

6.2. Succesvolle jonge ondernemers met een migratie achtergrond

Een studie uit 2016 van de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) wees uit dat immigranten veel meer ondernemend zijn dan mensen die in het VK zijn geboren en opgegroeid... drie keer zo veel zelfs. Bovendien meldt een nieuwe analyse van Zirra dat van de top 10 'unicorns' (eenhoorns) in het VK (met een waarde van \$ 1 miljard of meer), zoals Shazam en Funding Circle, er in negen van de tien bedrijven ten minste één immigrant of een kind van de eerste generatie immigranten tot het oprichtende team behoort.

Studies en analyses terzijde, de eigen verslaggeving van Startups.co.uk laat zien dat er een groot aantal ongelooflijk inspirerende immigranten is die naar het VK zijn verhuisd om bedrijven op te zetten en op te bouwen die economische groei hebben gestimuleerd en banen hebben gecreëerd.

In voorgaande jaren hebben we het succes gevolgd van zakenmagnaten zoals de loco-burgemeester van Londen Rajesh Agrawal, de Indiase immigrant die in 2005 £ 1,3 miljard deviezenbedrijf RationalFX oprichtte, samen met de in Australië geboren Alicia Navarro en haar internationale, miljoenen ponds gelieerde onderneming. marketingbureau Skimlinks.

Maar hoe zit het met de oprichters van start-ups?

Vorige maand hebben we London Junk-oprichter Harsha Rathnayake geprofileerd en zijn opwindende verhaal gedeeld over zijn komst naar het VK toen hij 18 was en geen Engels kon spreken. Hij zou vloeiend Engels leren - autodidact - en, met slechts £ 160 van zijn spaargeld, een bedrijf starten dat nu 10 mensen in dienst heeft en op schema ligt om een omzet van £ 1 miljoen te behalen.

Het aandeel ondernemers dat niet in Nederland geboren is, is vorig jaar met een procentpunt gestegen tot 16 procent. Dat is een op de zes. Bijna een kwart van de starters is niet in Nederland geboren. De meesten hebben een bedrijf in de horeca, logistiek en bouw. In de provincies Noord- en Zuid-Holland en Flevoland zijn veel startende migrantenondernemers gevestigd.

Uit cijfers van de Kamer van Koophandel over 2015 blijkt dat een op de vijf starters niet in Nederland is geboren. Opvallende stijgers: ondernemers uit Syrië en Irak. Immigrantondernemerschap doet geen kwaad in Nederland. Uit het rapport *The Economic Value of Ethnic Entrepreneurship* blijkt dat er meer dan 600.000 mensen werken in de bedrijven van deze vermeende ondernemers. De bruto toegevoegde waarde van deze bedrijven bedraagt ruim 37 miljard euro.

[Voorbeeld van een succesvolle jonge Nederlandse ondernemer:](#) Bekijk deze iFly Magazine-video over Omar Munie die op negenjarige leeftijd met zijn broers uit Somalië naar Nederland vluchtte. Nu, 18 jaar later, is hij een van de meest populaire tassenontwerpers van Nederland en worden zijn handgemaakte producten over de hele wereld verkocht. Een van de nieuwste projecten van Omar betreft een samenwerking met KLM, waarbij een serie tassen in beperkte oplage wordt ontworpen, gemaakt van voormalige KLM-uniformen.

