

Programma

1. Inroductie (*Vicky Fasten van Total In Support*)
2. Ambities
 - Artistieke doelstellingen versus zakelijke doelstellingen (*Martijn Winkel van Total In Support*)

-PAUZE-
3. Opstart & Aanpak
 - Kunstenaars&CO (*Babben Wolff*)
 - Maxwell Group (*Peter van Meersbergen*)
 - Fonds BKVB (*Mirjam Beerman*)

-PAUZE-
4. Adviezen en Tips (*Vicky Fasten van Total In Support*)
5. Afsluiting (*Vicky Fasten*)

Loondienst versus zelfstandig ondernemersschap

<u>Loondienst</u>	<u>Zelfstandig ondernemer</u>
• Stabiel inkomen	• Variabel inkomen
• Verzekeringen	• Zelf verzekeren
• Sociaal netwerk	• Enige werknemer
• Verantwoording afleggen	• Eigen verantwoording
• Vaste werkomschrijving	• Eigen visieontwikkeling
• Vaste werktijden	• Flexibele werktijden

- ## Zelfstandig ondernemer en de overheid
- Speerpunten overheid
- *Goed bestuur*
 - *Efficiente inzet van middelen*
 - *Benutting van alternatieve financieringsbronnen*
- (Kunst van Leven, 2007, p.21)*

- ## Zelfstandig ondernemer en de markt
- Kenmerken markt
- *Innovatie*
 - *Marketing*
 - *Deskundigheid*
 - *Strategisch prijsbeleid*
 - *e.a*
- (Cultuurprofijt, 2007)*

- ## Zelfstandig *ondernemer in de kunsten*
- Dilemma's
 - Faciliteiten
 - Mogelijkheden
 - Praktische zaken

Total in Support

Martijn Winkel

'Administratie, belastingadvies, juridisch advies en bedrijfsadvies voor de creatieve industrie'

Creatieve bedrijfsvoering

- Ambitie, Missie, Doelstellingen
- Succesfactoren en Valkuilen
- Conclusie en Advies

Ambitie

1. **Eerzucht**;
2. **Begeerte** om te verwerven;
3. **Streven naar** en lust tot goede of betere vervulling van een ambt, een taak, ijver, lust om te werken;
4. **Lust, animo**;

IK WIL

Missie

- Wat zijn je drijfveren? Wat is je heilig vuur?
- Wat wil je bereiken?
- Wat is het ultieme doel van je bedrijf/ kunstenaarschap? Nu en over 30 jaar nog!

IK WIL

Doelstellingen

- Artistiek
 - Zelfontplooiing / inhoudelijke en persoonlijke groei
 - Kwaliteit werk steeds beter
 - Statement/ zeggingskracht werk
 - Constant nieuw werk maken
 - Publiek bereiken
 - Status/ geldingsdrang
 - Vrijheid/ arbeidsvreugde
- Zakelijk
 - Continuïteit
 - Groei:
 - Winst (20%)
 - Omzet (30%)
 - Klanten
 - Bereik
 - Kwaliteit leveren
 - Klanten centraal stellen
 - Actief mijn werk promoten
 - Marktaandeel vergroten
 - Merk bouwen/ laden

IK WIL / IK KAN

Recept Doelstellingen

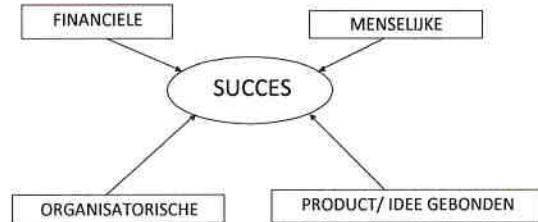
- Koppel artistieke doelstellingen aan ondernemingsdoelstellingen en kwantificeer
- Voer dit door in je onderneming en de werkprocessen (en tijdsbesteding)
- Maak van je onderneming een creatieve bedrijfsvoering (professioneel en naar buiten gericht)
- Ken je markt en klanten en maak combinaties met je producten/ services (PMC)

HET IS MOGELIJK

Toetsing Haalbare Doelstelling



Succesfactoren



Financiële Tips

- Startkapitaal voldoende
- Debiteurenbeheer/ betalingstermijn kort
- Goede kostprijsberekeningen / budgettering
- Financieel plan
- Mix eigen vermogen/ vreemd kapitaal
- Project K/T = Financiering K/T

Menselijke Factor

- ACTIEVE HOUDING
- Kennis en vaardigheden / intellectueel kapitaal
- Creativiteit
- Klantgerichtheid
- Ondernemings –en management kennis
 - Boekhouden, verkooptechnieken, financiële planning, juridisch, marketing, distributie
- Ervaring

