ze hebben twee verschillende crèches, schatten van schoonouders en ouders, maar ook veel babysitten. Als Melissa bijvoorbeeld aan het werken is, dan belt ze een babysit zodat Lotte toch niet alleen zit en haar aandacht heeft ook al is ze thuis.

Er is wel effectief meer tijd, want nu kunnen ze zelf gaan sporten. Maar je moet werken voor wat je wil bereiken. Er is weinig slaap, maar ze proberen het te organiseren. Melissa is vooral ambitieus om constant te gaan verbeteren. Laurens is daarin iets rustiger, en gaat daarom af en toe op de rem. Maar dit heeft natuurlijk ook een mooie combinatie en maakt hen ook wel een powerkoppel.

Laurens kan haar rap rustig krijgen, en wordt er telkens nadat er iets gebeurt wordt er ge-evalueert hoe het beter kan als er iets is fout gelopen. Zo kunnen dezelfde fouten die een dag zijn gebeurd, niet nogmaals voorkomen.

### **Bedrijfsprocessen:**



- 01** Klanten bellen en bestelling wordt opgeschreven door winkelierster
- 02** Alles wordt op etiketten geschreven
- 03** Alles wordt op zakken geplakt en bestellingen worden klaar gemaakt
- 04** Er wordt één per één geteld hoeveel producten er gemaakt moeten worden (handmatig)
- 05** Klanten komen afhalen + betalen



- 01** Klanten geven bestelling in op webshop en betalen
- 02** Alles wordt in het slim kassasysteem gezet en de etiketten worden afgeprint
- 03** alle etiketten worden op zakken gekleefd
- 04** Bakker krijgt in de bakkerij een etiket met wat hij per stuk moet maken (geen fout kan gemaakt worden)
- 05** Klanten kunnen zak gewoon komen afhalen, hoeven niet te wachten in de rij

### **Tijdens het programma was duidelijk te zien dat jullie een sterk koppel zijn.**

Ze zijn nu reeds zes jaar samen en hebben al enkele watertjes doorzwommen. Het programma was niet te onderschatten, op een bepaald moment kregen ze psychologische begeleiding omdat je constant met cijfertjes moet bezig zijn en het op een bepaald moment redelijk veel wordt. Je moet het leren relativeren. Als er bijvoorbeeld een éclair op de grond viel, werd al direct duidelijk dat het 30 cent in de vuilbak was. Mentaal wordt er tijdens de draaidagen veel op je afgevuurd, je wilt er dan ook goed op reageren. Als er vakantie is voor hen, dan gaan ze ook echt weg omdat je anders de hele tijd wilt werken aan je zaak en bepaalde dingen wilt veranderen en uitzoeken.

### **Zou u voor een tweede keer meedoen aan het programma?**

Melissa zou het traject heel graag opnieuw doen, want ze heeft er enorm veel uitgeleerd. De zaak heeft ook nog nooit zo goed gestaan zoals ze nu staat. Enkel de druk van de camera's, is enorm en die zou ze liever weggelaten hebben. De camera's zorgen voor een stressfactor, en volgden haar overal naartoe.

### **En wat hebben jullie het meeste geleerd uit dit programma?**

Ze hebben leren werken aan de zaak. Gaan nu vooral veel meer bij de zaken gaan stilstaan. Vroeger werd alles door haarzelf gekuist in de zaak, maar een vakantiejob kan dat ook. Melissa vindt het totaal niet erg omdat te doen, maar het werken aan de zaak is belangrijk en dat het brengt ook het meeste geld op. Voor het programma deed ze het allemaal zelf, en nu doet ze het zelf. Ze hebben nu meer bestellingen, maar de kwaliteit moet wel hetzelfde blijven. Er moest nagedacht worden over een strategie en die moest goed zitten.

### **Heeft u nog enkele tips voor andere ondernemers?**

TREK OP TIJD AAN DE ALARMBEL! Nu zijn ze ook te weten gekomen dat er verschillende andere instanties zijn zoals Unizo die hen konden begeleiden, maar dat is nooit verteld. Het is allang een taboe om ook geholpen te worden, maar dat is totaal niet erg. Er zijn enorm veel problemen bij verschillende zaken, en er moet over gepraat worden. Er is zeker een markt voor, maar de mensen zijn er niet van op de hoogte.

## **6.5 MIJN CONCLUSIE NA HET INTERVIEW**

Ik ben in een positieve zin verrast door mijn interview, ik had een paar voorveronderstellingen door te kijken naar de reportage. Maar als ik nu kijk naar hoe ondernemend Melissa is, zie ik veel mooie

vooruitzichten voor de zaak. Ik denk dat ik ook nog meer achter het punt staat, dat je ondernemen moet gaan leren en dat er begeleiding nodig is omdat optimaal te doen.

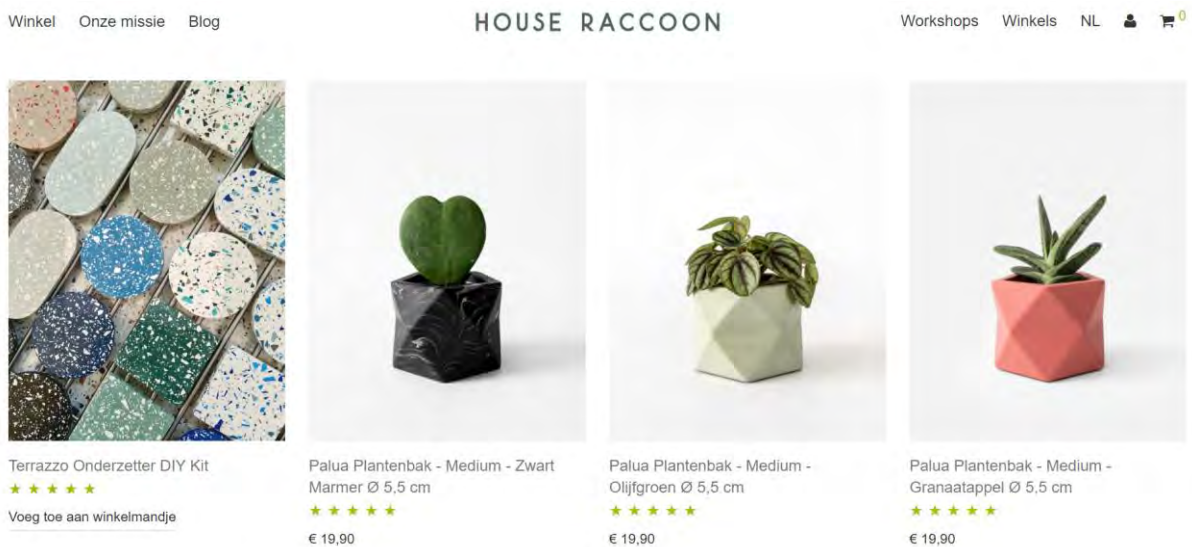
Op voorhand dacht ik dat de webshop enorm veel tijd zou kosten, voor wat je ervoor terugkrijgt. Maar als ik nu hoor wat voor mogelijkheden er zijn, kan ik dit alleen maar toejuichen. Uit dit interview heb ik zelf dingen bijgeleerd zowel over hun kassasysteem, manier van aanpakken... Bepaalde zaken kon ik ook van mezelf herkennen in Melissa, moest ik zo een zaak hebben zou ik ook zoveel mogelijk zelf willen doen. In groepswerken heb ik ook soms het probleem om taken los te laten, maar je kan natuurlijk niet alles zelf doen. En dat is iets wat je volgens mij moet leren.