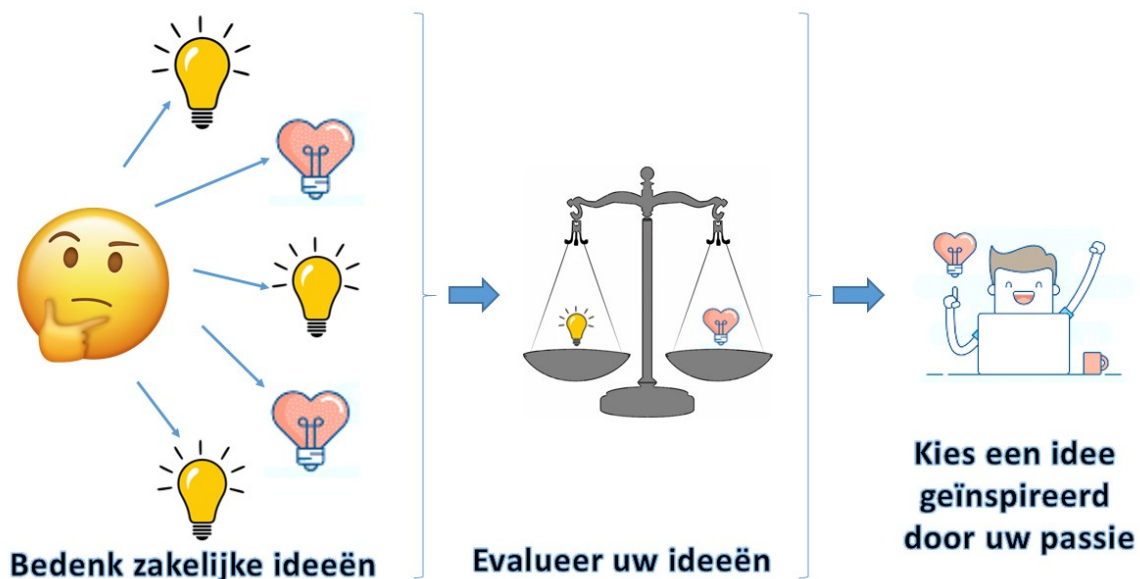
Een andere succesvolle ondernemer is Hien Kieu. De directeur van Kieu Engineering uit Sprang-Capelle vertelt hoe hij met het spaargeld van zijn ouders als veertienjarige jongen Vietnam verliet in een boot. Hoe hij als een van de weinige immigranten in een Brabantse dorp terechtkwam. Naar de Lts ging zonder zelfs maar een woord Nederlands te spreken. En hoe een leraar op die school in hem

geloofde. 'Ik zal het nooit vergeten. Hij vroeg de klas: Weet je wie een ingenieur zal worden? Dat is hij. Die kleine Hien.' De leraar had gelijk. En na de lts, mts en hts begon 'die kleine Hien' in 1998 voor zichzelf met Kieu Engineering. Dit is inmiddels uitgegroeid tot een groot bedrijf met zeventig medewerkers in Nederland en Vietnam, gespecialiseerd in productontwikkeling voor machinebouw. Met opdrachtgevers als Nedtrain, Tata Steel en Philips. Toen hij meer dan tien jaar geleden zijn bijkantoor in Vietnam opende, was dat pionieren. "Dit was iets heel nieuws. We besteden de productie niet uit, maar het arbeidsintensieve CAD-tekenwerk. Niet alleen voor onszelf, maar ook voor onze klanten." Het was een sprong in het diepe, maar nu begint het zijn vruchten af te werpen, zegt Kieu. "De kennis blijft in Nederland. Zo krijgen onze klanten meer tijd voor innovatie, wat goed is voor bijvoorbeeld Nederland. "

6.3. Tien tips en tricks, hoe word je een ondernemer?

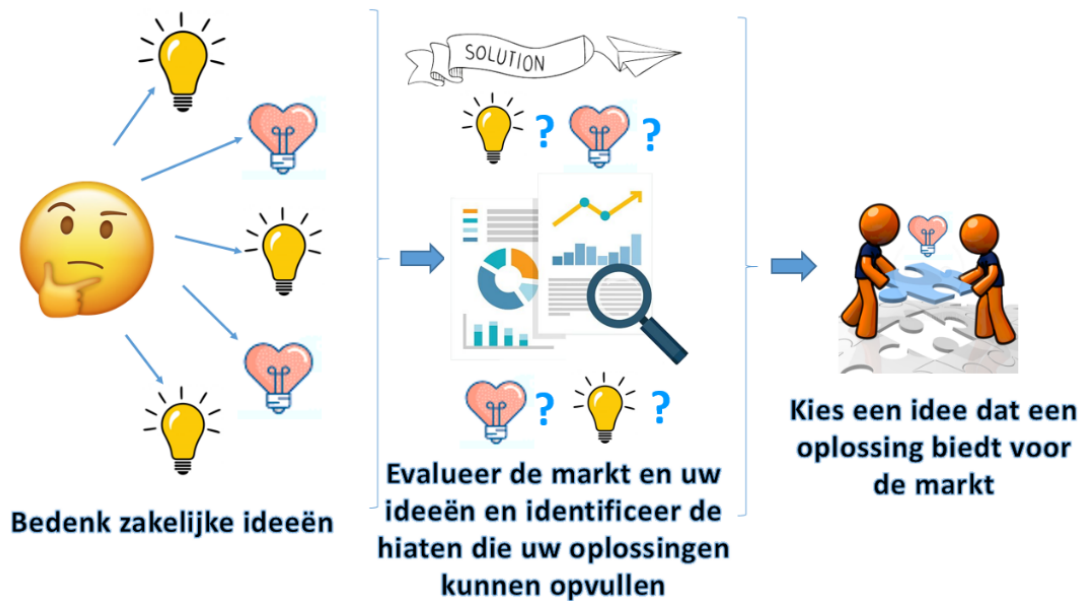
6.3.1. Je bedrijfsidee moet worden gevoed door passie