Product/ Idee

- Creativiteit/ kwaliteit steeds beter / eigenheid
- Vernieuwing/ innovatie/ alsmat creatief: R&D is een must/ pionier: competitief voordeel
- Uniek/ nieuw: afschermbaar (intellectueel eigendom/ licentie) en niet makkelijk kopieerbaar
- Winstmarge voldoende en behoudbaar
- Moet voldoen aan behoefte uit markt

Organisatie/ Strategie

- Specialisme/ niche markt/ kleine volumes
 - In welke markt zit de groei?
- Strategie flexibel en dynamisch houden
 - Flexibel personeel: K/T, Vast personeel L/T
 - Huur ipv koop
- Promotie en distributie
- Netwerken, klanten, leveranciers, collega's
- Samenwerken

Organisatie/ Strategie

- Advies deskundigen inwinnen
- Team building/ organisatie werkzaamheden
- Juridische vorm: beste is te starten als creatieve zelfstandige ondernemer

Conclusie/ Advies

- Zelf kritische succesfactoren bepalen
- Tool: opstellen en opvolgen ondernemingsplan (incl. financieel plan)
 - Omvat alle succesfactoren en zet aan tot analyse, marktverkenning, beleid en strategie: een ondernemende creatieve bedrijfsvoering
 - Is middel tot verkrijging financiering

Conclusie/ Advies

- Creativiteit blijft de key factor
 - Alsmar creatief en vernieuwend: telkens werken aan verbetering van ideeën, producten en kwaliteit
- Maak gebruik van de enorme culturele infrastructuur

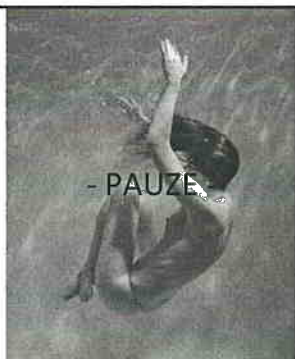
Succes

Dank voor je aandacht, veel plezier met het seminar en feest!

Je bent van harte welkom om nader kennis te maken op ons kantoor, tot ziens!

Groeten, Martijn Winkel
directeur Total in Support

Zit er wel prik in de cola??



- PAUZE

Koekje dr bij??

Huh?

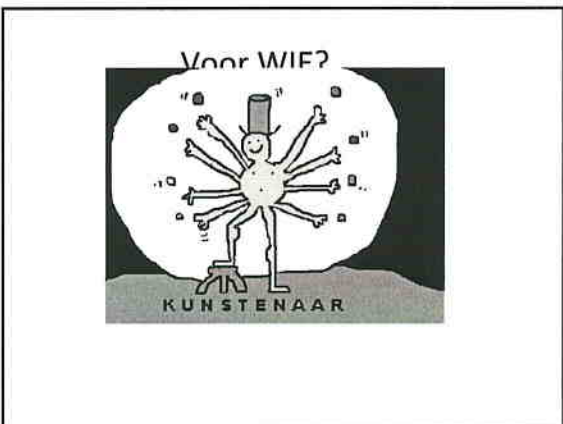
Kunstenars&CO

Babbën Wolff



- Vandaag**
- Korte introductie
 - Kickstart na je afstuderen
 - Wat heeft Kunstenaars&CO te bieden?
 - Petje op, Petje af...!
 - Nog vragen?
 -
 -
 -

- Wie zijn wij?**
- Kunstenaars&CO staat voor Kunstenaars Cultuur en Ondernemerschap.
 - Kunstenaars&CO ondersteunt kunstenaars bij de professionalisering van hun beroepspraktijk.

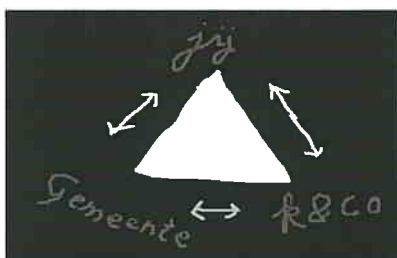
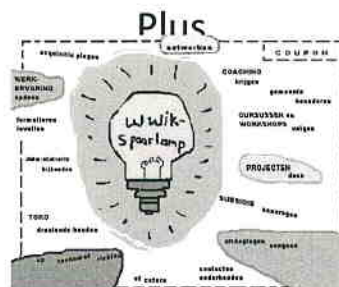


- Wat doet Kunstenaars&CO?**
- Het vormgeven van producten en diensten voor kunstenaars.
 - Het uitvoeren van beroepsmatigheidsonderzoeken in het kader van de WWIK (Wet Werk en Inkomen Kunstenaars).
 -

- Producten en diensten voor kunstenaars**
- Cursussen, training en begeleiding
 - Post-hbo opleidingen; BIK en KIS
 - Workshops kunstvakonderwijs
 - Coaching en loopbaanbegeleiding; individuele coaching, groepscoaching, mentoring, get in touch, re-integratie- trajecten

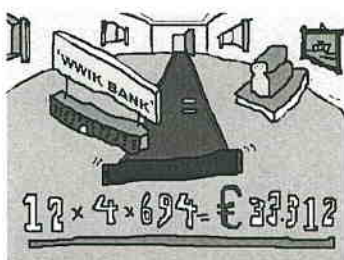
WWIK

- Een financiële injectie plus: 48 maanden een directe investering in de onderneming KUNSTENAAR.



