



OKB team Limburg

Regiovoorzitter:
Sjra Clerkx
Team van 35 adviseurs.

team-limburg@ondernemersklankbord.nl
06-25065671
www.ondernemersklankbord.nl

Ondernemersklankbord (OKB) helpt jaarlijks in Limburg ruim 700 bedrijven.

Landelijk zelfs 2.800.

OKB wordt gesubsidieerd door: Ministerie van Economische Zaken, Rabobank, Provincie Limburg en diverse gemeenten.

De vrijwillige en onbetaalde OKB adviseurs werken belangeloos en onafhankelijk.

Advies op maat voor:

- Hulp bij aanvraag BBZ krediet
- Bedrijfsbegeleiding
- Marketing
- Financieel advies
- Startersbegeleiding
- Opvolging
- Bedrijfsbeëindiging
- Bedrijfsovername
- Faillissementspreventie
- Natuurlijk zijn wij ook een klankbord voor de ondernemer

Wat is het?

Ondernemersklankbord is een onafhankelijke stichting van ondernemers, directeuren, managers en specialisten die hun actieve loopbaan hebben beëindigd. Zij stellen vanuit maatschappelijke betrokkenheid hun jaren-lange kennis en praktijkervaring belangeloos ter beschikking aan ondernemers in het MKB, de agrarische sector en maatschappelijke en culturele organisaties. Ze staan hen bij in hun ondernemersvraagstukken. Op alle vlakken van de bedrijfsvoering en in iedere fase van de onderneming kunt u op ondersteuning en begeleiding van stichting Ondernemersklankbord rekenen.

Zo vind je het gat in de markt

Het is een van de eerste dingen waarover je als startende ondernemer nadenkt: hoe maak ik van mijn product of dienst een commercieel succes waarmee ik de bestaande concurrentie kan aftroeven? De handvatten die je nodig hebt om dit voor elkaar te krijgen, lees je hier: zo vind je het gat in de markt.

Van innovatie tot niche

Het bekende begrip 'een gat in de markt vinden' kun je op meerdere manieren interpreteren. Het eerste waar mensen aan denken is een volledig nieuw product dat niemand kent dat vervolgens door iedereen wordt gekocht. Oftewel: een innovatie of niche die leidt tot een enorm commercieel succes. Neem de paperclip of de introductie van Wi-Fi. De kans dat je zoiets voor elkaar krijgt is echter niet heel erg groot. Bijna ieder wiel is al zo'n beetje wel uitgevonden. Dat is ook niet zo erg, want er zijn natuurlijk nog genoeg andere 'gaten' in bestaande markten te vinden.

De toegevoegde waarde

Het uitgangspunt moet zijn dat de klant een probleem of een behoefte heeft dat jij gaat oplossen met jouw product (of dienst). Het grootste gevaar is namelijk dat je al een antwoord hebt, waar je vervolgens nog de vraag bij moet zien te vinden. Je creëert dus geen behoefte met jouw product, maar je vervult de behoefte van de klant. Jij bent (of wordt) de toegevoegde waarde.

Ook dát is een gat in de markt vinden en dan hoeft het dus niet om een nieuw product te gaan. Om een eenvoudig voorbeeld te nemen: in een gemiddeld dorp van circa tienduizend bewoners bestaan de eetgelegenheden meestal uit de gebruikelijke etablissementen; de pizzeria, de snackbar, het eetcafé, een wat chiquer restaurant en de visboer en slager.

Voor een broodje döner of roti moeten de bewoners nog vaak naar een nabijgelegen stad rijden. De eerste snackbar in het dorp die ook broodjes döner en Turkse pizza's gaat verkopen, blijkt dan spekkoper. Ga dus op zoek naar de behoefte van de consument.

De kracht van een goed bedrijfsplan

Het ondernemingsplan is de basis van iedere onderneming en onmisbaar om het gat in de markt te vinden en jouw bedrijf tot een succes te maken. Het bedrijfsplan brengt niet alleen jouw beperkingen en mogelijkheden in kaart, zonder een goed businessplan is het in veel gevallen knap lastig om externe financiers binnen te halen.

In dit persoonlijke plan beschrijf je kort wie je bent en wat jouw overwegingen zijn om een bedrijf te starten. En vooral ook: waarom je juist nú dit bedrijf gaat beginnen. Onderbouw je verhaal met gegevens over de actuele ontwikkelingen in jouw branche en regio. Beschrijf gedetailleerd welke producten en of diensten je gaat aanbieden.

Waar ga je je vestigen, hoe is de concurrentie en hoe kom je aan klanten? Beschrijf verder jouw persoonlijke kwaliteiten, maar ga ook in op de zwakke kanten. Doe een SWOT-analyse op zowel zakelijk als persoonlijk vlak, het legt alle knelpunten bloot. Zoek je een goed voorbeeld ondernemingsplan?

Neem contact op met Ondernemersklankbord, wij helpen je met het maken van een goed plan. Wij sturen je een format van een plan, jij maakt het plan en Ondernemersklankbord levert de expertise om er een goed plan van te maken.

De adviseurs van Ondernemersklankbord zetten hun ervaring en kennis belangeloos en onafhankelijk in.

Ook bestaande bedrijven zijn gebaat bij een goed ondernemersplan.