Je passie voor je start-up zou bovenaan de lijst moeten staan. Je moet jouw idee evalueren en kijken of jouw interesse in dit bedrijf sterk genoeg is om eraan vast te houden. Waarom is dit belangrijk? Omdat er ups en downs zullen zijn en je passie de enige factor is die je de vastberadenheid zal geven om door te gaan.



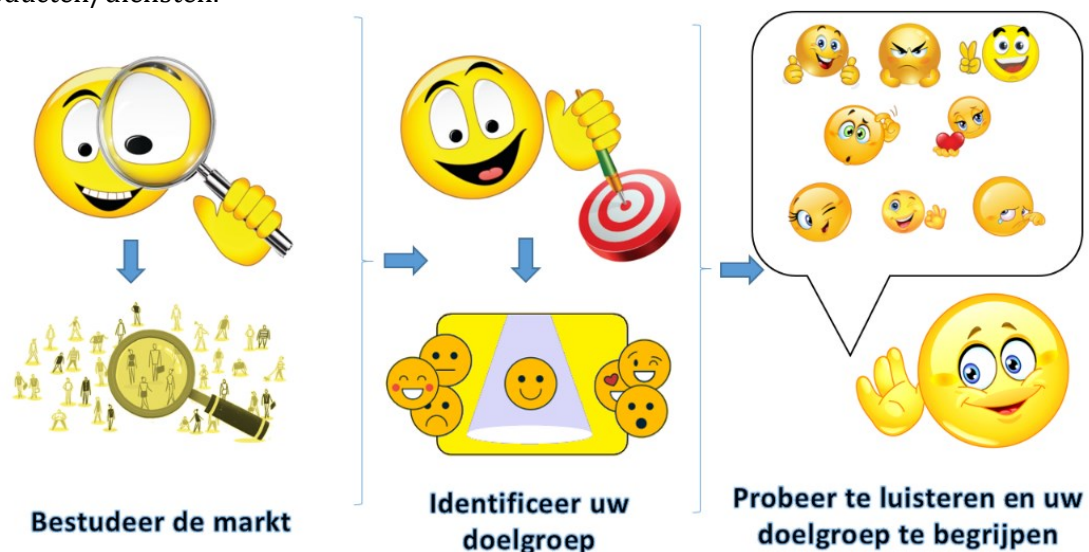
6.3.2. Je bedrijfsidee moet een oplossing zijn

Creëer een bedrijf dat een probleem oplost. Begin jouw idee niet met denken aan voordelen, je moet nadenken over wat jouw bedrijf zal oplossen. Het is gemakkelijker om klanten te werven wanneer jouw bedrijf een probleem oplost. Je bedrijf moet een gat in een bepaalde markt of niche opvullen. Denk na over wat je ongelukkig maakt of welk product of dienst je nog steeds denkt te missen om een bepaalde behoefte te vervullen en start een bedrijf dat een oplossing biedt voor een van jouw problemen/behoeften.



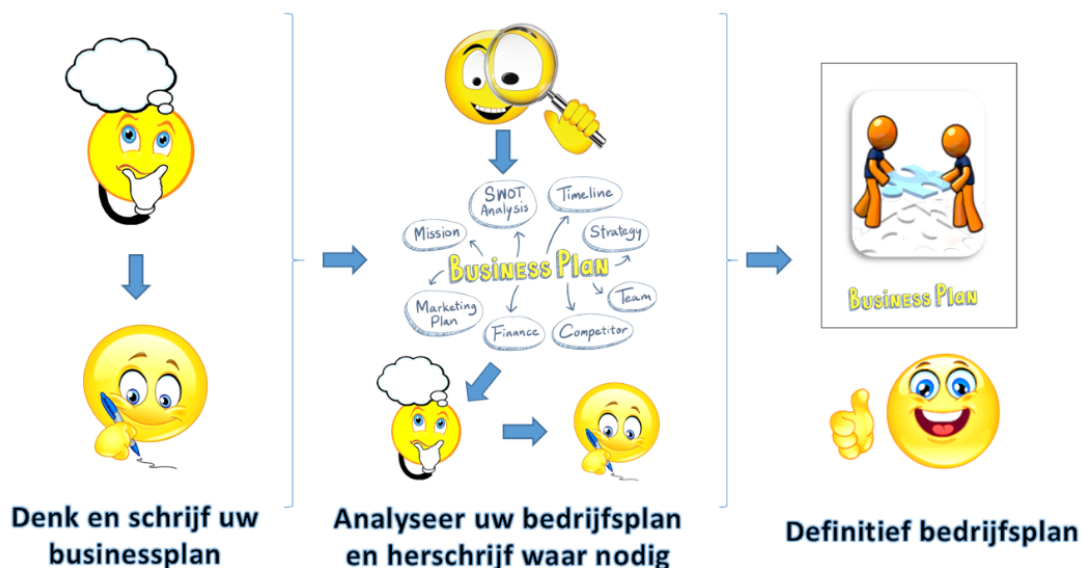
6.3.3. Je moet jouw doelmarkt identificeren en begrijpen