Hoe?

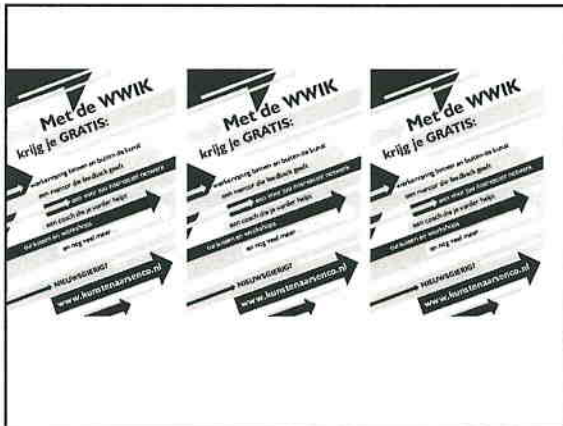
1. Stap naar de gemeente, daar doe je de aanvraag.
2. Kunstenaars&CO adviseert over de beroepsmatigheid (5 ijkpunten: opleiding, productie, presentatie, positie en inkomen).
3. De gemeente beslist.



Meer weten?

- www.kunstenaarschouder.nl
- www.beroepkunstenaar.nl
- www.szw.nl
- www.kennisring.nl
- De Kunstenaar (10 ct p.m.)





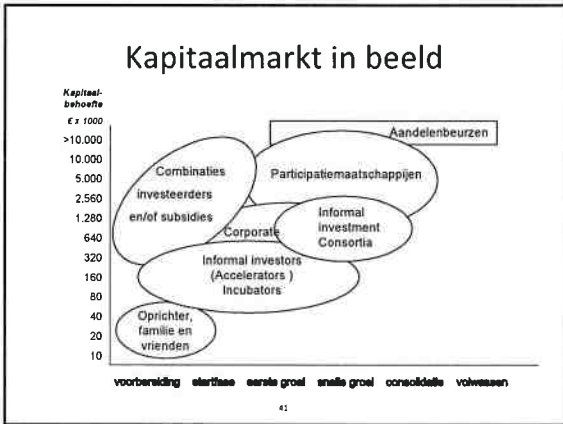
Maxwell Group
Peter van Meersbergen


Risicokapitaal



Maxwell Group
19 - 9 - 2008

- Programma**
- De kapitaalmarkt in beeld
 - De informal investor
 - 'Invest or not?'
 - Wat zoekt de informal?
 - Technische aspecten van deelneming
- 40



- Twee soorten kapitaal**
1. **Risicomijdend:** Financiers
Op basis van zekerheden
=> vb. Banken
 2. **Risicodragend:** Investeerders
Hoog risico, hoog rendement, aandelenparticipatie
=> vb. informal investor
- 42

*Informal Investor:
'(Oud-) ondernemer die naast kapitaal ook
zijn kennis, kunde en netwerk ter
beschikking stelt.'*

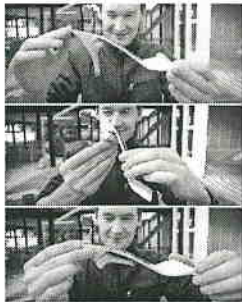
43

Kenmerken informal

- Onderdeel van de kapitaalmarkt
- Vorm van risicokapitaal voor ondernemers
- Tussen € 50.000 - € 300.000
- Verstrekking van eigen vermogen
- Door 'informele' investeerder
- Aandelenbelang in bedrijf
- Mede-eigenaar
- **Klik is essentieel**

44

Invest or not? (1)



45



Invest or not? (2)



Maswadi van de Europese Bank

46

Waar draait het om?

- Ondernemer die gelooft in eigen plan
- Uniek (geoctrooieerd) product/dienst
- Competitive advantage
- Nieuwe markt, of nichemarkt
- Realistisch financieel plan
- Hoog risicogehalte, dus hoge rendementsverwachting

47

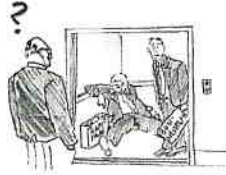
De technische aspecten

- Waardering van startende bedrijven
- Achtergestelde lening
- Aflossing?
- Rendement?
- Exitstrategie

48

Waar vind jij je informal?