Dit interview heeft een andere inkijk op het zelfstandig worden, maar bekijk je de aflevering ook van een ander opzicht. Het is altijd eens goed om beide zaken te bekijken. Ik vond dit zeker een unieke kans dat ik dit mocht doen en heb mooie antwoorden gekregen op de vragen waarmee ik zat.

## 7 Andermans zaken: afl. 2 House Raccoon

### 7.1 VERSLAG HOUSE RACCOON

Nathan en Anneleen startten in 2017 met een pottenavontuur. Ze begonnen bij hun thuis en moesten later uitbreiden naar een maatwerkbedrijf omdat er een enorme vraag was. Op onderstaande foto is te zien waarvoor ze eigenlijk staan, namelijk hun bloempotjes. Ze willen vooral designproducten, maar die goed zijn voor het milieu. Het is zo bij elke pot die verkocht wordt, gaan zij één boom gaan planten.




Figuur 12: House Raccoon (2020) print screen website

Het probleem bij dit bedrijf was dat ze voldoende omzet hadden, maar te veel kosten zodat ze hun zelf niet konden uitkeren. Kamal vertelt in het programma dat er reeds 52 miljoen geïnvesteerd wordt in kamerplantjes, wat betekent dat er veel potentieel in die markt zit.

Als we de arbeidskost per pot gaan bekijken zien we dat een goed opgeleid personeelslid heel wat verschil kan maken, als ze 5000 potten maken per jaar dan winnen ze hiermee 5000 euro volgens

onderstaande berekeningen. Op dat moment was het dus zo dat veel potten nog met de hand werden gemaakt en niet met een drillschijf, wat heel veel effect heeft op de tijd.


Per werknemer maatwerkbedrijf (niet opgeleid):

 X 5 potten per uur  
Loon= 10 euro/uur  

---

2 euro loonkost per pot

Per werknemer maatwerkbedrijf (goed opgeleid):

 X 10 potten per uur  
Loon= 10 euro/uur  

---

1 euro loonkost per pot

Nadat elke pot gemaakt was, pakten ze alles in noppenfolie. Wat heel tegenstrijdig was met het ecologische die ze willen overbrengen. Maar andere verpakking kostte te veel geld volgens hen.

De basis van ondernemen is actief gaan verkopen, maar de twee ondernemers haten dat en deden alles via sociale media. Hierdoor zaten ze aan 50 winkels waaraan ze leverden, dit is te veel om met twee te doen maar te weinig met al dat personeel. Ze hadden geen boekhouder en deden alles zelf, maar dit was blijkbaar ook te zien volgens Kamal. Ze wisten zelf exact niet hoeveel omzet ze hadden. Ze zeggen dat ze hen 1600 euro samen uitkeerden, maar dat bleek niet zo te zijn achteraf. Vroeger verdienden ze uitstekend, namelijk 5000 euro samen want Anneleen was apotheker en Nathan is handelsingenieur. In 2018 hadden ze een omzet van 62 000 euro, maar een verlies van ongeveer 20 000 euro en plus ze waren hen “vergeten” uitbetalen.

Hun aanpak moest anders zijn, ze besteedden 5000 euro aan bomen waarna ze beter moesten leren verkopen en hun personeel beter gaan opleiden zodat de processen konden gebeuren zonder dat de zaakvoerders aanwezig was.

Kamal zorgde dat ze hun verkoop skills konden gaan verbeteren. Potentiële klanten gingen kijken in een zaal waar de potten tentoongesteld worden en zouden er 12 euro voor geven. Maar natuurlijk wisten ze nog niet wat erachter zat. Hierna moesten de twee ondernemers de klanten zien te overtuigen en hen mee te slepen in hun verhaal. Hieronder zien we er een momentopname van.



Figuur 13: print screen Andermans zaken (2020) aflevering 2

Uiteindelijk konden ze hun verhaal wel gaan overbrengen, maar brachten ze vier boodschappen over (veel te veel dus), namelijk: handgemaakt, sociaal, lokaal en ecologisch. Dat kan je natuurlijk in één pitch moeilijk allemaal goed overbrengen.

Kamal wilde ook iets gaan doen aan hun verpakkingen, want een verpakking heeft twee economische voordelen:

- Je kan duidelijk maken dat het bedrijf lokaal is in een maatwerkbedrijf.
- Mooie verpakking zorgt ervoor dat klanten een product duurder gaan inschatten.

Maar ze moesten gaan kiezen tussen een boom planten versus een mooie verpakking. Ze wouden niet van hun ideeën afstappen en bleven kiezen voor de bomen die ze planten.

Uiteindelijk leren ze verkopen en kunnen ze een designwinkel Flinders overtuigen van hun producten, ze rekenen ongeveer op hun producten een marge van 2.2 wat betekent wanneer de aankoopprijs 10 euro is, is de verkoopprijs 22 euro.