De essentiële factor bij het starten van een bedrijf, de sleutel tot succes, is iets hebben dat jou onderscheidt van je concurrentie, van wat er al op de markt aanwezig is. Jouw succes of mislukking wordt grotendeels bepaald door je vermogen om iets unieks aan te bieden. Uitgebreide marktonderzoeksstudies in samenwerking met een weloverwogen beleid om rekening te houden met feedback van klanten zijn essentieel bij het vormen van zakelijke beslissingen op basis van bruikbare inzichten. Een goed marktonderzoek kan aanzienlijke concurrentievoordelen opleveren. Een belangrijk onderdeel van marktonderzoek is het kennen van de demografische gegevens van je klanten, hun interesses, verdienvermogen, bestedingspatroon, enz. Feedback van klanten is ook erg belangrijk, je moet luisteren naar wat klanten te zeggen hebben over jouw producten/diensten, omdat ze jou essentiële informatie kunnen bieden voor je interne onderzoeks- en ontwikkelingsprocessen voor producten/diensten.



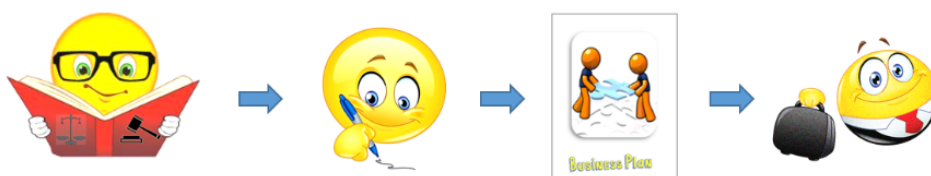
6.3.4. Je moet een goed gestructureerd bedrijfsplan opstellen

Jouw bedrijfsplan (zie ook [hoofdstuk 4](#)) moet beknopt en specifiek zijn en moet je bedrijfsproject nauwkeurig omschrijven. Het wordt aanbevolen om het zelf te schrijven, aangezien het jouw visie is. Als je hulp nodig hebt, probeer dan een consultant te bereiken. Je moet er rekening mee houden dat een bedrijfsplan meer is dan een boekhoudkundig document, dit document moet jouw idee verkopen aan een potentiële financiële instelling. Wees voorbereid om jouw plan te veranderen naarmate je vordert en meer te weten komt over jouw klanten en concurrentie, maar als je een degelijk plan hebt, zal het je helpen om gefocust te blijven en in de goede richting te gaan.



6.3.5. Je moet de wettelijke vereisten kennen voor het starten van een bedrijf

Het is erg belangrijk om de regels te begrijpen die komen kijken bij het openen van een bedrijf. Het naleven van overheidsvoorschriften is belangrijk omdat de boetes aanzienlijke operationele kosten voor je bedrijf kunnen veroorzaken (zie ook [hoofdstuk 5](#)). De wetten die commerciële activiteiten regelen, variëren van het opzetten van een boekhoudsysteem tot het oprichten of registreren van je bedrijf. Bepaalde belastingen kunnen variëren, afhankelijk van het soort bedrijf dat je voert, en als zodanig zullen je belastingverplichtingen hoogstwaarschijnlijk verschillen van de ene bedrijfsactiviteit tot de andere. Elk land reguleert de relaties tussen werkgever en werknemer in verschillende mate, meestal zijn de wetten bijzonder streng op dit gebied, met een zekere variabiliteit, meestal met betrekking tot strengere eisen, die bestaan in bepaalde gebieden van activiteiten zoals industriële productie of voedselverwerking. Rekening houdend met alle relevante aspecten, is het aanbevolen om deskundig advies in te winnen op dit gebied.



