

# DE START VAN EEN BEDRIJF

## DE START VAN EEN BEDRIJF

Serena Haenen van het Startersplein,  
artikel in De Kamerkrant, Regio Amsterdam, nr. 10 2009

**De Startersdag van de KvK begin november is door duizenden ondernemers in spé bezocht. Serena Haenen begeleidt starters.**

### Met een vaste methodiek?

“Starters doorlopen drie fases. Wij beginnen met een startersscan, verdiepen en kijken naar financiën, de markt, het product en de organisatie. Tot slot helpen we met een ondernemingsplan. We voorkomen dat ondernemers een ongeleid projectiel worden.”

### Wat is de grootste valkuil?

‘Veel starters beginnen bij de organisatie: de website, visitekaartjes en de apparatuur. De rest doen ze er een beetje bij. Wij kregen een dame op bezoek die voor 30.000 had geïnvesteerd en toch geen klant had in haar nieuwe nagelstudio. Zij was gestart zonder marktonderzoek en miste dus bepaalde ondernemersvaardigheden.’

### Wanneer laat je los?

“Het 2e en 3e jaar zijn kritiek. Een ondernemer moet stabiliseren en uitbouwen als een buffer nog ontbreekt. Vaak overschatten starters de kracht van hun product. Onervaren als ze zijn doorzien ze de markt slecht. Wij helpen hen kritisch naar henzelf te blijven kijken. Ken je unique selling points en werk continu aan je netwerk en product.”



Foto: Evert Elzinga  
De Kamerkrant, Regio Amsterdam,  
nr. 10 2009

Amsterdam

Apeldoorn

Breda

Den Bosch

Den Haag

Deventer

Leiden

Utrecht

Wageningen

Zaltbommel

Zwolle