Kamal dacht toen: “Ze hebben eindelijk door hoe de verkoop werkt.”. Maar niets was minder waar, ze startten een sociale mediacampagne van 5 miljoen bomen. Pure marketing waarmee je in de krant komt, maar dat brengt geen nieuwe klanten binnen. Ze zaten heel diep in de schulden en kunnen hun leveringen niet meer betalen. Hun schulden van 20 000 euro (vroeger vermeld) zijn betaald vanuit privébezit, en ze hebben nog 5250 euro schulden openstaan waarvan ze nog 3000 euro moeten krijgen van klanten. Wat al bij al meevalt.

Kamal gaf op een bepaald moment duidelijk aan, ze moeten beginnen verkopen en naar winkels gaan. Vooral kijken hoe ze de dure kost van hun bomen konden oplossen zodat ze verpakkingen konden lanceren.

En dat deden ze ook, ze hebben een partner voor hun bomen die ervoor zorgt om van 1 euro per boom naar 10 cent over te gaan. Hierdoor kwam er geld vrij om verpakkingen te maken met een kartonnen doosje.

Ze waren in één maand tijd van 50 naar 75 winkels gegaan, waarvan 20 000 euro aan orders. Dit enkel door te “gaan” verkopen. Om dit te vieren gingen ze een event organiseren in onderstaande serre om ook hun nieuwe collectie tentoon te stellen.







*Figuur 14: Andermans zaken VRT (2020) print screen*

Er was heel veel interesse op hun event en alles was in orde, maar ze vergaten één belangrijk iets en dat zijn bestelbonnen. Een Duitse klant vroeg hen waar ze kon bestellen, en Nathan antwoordde: “Ik ga nog een mail sturen.”. Uiteindelijk haalde Kamal dan toch orderlijsten tevoorschijn waarna er enorm veel bestellingen volgden. Op zo een event moet je gaan verkopen, wanneer de klanten enthousiast zijn. Er zijn ook Waalse potentiële klanten die duidelijk maakten, dat ze naar klanten zelf moeten gaan omdat hun producten er mooier uitzien in het echt. Je moet het materiaal ook kunnen aanvoelen.

Na 8 maand later bleek dat ze al vier keer een loon hebben kunnen uitbesteden van 3100 euro per maand. En nogmaals twee maanden later open ze hun eigen winkeltje in Mechelen waar alles tentoongesteld wordt.

## **7.2 MIJN CONCLUSIE**

In deze aflevering zitten verschillende zaken die wij al hebben geleerd in onze richting. Als eerste het verkopen zelf, ik denk dat niemand er bang voor is. We hebben ook leren netwerken. Vanaf het eerste jaar moesten we al leren netwerken, en dat treft volgens mij zijn vruchten af. Ook tijdens lessen van Herman (docent boekhouden) zagen we verkoop skills, waarna hij ons wees op een fout die deze twee ondernemers uiteindelijk ook maakten. Als je bezig bent met een verkoop, en je ziet dat iemand geïnteresseerd is moet je actie ondernemen en niet zeggen: “Ik zal nog een mail sturen.”. Want dan komt het er niet meer van en gaan klanten afhaken tenzij je afspreekt wanneer je hen gaat contacteren.

Wat ik wel echt apprecieer aan deze twee mensen, is dat ze bij hun stuk en idee blijven van hun bomen. Ik vond het niet altijd de slimste keuze, omdat ik zelf iets meer voor het geld zou kiezen maar mooi dat ze bij hun passie blijven.

De kartonnen doosjes waar ze uiteindelijk voor kiezen in het programma zijn heel somber met een sticker erop met de naam en wanneer je het koopt 1 boom plant. Ik zou voor iets fleuriger zijn gegaan, met bijvoorbeeld meer groen maar dat zal waarschijnlijk meer kosten.

Ik ben ook eerder van het initiatief, als je met twee er voltijds van moet leven is dit nogal moeilijk zeker in het begin. Ik snap dat het thuis niet meer mogelijk was om alles in orde te maken, maar misschien was het beter om eerst met één iemand voltijds zelfstandig te starten. Zo heb je altijd een buffer voor als het wat minder loopt.

Na wat verder onderzoek las ik op de Nextconomy (z.d.) een artikel op de “Top 5 onmisbare ondernemer skills.

In het begin van de reportage hadden ze er maar één van de vijf skills. Timemanagement hadden ze zeker niet, ze staken veel tijd in het meehelpen van het maken van de potjes maar niet de tijd om hen op te leren zodat ze het alleen konden. Ze staken ook enorm veel tijd in hun sociale media, maar bij hun producten zijn de winkels overtuigen ook heel belangrijk. Flexibiliteit kon ook aan gewerkt worden, want ze bleven bij hun stuk en wouden geen andere verpakkingen maar daardoor liep het bijna mis. Je moet prioriteit geven aan wat er belangrijk is nu en waar de mensen vooral geld willen voor geven. Op het samenwerken verliep ook niet vlot, want ze deden vooral alles via sociale media en niet via de winkels. Maar daar ga je niet mee gaan verkopen in hun producten. Dit brengt mij ook bij het voorlaatste punt “overtuigen”, ze wisten niet hoe ze het moesten doen en stonden niet sterk in hun schoenen. Dit was ook te zien tijdens hun eerste pitch, ze wisten niet goed hoe ze hun verhaal moesten duidelijk maken wat op het einde wel was. En op hun creativiteit is niets aan te merken, hun producten maken ze uitstekend. Daar ben ik absoluut van overtuigd.

Als je natuurlijk maar één van de vijf skills hebt, bewijst het wel dat het zo niet positief kon aflopen. Ik denk dat ze uiteindelijk heel hard gegroeid zijn in al hun skills, maar dat ze moeten blijven werken op hun flexibiliteit. Dit kwam er heel hard uit tijdens de reportage, en dezelfde fouten maken zoals van de marketingcampagne van die vijf miljoen bomen die foutief afliep. Dit zal hun grootste werkpuntje blijven, maar de evolutie is alleszins al mooi en dan zie je dat dit aanleren toch helpt.