Bestudeer en volg de noodzakelijke stappen in uw bedrijfsplan, wanneer je je onderneming opstart

6.3.6. Je moet zorgen voor financiering van jouw bedrijfsidee

De meeste startups worden gefinancierd door het spaargeld van hun oprichters, maar ook door het spaargeld van familie en vrienden. In veel gevallen is het nodig om externe kapitaalinvesteringen te zoeken, zoals: particuliere investeerders, hulpfondsen, durfkapitaalfondsen of financieringsinstanties voor de sociale economie. Het is ten eerste aan te raden om voorafgaand onderzoek en documentatie uit te voeren voordat je probeert externe investeringen binnen te halen, inclusief maar niet beperkt tot risicokapitaal of kleine investeringsleningen.

Banken hebben met name uitgebreide gegevens en een uitgebreid bedrijfs- en ontwikkelingsplan nodig om uw financieringsaanvraag te kunnen beoordelen.



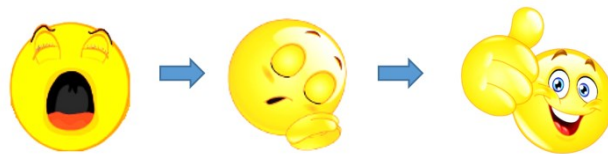
6.3.7. Je moet klein beginnen en er aan werken om jouw bedrijf te laten groeien

Zelfs als ondernemer worden wordt gedefinieerd door het nemen van risico's bij het starten van een bedrijf, is het raadzaam om te proberen dit bedrijf op kleine schaal te starten en te proberen jouw bedrijf stap voor stap op te bouwen en te laten groeien. Je moet voortbouwen op wat goed werkt, aanpassen wat veelbelovend is en mislukte projecten afwijzen. Wanneer jouw bedrijf op kleine schaal succesvol wordt, kun je het laten groeien, uitbreiden naar een andere stad of het hele land en niet stoppen met werken en elke stap die je zet plannen.



6.3.8. Je moet pauzes nemen

Het is erg belangrijk om te weten wanneer je moet stoppen met werken en moet gaan rusten. Iedereen heeft een goede hoeveelheid rust en een behoorlijke hoeveelheid tijd weg van het werk nodig om te resetten en op te frissen. Succes gebeurt niet van de ene op de andere dag, dus jij moet jouw tempo bepalen. Pauzes nemen is om vele redenen gunstig, behalve dat je niet opbrandt. Het stelt je in staat om op adem te komen en de informatie op te slaan. Het geeft je de tijd om vanaf een bepaalde afstand na te denken over wat er al is gedaan. Wacht niet tot je moe bent om een vrije dag te gebruiken of op vakantie te gaan. Plan pauzes van tevoren. Mensen die uitgeput zijn, nemen slechtere beslissingen, dus de kans is groter dat je het opgeeft als de moeilijkheden zich voordoen als je al overwerkt bent. Daarom moet je jouw batterijen van tijd tot tijd opladen.



**Als u zich moe voelt, rust dan om te resetten
en op te frissen**

6.3.9. Je moet risico's nemen

Risico's nemen is een onderdeel van het werk. Elke succesvolle ondernemer weet dat succes wordt geboren uit het nemen van risico's, gecalculerde risico's en soms "onzorgvuldige" risico's. Zelfs je baan opzeggen en ondernemer worden, is een risico. Daarom moet je tijdens jouw zakelijke activiteit enkele risico's nemen, nieuwe benaderingen uitproberen en creatief zijn. Je moet er echter op letten dat de risico's die je neemt niet te groot zijn. Denk erover na, overweeg de voor- en nadelen en luister naar je gevoel. Voor degenen die slagen, compenseert de beloning meestal de genomen risico's. Erger nog, je zult falen en goed genoeg is mislukking beschreven als vermomd succes. Geef niet op!



6.3.10. Je moet van je fouten leren.

Je moet falen zien als een kans om te leren en te groeien in je bedrijf. De grootste mislukking of fout in het bedrijfsleven is dat je niet leert van je mislukkingen op het gebied van ondernemerschap. Hoe meer je faalt of ondernemers zoals jij bestudeert die faalden, hoe meer je leert over succes. Raap jezelf op en doe het helemaal opnieuw, maar probeer het beter te doen. Laat jouw fouten je niet raken. Soms is dit soort tegenslag misschien wel het beste dat je ooit is overkomen, en word je een nog succesvollere ondernemer.