- Gids Startkapitaal
- www.startkapitaal.com
- Nebib, Tiin, Participatieclub, Maxwell Group, via je bank



49

Maxwell Group
Kruislaan 400
1098 SM Amsterdam

www.maxwellgroup.nl

50

Fonds BKVB

Mirjam Beerman

FONDS VOOR BEELDENDE KUNSTEN, VORMGEVING EN BOUWKUNDE

www.fondsbkvb.nl



FONDS BKVB

Waar zat ik ook al
weer??



Huh?

ONDERNEMEN IN DE KUNSTEN
SPRING IN HET DIEP!
TOTAL IN SUPPORT

Handig zo'n
notitieblokje



Total in Support

Vicky Fasten

*'Administratie, belastingadvies, juridisch advies en bedrijfsadvies
voor de creatieve industrie'*

Nodige zaken

Zaken die geregeld moeten worden:

- Kamer van Koophandel
- Belastingdienst
- VAR
- Administratieverplichting
- Factureren
- Debiteurenbeheer
- Afspraken maken

Kamer van Koophandel

- Per 1 juli 2008 treedt de nieuwe handelsregisterwet in werking. Ieder ondernemer is verplicht tot inschrijving.
- Maak gebruik van de faciliteiten.



Belastingdienst

- Startersboek met informatie.
- Filteren van informatie.
- Laat je niks wijsmaken!
- Win advies in bij deskundigen.

Belastingdienst

VAR

- Verklaring arbeidsrelatie.
- Aanvragen mogelijk vanaf 1 september .
- VAR WUO (winst uit onderneming)

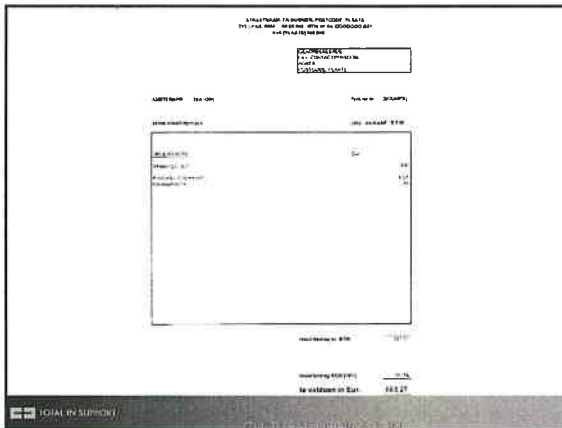
Aanvraag
Verklaring arbeidsrelatie

Administratie verplichting

- Wettelijk verplicht als ondernemer
- Administratie is informatie!
- Makkelijk aangifte doen
- 7 jaar bewaarplicht
- Bonnen, omzetfacturen, bankafschriften, contracten, agenda, correspondentie

Factureren

- Datum en nummer
- Naam en adres van de leverancier of van de afnemer en het btw-identificatienummer
- Omschrijving van het geleverde goed of van de verrichte dienst
- Prijzen exclusief btw, uitgesplitst naar btw-tarief
- De btw-bedragen, uitgesplitst naar btw-tarief



BTW tarieven

- De dienst of het product bepaalt het tarief!
- 19% Algemeen tarief
- 6% Verlaagd tarief: zoals kunstvoorwerpen

Debiteurenbeheer

- Maak van te voren afspraken over de betalingen
- Bel uw klant
- Stel vast na welke periode je een herinnering stuurt
- Gebruik standaard documenten
- Bevestig betalingsafspraken schriftelijk
- Als afspraken niet worden nagekomen schakel dan een deurwaarder in

Afspraken maken

- Opdrachtovereenkomst
 - Wie zijn de partijen (naam, adres etc)
 - Hoeveel de opdrachtgever daarvoor moet betalen (en wanneer)
- Andere afspraken
 - Onkosten
 - Voorschotten
 - Plaats en tijd waar het werk uitgevoerd moet worden
 - Of de opdrachtgever eigenaar wordt van het geleverde
 - Dat er niet binnen een dienstverband wordt gewerkt
 - Betaling
 - Toepasselijkheid van algemene voorwaarden
 - Bijzonderheden, zoals inhoud van licenties op afgeleverd werk

Afspraken maken

- Algemene voorwaarden
 - De opdracht
 - Prijzen en betaling
 - Beëindiging en opschorting van de overeenkomst
 - Beperken van je aansprakelijkheid
 - Geheimhouding, non-concurrentie, niet overname beding
 - Intellectuele eigendomsrechten
 - Andere nuttige bepalingen

Afsluiting

- Conclusie
- Nadie Reyhani
- Goodiebag