Bij deze aflevering heb ik vooral gezien waarom we bepaalde zaken leren en wat er gedaan mee kan worden, maar veel echte nieuwe zaken heb ik niet bijgeleerd. Enkel wel, deze mensen hadden een pakje schulden maar zijn er toch goed uitgeraakt. Ik denk dat het vooral belangrijk is om dan niet in paniek te gaan schieten.

Waar ik wel bij stilsta, bij Bloom2me gaan wij ook vooral via webshop gaan verkopen en daar begin ik nu wel mijn vraag aan te stellen. We zullen zien hoe het de eerste maand loopt en anders moeten we gaan kijken om ook te gaan verkopen naar eventuele winkels. Maar dit programma zal ik dus wel in mijn achterhoofd moeten houden. Het is wel een helemaal ander product, maar het heeft stof tot nadenken.

## 8 Andermans zaken: afl. 3 Captain Cork

### 8.1 VERSLAG CAPTAIN CORK



Figuur 15: Facebook Captain Cork(2020)

Captain Cork is 1,5 jaar geleden opgericht door Ina De Quint, ze zegde haar job op als HR-consulente. Captain Cork is een winkel waar alle producten in kurk zijn en die zich bij het ontstaan bevond in centraal station in Antwerpen.



Figuur 16: Captain Cork FB(2020)



Figuur 17: Captain Cork FB(2020)



Figuur 18: Captain Cork FB(2020)

Het idee achter de kurk is vegan en Fairtrade maar het is ook ecologisch de beste keuze. Het product is scheur- en krasvrij. Dit verhaal moet je wel zien door te voeren en kunnen overbrengen naar de klant zelf.

De oprichtster zag het heel groot, in het begin was ze gestart met een winkeltje in het centraal station in Antwerpen, maar wou ze groeien naar twee winkels: in Hoogstraat Antwerpen en Beveren. Ze verhuisde van het centraal station naar een groter pand in de Hoogstraat. Hierna wou ze

een online webshop en een B2B verhaal. Naast dit waren er ook al drie pop-ups geopend, die ze wou laten groeien naar zes.

Captain Cork is genoemd naar de vader van Ina, die was vroeger altijd schipper en stond ook altijd voor de ecologie. Haar vader stierf en ze wou dit verhaal gaan verder zaten naar de buitenwereld, dit kun je ook vinden in de naam.

In het begin van het programma staat Captain Cork met een verlies van 6675 euro. Waarvan haar winkel in het centraal station min 2627 euro, webshop min 177 euro en haar pop-ups min 3872 euro stonden.

Veel belovend zag het er dus niet uit, hierdoor kozen ze om de pop-ups stop te zetten. Maar toch was ze vastberaden om haar doelen waar te maken, zoals de tweede winkel openen. Als Kamal het uitrekende zouden beide winkel 250 000 euro moeten opgebracht hebben om uit te kosten te komen, dus break even. Dit betekent dat ze niets extra over heeft, kosten en opbrengsten zijn gelijk. Kamal stelde dus voor om focus te leggen op één winkel en wanneer ze alles onder de knie heeft verder te gaan. Ina bleef toch vastberaden en opende allebei de winkels. Wat hier de moeilijkheid was, haar eerste proces stond nog niet op punt en dan ging ze nog eens een tweede proces aan. Het eerste proces vroeg al enorm veel focus en je kan niet alles in één keer doen.

Toch opent Ina haar tweede winkel in Beveren, haar opening was een groot succes. Maar na de opening draaide de winkel vierkantig, de winkel kwam veel te leeg over. Hierna volgde er een tweede opening van het nieuwe pand in Antwerpen, maar hier sprong Kamal bij. Er kwam een interieurspecialist die ging kijken hoe ze het pand beter konden inrichten, zodat het aanspreekt voor buitenstaanders. Het belangrijkste is dat de winkels niet leeg en overzichtelijk overkomen, de verlichting is hierbij ook een belangrijk aspect. Wanneer er warme tinten bij de lichten worden genomen, zullen de kleuren in de winkel veel mooier uitkomen en dat zet aan tot kopen.

Naast dit gingen ze langs bij Voka, die vooral aangaf dat haar doelgroep veel te breed was en die moet gaan proberen in te perken. Zo kan ze de juiste focus leggen in haar producten.



Figuur 19: print screen Andermans Zaken (2020) Captain Cork onderhandelingen Terre Bleue



Figuur 20: print screen andermans Zaken (2020) Captain Cork- onderhandelingen Terre Bleue

Eén van haar doelen was ook haar B2B verhaal, en hiervoor gingen ze naar Terre Bleue. Zij vonden het een mooi concept, maar het kurkverhaal is niet het enigste wat hen interesseert. De handtassen moeten modieus zijn met een positieve businesscase. Dit betekent een goede margebepaling. Ina stelde die voor op 1.8 maar die was voor hen veel te weinig dus zal het er vanaf hangen om met de leverancier te gaan onderhandelen over de inkoopprijs. Ina kan zelf niet meer zakken in prijs. Om het modieus vlak aan te pakken, ging ze samen zitten met een stylist van Terre Bleue om te gaan zoeken wat bij hun verhaal past zodat ze zicht heeft op wat ze moet ontwerpen.

De leverancier van Captain Cork bevindt zich in Portugal, dus gingen ze daar proberen te onderhandelen. Ze gingen kijken hoe het productieproces verloopt en om modieuzere stoffen te vinden. Alles verliep vlot, maar enkel de prijs. Na onderhandeling kwamen ze tot een akkoord waarbij de inkoopprijs 18 à 19 euro zal zijn per model, waarvan ze er 50 stuks zullen afnemen. Terre Bleue had tijdens het vervolggesprek heel wat kritische zaken, zoals slotjes veranderen etc. maar gingen uiteindelijk akkoord door de juiste margebepaling. Hierdoor is de deal gesloten.

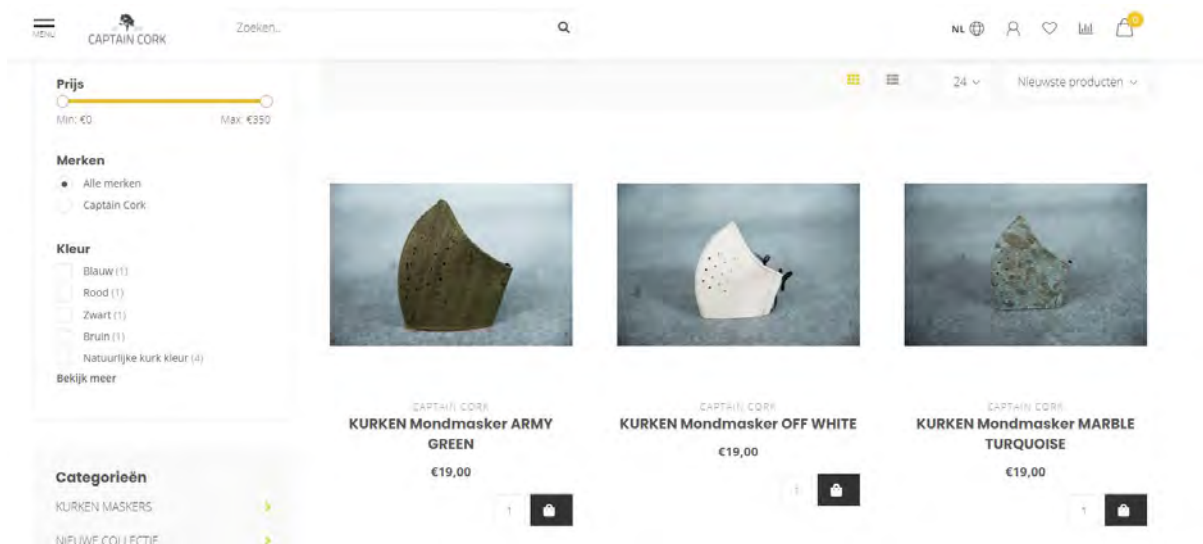


*Figuur 21: Captain Cork FB(2020)*

Uiteindelijk was het tijd om haar nieuwe winkel te gaan openen in de Hoogstraat, en ook hier was de opening een groot succes. Ze heeft haar enorme grote winkel kunnen aanlokken voor buitenstaanders, maar deze winkel draait uitstekend in tegendeel tot die in Beveren.

Na de feestdagen bleek dat de winkel in Beveren een omzet had op één en een halve maand van 1500 euro in tegenstelling tot Antwerpen van 30 000 euro omzet. Wat hier de grote fout is geweest, op voorhand is geen doelgroep bepaling gedaan of marktonderzoek. Zo kan je niet weten op wie je moet gaan focussen en dit zorgt ervoor dat ze één winkel moeten sluiten. Ondernemen is vallen en opstaan en iedereen maakt fouten.

Na 7 maanden werd de samenwerking met Terre Bleue uitgesteld door Corona maar heeft ze wel andere positieve zaken. Ze heeft haar webshop online gezet en krijgt internationale bestellingen. Haar nieuwe collectie mondmaskers blijkt een groot succes te zijn, grote bedrijven kopen ze in grote hoeveelheden aan met 1500 à 2000 stuks.



Figuur 22: print screen webshop Captain Cork (2020) mondmaskers

## §.2 MIJN CONCLUSIE

Dit bedrijf vind ik heel interessant, de eerste ontwerpen vond ik echt niet mooi en mijn ding niet. Maar het verhaal achter het concept vond ik leerrijk. Wat mij vooral bij zal blijven, is dat ze bijna niet panikeerde als er iets misging maar ze paste het gewoon telkens aan en ging verder. In het begin had ik direct door dat twee nieuwe winkels openen te veel op haar kerfstok was, zeker omdat ze dan ook personeel verantwoordelijkheden moet geven wat je ook bijbetaald. Je hebt het ook iets minder onder controle, maar al bij al deed ze de combinatie goed.

Ik wist niet dat interieur zo veel belang hechte in een winkel, zoals naar de verlichting zou ik nooit hebben gekeken. Wat nu al de tweede aflevering is waaruit het komt. Ik denk vooral dat bij deze producten naambekendheid en echt doorgeven waar je voor staat het belangrijkste was, maar dat gaf ze niet voldoende door. Nu heeft ze dit gedaan door dit van achter in de winkel te hangen, en dat is iets wat ik voor Bloom2me ga meenemen. Ooit kunnen we misschien een pop-up opendoen van bloom2me, en zullen we er op moeten letten dat ons verhaal via foto's duidelijk wordt en die vibe echt wordt meegegeven aan onze (potentiële) klanten.

Wat ik nu ook merk is dat ze YouTube filmpjes gemaakt heeft rond bijvoorbeeld de werking van haar mondmaskers, die te zien zijn op haar webshop. Als je dus klikt op het product kan je ook direct zien hoe je het moet onderhouden, en dit zorgt ervoor dat je nog meer overtuigd raakt van het product. Als ik bekijk lijkt het een efficiënt mondmasker, enkel de prijs is natuurlijk iets duurder dan een stoffen.

### Wat ik hierbij het meeste heb geleerd?

Stel goed je doelgroep af en doe een marktonderzoek vooraleer je zomaar een winkel start. Op onze eindpresentatie van het tweede jaar, kregen we te horen dat we onze doelgroep beter moesten afstemmen. Eerst dachten we dat de onze goed genoeg was maar zijn toch veranderd wat nu voor ons beter is. Dit bevestigt het wel wat voor effecten het kan hebben en waarom we het ook leren.

Marktonderzoek is volgens mij heel belangrijk, want ik las een bepaald artikel in de Morgen (31/05/2018) waaruit blijkt dat ze duurzame handel willen maar daar niet voor willen betalen. Het is dan in zo een ding wel belangrijk dat er wordt gekeken of in die regio waar de winkel ligt gekeken wordt of mensen daarvoor willen bijbetalen.

Ook niet te veel hooi op je vork nemen, niet alles in één keer proberen doen want dat heeft toch geen zin. Het was ook één van de eerste dingen die Kamal zei tegen Ina, maar ze luisterde niet en moest dan achteraf terugkrabbelen en één winkel loslaten.

## 9 Andermans zaken afl. 4 For Freedom Museum

### 9.1 VERSLAG FOR FREEDOM MUSEUM



Figuur 23: For Freedom Museum FB (2020)

Het For Freedom Museum is een oorlogsmuseum in Knokke Heist die gerund wordt door twee broers Freddy en Danny Jones. Ze schreven zich in omdat er te weinig bezoekers waren, om precies te zijn 8000 per jaar in tegenstelling tot bv. museum Hooze Crater die 50 000 bezoekers heeft op een jaar.

Het museum is door de gebroeders opgericht als een eerbetoon voor hun vader die een Britse soldaat was in de tweede wereldoorlog, ze doen het meer als een hobby en staken er enorm veel privé-geld in. Ze willen dat het meer geld gaat opleveren zodat het kan doorgegeven worden aan iemand als ze er niet meer zijn.



Figuur 24: For Freedom museum (2020)




Figuur 25: For Freedom museum(2020)

Hun museum verdient meer aandacht en bezoekers want alles is echt. Kostuums zijn allemaal van echte Britse soldaten, hun poppen lijken echt, ... Het is gewoon een echte beleving maar niemand wist dat het bestaat. Het kostuum van hun vader, de persoon waarom ze het oprichten, stond helemaal op het einde van hun museum in een hoekje. In het begin van het museum moet daarmee

uitgepakt worden. Hun museum is een schatkist, maar hun souvenirshop zat volledig weggestoken waardoor die maar tot 5% van hun omzet leidt.

De zakelijke opbrengst van hun museum was 77 000 euro, met uitgaven van 140 000 euro. Er is dus een enorm verschil van 63 000 euro. Gelukkig krijgen ze van de stad een subsidie van 52 000 euro, maar dit leidde nog altijd tot een tekort van 11 000 euro die ze voorschieten met privé-geld.

Na alle cijfers te hebben bekeken maakte Kamal volgende berekeningen.

 X 8000

Attributen: aankoop 1 euro → naar een rendement van 2 euro = 8000 euro extra

Drankje: aankoop 50 cent → verkoop 2, 50 →  $8000 \times 2 = 16000$  euro extra

Dus wat Kamal hier vooral mee bedoelt, is dat je niet altijd meer klanten hoeft te hebben om dubbel zoveel omzet te hebben. Je kan u ook instellen op een maximaal rendement. Dit door middel van elke bezoeker te gaan lokken in de souvenirshop met daarna een drankje in het café.



*Figuur 26: print screen Andermans Zaken (2020) For Freedom museum*

Het aantal bezoekers moest de omhoog in, maar vooral bekender in de omstreok. Er moest gewerkt worden aan hun sales. Eerst en vooral hun buitengevel waar er momenteel gemeentehuis-school op stond, moest duidelijk zodat iedereen weet dat het een museum is. Ook hun ramen waren zwart beplakt met stickers en daar moesten legerfoto's op.





Figuur 27: print screen Andermans Zaken (2020) For Freedom museum- gevel met zwarte folie op ramen en geen bedrukking "For Freedom Museum"



Figuur 28: Figuur 9: print screen Andermans Zaken (2020) For Freedom museum- gevel met bedrukking op ramen met leger en duidelijke belettering "For Freedom Museum"

Ook wanneer je in het museum binnenkwam leek het heel onoverzichtelijk en zag je een keuken bij binnenkomst, deze moest worden weggestoken met foto's van hun vader in leger kostuum om dit duidelijk te maken. Hun verhaal start nu bij die foto's in plaats van een "saai" kaart.



Figuur 29: Helden van de Noordzee, For Freedom Museum(2020)



Figuur 30: Helden van de Noordzee, For Freedom Museum(2020)

Het museum stond ook niet op de herdenkingswebsite van het leger, maar hiervoor moesten ze een pitch doen voor een event rond de 75 jaar vrijheid. Hun gewone museum was niet voldoende om op die website/flyers (30 000 oplages) te worden opgenomen. Uiteindelijk doen ze een pitch, en werd hun event "Helden van de Noordzee, Vissers en mijnen" goedgekeurd door defensie.

Om dit event te organiseren gebruiken de broers een privébudget van 15 000 euro, maar ze zouden graag meer sponsors hebben maar het moet vooral renderen voor Kamal. Bij een nieuw event ga je niet enkel nieuwe klanten lokken maar ook bestaande klanten die iets nieuws willen zien. Als je 1500 mensen kan lokken die elk 10 euro betalen, dan is de investering terugbetaald.

In dit geval is een goed communicatieplan van groot belang, hierin was heel belangrijk dat er werd nagedacht "Wie nodig ik uit", je moet zorgen dat er geen sportjournalist wordt uitgenodigd op zo een event. Telefonisch contact is in dit geval belangrijk, niet enkel via mail uitnodigingen versturen. Meestal komt er anders minder reactie.

Hierin moesten de taken ook mooi verdeeld worden onder het personeel, zodat de baas niet ging bezwijken. Er werd vroeger niet veel gedaan, omdat de baas zo goed als alles alleen deed en geen taken uitstuurde. De baas leidde niet genoeg en iedereen deed maar wat.

Hun souvenirshop was vroeger een grote bibliotheek, maar niet iedereen leest graag boeken. Het is belangrijk dat dit er staat, maar in een boekenrek. Mensen die een boek willen kiezen, gaan dan ook in een rek kijken. Nu hebben ze hun shop gevuld met vliegtuigjes, mokken, emblemen, ...

Het event werd gelanceerd, alle pers was aanwezig als ook een gouverneur en generaal-majoor die in hetzelfde Britse reglement als hun vader zat/zit. De werksfeer binnen het team is uitstekend en iedereen is ook betrokken. Na het event was de gouverneur van het Britse leger overtuigd en wil het Royal Logistic Corps, die een museum heeft, hen als partner in de toekomst.

De gebroeders waren vroeger hobbyisten en waren niet bezig met hun zaak zelf, en nu hebben ze:

- ✓ Eigen tentoonstelling
- ✓ Financiën op punt
- ✓ Businessmodel op punt
- ✓ Gerenoveerd museum
- ✓ Staan op kaart van defensie
- ✓ Nieuwe partner Britse leger – Royal Logistic Corps
- ✓ Leren ondernemen en vechten in de markt

Zes maanden na de uitzending werden ze geïnterviewd door een Franse tv-ploeg en breken ze hun bezoekersrecord van 10 000ste bezoeker op een half jaar tijd.

## 9.2 MIJN CONCLUSIE

Ik ben niet fan van museum, en ik ga het dan ook zelden uit mij zelf gaan bekijken. Maar als ik dit museum zag raakte ook mij het verhaal, en de beleving leek fenomenaal. Zelf kom ik vaak in Knokke maar nog nooit van het museum gehoord. Ze kunnen misschien wel rijk genoeg zijn om dit allemaal te financieren, maar natuurlijk als niet veel mensen ernaartoe komen kunnen ze hun passie ook niet doorgeven. Dat was vooral mijn mening hiervan, dus ik vond het een goed idee om Kamal hierbij te roepen.

Als we het kort samenvatten was de grootste fout de PR, en vooral de buitenkant van het gebouw. Het was een witte gevel en het leek meer op een café dan een museum. Ik denk dat deze aflevering bewijst hoe belangrijk het is om je bedrijf op de kaart te zetten, en ook zeker je omstreken burens te gaan vertellen met wat je bezig bent.

### **Zou ik het zelf ook zo hebben gedaan als Kamal?**

De gevel was mij al opgevallen, het zag er gewoon uit als een gewoon huisje en met de stoeltjes anders een gezellig cafeetje. Ik zou er zelf ook hebben voorbij gewandeld. Het verhaal van hun vader stond ook niet centraal in hun museum, en de bovenstaande afleveringen bewijzen als je een verhaal achter u product hebt dan werkt het meer en geloven mensen in het product/dienst. Ik vind het schitterend hoe ze uiteindelijk het event in elkaar hebben gestoken, ik denk zeker eens na om het te gaan bekijken als corona wat verbeterd is.

Het was een aflevering die ik iets minder kan gebruiken in mijn startup zelf, maar die ik wel meeneem. Als ik ooit later bedrijven moet gaan coachen neem ik al deze ideeën mee tot 1 geheel. Ik heb doorheen de verschillende afleveringen verschillende startups gezien met allemaal verschillende problemen en allemaal vanuit een andere invalshoek.

## 10 Andermans zaken afl. 5 Sariette

### 10.1 VERSLAG SARIETTE



*Figuur 31: Sariette(2020)*

Bina en Pieter hadden een hotel-restaurant in Maaseik met heel veel personeel waardoor de kosten hoog opliepen. Hierdoor zaten ze diep in de schulden en hebben ze zelf hun eigen kapitaal gebruikt om dit te vereffenen. Aan de reviews lag het zeker niet, want die waren heel positief. Om dit af te sluiten startten ze met een nieuw restaurant in Peer, Sariette. Pieter zijn passie is koken voor andere en zo mensen gelukkig te maken. Ze wouden niet dezelfde fout maken, en schakelden daarom hulp in.



*Figuur 32: Sariette(2020) gerechten*



*Figuur 33: Sariette(2020) gerechten*



*Figuur 34: Sariette(2020) gerechten*

Hun restaurant in Peer met een opening op 7 december 2019, waarbij ze 14 couverts zouden draaien om met acht couverts uit de kosten zijn. Uiteindelijk liepen de reservaties binnen en kregen ze steeds positieve reviews. Na één maand open werd er gekeken hoeveel ze verdiend hadden en de aantal dagen die ze zijn open geweest in vergelijking met de omzet, ze konden geen duidelijk antwoord geven op het aantal dagen dat ze gewerkt hadden.

Hier begon het al fout te lopen. Ze hadden geen duidelijk businessplan opgemaakt met een duidelijke marketing, financieel plan en hun visie om alles te verwezenlijken. Als dit allemaal in orde is vergroot dit de levensvatbaarheid. Hun financieel plan hadden ze laten maken door een extern bureau waarvan geen enkel cijfer klopt. Ze wisten niets van de cijfers die in het plan stonden en snappen het niet. Volgens het plan zouden ze het eerste jaar een winst hebben van 7342 euro en vaste kosten op een heel jaar van 5000 euro. Voor een restaurant zit je daar al over met de huur van een pand, ook nog geen personeel, eten, ... In hun businessplan stond dat ze ook nog eens een eigen inbreng hadden van 50 000 euro maar die hadden ze gebruikt om hun vorige schulden af te betalen, dus dat is geen werking. Er is vooral een ding binnen een zaak de basis voor het ondernemen en dat is administratie.

Als je bv. 20 euro kosten hebt aan producten per menu, moet je daar ongeveer een marge van drie opnemen voor elektriciteit, arbeid, ... om er iets aan over te houden. Dit is de genaamde foodkost. Op die prijs moet er nogmaals 12% btw extra bijgerekend worden. Pieter rekende 59 euro per menu, wat mooi is maar de btw zit er niet ingerekend, hij zou dus 64 euro moeten vragen. Als je natuurlijk vijf euro op 20 klanten rekent kom je aan een 100 euro te weinig per avond, wat neerkomt op 20 000 euro op 10 maanden. Pieter past uiteindelijk zijn prijzen aan, maar dan duikt er een groot probleem op.



*Figuur 35: Sariette(2020) problemen worden voorgelegd door Kamal*

Er was plots 25 000 euro van hun rekening gehaald betrekking huurachterstand van hun vorige zaak, ze hadden hun domicilie niet aangepast en alle rekeningen van hun vorige zaak waren daar nog toegekomen. De deurwaarder had toen beslist om dit rechtsreeks van hun rekening te halen. Na controle bleek er nog 82 000 euro aan rekeningen in hun brievenbus te zitten zonder dat ze het

wisten. Hierop moet er nog eens 8.5% rente op betaald worden. Wat erop neer komt, dat er een afbetalingsplan zou moeten zijn van 16 000 euro per maand. Dit is dus onhaalbaar.

Hun laatste, voorzichtige optie 3, was een gerechtelijke reorganisatie. Dit betekent dat er schulden in de diepvries gaan voor 6 maanden en dat in die tijdwinst gegenereerd moet worden. Hierna moet je de schuldeisers terugbetalen op 5 jaar maar hiervoor moet er een verzoek ingediend worden bij de rechtbank. Ze gaan enkel akkoord indien er een mooi plan is over welke schuldeisers en een plan voor de zaak.

Dit was tevergeefs want de schulden liepen op tot 150 000 euro, terwijl hun zaak super goed draaide maar ze sleurden de schulden gewoon mee. De enige optie was hier een faillissement aanvragen.

### **Wat hebben ze vooral geleerd?**

Ze waren in hun vorig avontuur blind gesprongen en hadden te weinig kennis. Nu pas begrijpen ze wat er is misgelopen en hoe het echt moet. Ze deden gewoon wat ze graag deden, koken, maar nu pas hebben ze door dat er ook aan zaken moet gedaan worden om dit te runnen.

Het is zo dat 33% starters stopt in het eerste jaar, want dat is het moeilijkst dan. Vooral die zonder ervaring blijken soms een vogel voor de kat, zeker zonder externen of partners.

### **Hoe is de toekomst?**



*Figuur 36: Sariette(2020) Bina als verpleegkundige tijdens coronacrisis*



*Figuur 37: Sariette(2020) opent in juni terug de deuren*

Bina is verpleegkundige van opleiding en helpt nu als verpleegster in de coronacrisis. Hierbij volgt ze ook nog eens een onlinecursus boekhouder want hun restaurant Sariette is terug open sinds juni 2020.

## **10.2 MIJN CONCLUSIE**

Bij deze aflevering heb ik toch wel mijn ogen opengetrokken, in het begin van de reportage leek het zo haalbaar en leken ze ook zo ondernemend. Deze zaak draaide nu goed en toch wordt alles meegetrokken door het verleden. Ik vroeg me toch wat een faillissement nu echt inhoudt, en wat dit vooral inhoudt op je persoonlijk leven. Wordt je persoonlijk geld hierin meegetrokken of u huis, en hier vond ik wat info op Dyzo(2020). Nu, omdat niet vermeld werd welke rechtsvorm kon ik moeilijk

zien wat voor hen de gevolgen geweest zijn. Op Trendsstop (2020) las ik dat Sariette een besloten vennootschap is met beperkte aansprakelijkheid. Normaal gezien bij zo een faillissement ben je dus niet persoonlijk aansprakelijk gesteld, maar hier zijn er wel enkele fouten gemaakt door het niet op tijd opvolgen van de solvabele schuldenaar. Als ze dat laatste kunnen wegwerken hebben, dan zal er nu dus niets meer boven hun hoofd hangen en kunnen ze inderdaad gewoon een nieuwe zaak starten. Omdat ik ook niet zeker ben dat hun vorige onderneming ook die vorm had, want dat vind ik niet terug, heb ik een mail gestuurd in de hoop dat ik iets terugkrijgt.

Dit is het voordeel wanneer je dus meer betaald om een rechtsvorm aan te gaan, een eenmanszaak is heel goedkoop maar hierin (bij een faillissement) trek je dan ook u persoonlijk kapitaal mee en kan je niet zomaar opnieuw beginnen.

In de aflevering werd ook verteld dat 33% van de starters stopt in het eerste jaar dus zocht ik ook wat dingen op wat de meeste fouten zijn die dan gemaakt worden. Op Grandlife(2020) vond ik een interessant artikel met 10 fouten die het meest gemaakt worden, tijdens hun eerste bedrijf was zeker en vast te veel personeel aannemen hun grootste fout. Als ik de rest bekijk lijkt me dus totaal niets misgegaan als ik het echt officieel volgens deze bron bekijk, het is zelf wat tegenstrijdig. Want hier staat er bij puntje vier "leer delegeren en voorkom micromanagement", waarbij er staat dat je niet alles zelf moet doen en zeker waar je zelf niet goed in bent. Dat is enorm tegenstrijdig, want bij dit bedrijf is het de grootste doodsteek geweest door ten eerste hun financieel plan niet deels zelf te helpen mee opmaken en ook niet deels mee te helpen in hun boekhouding.

Hiermee wil ik vooral ook aantonen dat er vaak niet ook altijd de juiste bronnen zijn, persoonlijk vind ik zelf ook dat er te weinig bronnen zijn rond een startende zaak. Ik heb er zelf naar gezocht, en als ik deze bron zag dacht ik dat er allemaal waarheden in stonden. Er zitten ook heel wat waarheden in, maar het kan ook misleidend zijn. Ondernemen wordt ook vaak allemaal mooi voorgesteld, maar het is soms ook belangrijk om bronnen te hebben als het minder gaat. Die zijn er spijtig niet zo veel, waar er zeker iets aan moet veranderd worden, want dit kwam ook uit mijn interview bij bakkerij Laurens. Ondernemers hebben hier nood aan, en niet alles moet mooi voorgesteld worden. Wanneer ondernemers beter voorbereid zijn op wat er eventueel kan mislopen, ga je ook minder gevallen hebben volgens mij want dan kun je op die punten letten. Ook in deze zaak, ze wisten totaal niet wat er fout gelopen was, maar hadden wel 150 000 euro schulden. En dit moet eigenlijk beter aangetoond kunnen worden door verschillende bronnen.

## 10.3 MIJN MAIL NAAR SARIETTE



Campe Amber <amber.campe@student.howest.be>

15:55



Aan:

Beste

Ik ben laatstejaarsstudent Netwerkeconomie en bekeek jullie aflevering in Andermans Zaken met enorme bewondering.

Ik doe namelijk een onderzoek rond ondernemerschap, zou het eventueel mogelijk zijn dat jullie onderstaande vraagjes even kort antwoorden?

Hier enkele vraagjes:

- A. Welke rechtsvorm was jullie onderneming? BVBA, NV, ...
- B. Tijdens de aflevering is te zien dat jullie failliet worden verklaard, trekken jullie jezelf dan mee in de volgende afbetaling of is dit een manier om uit de diepe put te raken?
- C. Hebben jullie van rechtsvorm of ondernemingsnummer veranderd toen jullie van Maaseik naar Peer gingen? Of was dit allemaal hetzelfde?
- D. Wat hebben jullie het meest geleerd uit dit avontuur?
- E. Wat zou je nog willen meegeven als tips aan nieuwe ondernemers?

Alvast super hard bedankt!

Met vriendelijke groeten

Amber Campe  
Student Netwerkeconomie Howest kortrijk

Momenteel heb ik hier nog geen antwoord op gekregen.