Meer info:

team-limburg@ondernemersklankbord.nl.
06-25065671

**HET GAT
IN DE MARKT**





Geholpen ondernemer aan het woord.



Adviseur
Hub Eykenboom

Start-up is serious business. Zelfs adviseurs hebben soms een second opinion nodig...

Dat was één van mijn beweegredenen voor een eerste adviesgesprek bij OKB Limburg. Deze situatie was voor mij nieuw, want ik was altijd diegene, die advies gaf. Ik heb vele jaren in Duitsland, Nederland en Turkije gewerkt en gewoond. In die tijd heb ik een groot netwerk opgebouwd en veel ervaring opgedaan in internationale, vooral grensoverschrijdende zaken, verkoop, start-ups en markttoetreding.

Door mijn vakkennis, begrip voor verschillende culturen en passie voor talen, heb ik bij verschillende bedrijven in verantwoordelijke posities de mogelijkheid gehad deze te ondersteunen.

Op een gegeven moment was de tijd rijp om met al deze kennis mijn eigen bedrijf op te starten. Ik had – ook met de invloed van de “Deutsche Gründlichkeit”- een concrete focus en een plan van aanpak. Maar had ik misschien toch nog iets gemist? Had ik misschien iets fout gecalculeerd? Had ik mijzelf onderschat of misschien overschat? Wat waren de mogelijke valkuilen? Wat waren de verbeteringsmogelijkheden? Had iemand een tip voor mij, waaraan ik zelf nog niet gedacht had?

Om op deze vragen een antwoord te krijgen, vond ik het belangrijk om een second opinion te vragen. Foute keuzes in dit stadium kunnen namelijk onnodig veel tijd en geld kosten. Deze second opinion heb ik aangevraagd bij OKB-advies, dus bij ervaren oud-ondernemers, managers en specialisten.

Als ik nu terugkijk, is dat gesprek één van de belangrijke stappen geweest voor een solide start. Vandaag is SBA Solutions B.V., dankzij een goede systematische aanpak, een naam in de markt voor markttoetreding, startup-support, internationale handel en business development. Onze focus ligt op het begeleiden van bedrijven die zaken doen in Nederland, Duitsland en Turkije, of deze markt willen betreden.

Wij adviseren onze klanten niet alleen, maar ondersteunen ze echt actief bij het implementeren. Business-taal spreken alleen is niet voldoende, onze kracht is dat wij ook de verschillen in culturen begrijpen. Om eventuele taalbarrières voor onze klanten te overbruggen bieden wij inmiddels ook vertaalservices.



Ik wil het OKB team op deze wijze bedanken voor het verkregen advies en iedereen op het hart drukken: Start-up is serious business.

Zelfs adviseurs hebben soms een second opinion nodig...

Selen Bulsink

SBA Solutions B.V.

Röntgenstraat 14
5914 WB Venlo (NL)
Tel: +31 (0) 777 777 266
Fax: +31 (0) 777 777 206
E-mail: contact@sba-solutions.com
Web: www.sba-solutions.com

Bijstand voor ondernemers

De Bbz-regeling (Besluit bijstandverlening zelfstandigen 2004) is in het leven geroepen voor ondernemers die tijdelijk niet beschikken over voldoende middelen om in hun bestaan te voorzien en/of behoefte hebben aan bedrijfskapitaal, maar hiervoor geen financiering kunnen krijgen. De regeling wordt uitgevoerd door gemeenten en draagt direct bij aan continuïteit van de ondernemingen.

Hulp bij het aanvragen van de Bbz-regeling?

Neem contact op met Ondernemersklankbord.
Team-limburg@ondernemersklankbord.nl
06-25065671. Sjra Clerkx.





Operationeel Programma Zuid

OP Zuid

LIOF is er voor elke Limburgse MKB'er met een innovatief idee, groeiplan of financieringsvraag. We helpen ondernemers, groot en klein, met innoveren, samenwerken en investeren. LIOF heeft toegang tot vele instrumenten, waaronder OP Zuid. Neem gerust contact met ons als je meer wilt weten. Onze projectmanagers Kim Rekko en Jorg van der Meij staan voor je klaar: 043 3 280 280.

Programma OP Zuid

Het Operationeel Programma Zuid Nederland 2014-2020 (OP Zuid) is een Europees subsidieprogramma voor de provincies Zeeland, Limburg en Noord-Brabant. Het programma is met name gericht op het innovatieve MKB en het versterken van de samenwerking tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden.

Instrument

Versterking Valorisatievermogen MKB (1B2) is bedoeld voor projecten die bijdragen aan de versterking van het valorisatievermogen van MKB-bedrijven binnen de (inter-)nationale topclusters. Projecten dienen zich grotendeels te richten op experimentele ontwikkeling en een bijdrage te leveren aan het oplossen van een of meer geïdentificeerde maatschappelijke uitdagingen. De focus ligt op innovaties vanuit crossovers tussen de (inter-)nationale topclusters.

OP Zuid MKB Valorisatie (1B2) wordt opengesteld van 15 mei tot en met 23 juni. Binnen deze openstellingsperiode kunnen projecten worden ingediend. Voor dit instrument is een budget van € 8.250.000 beschikbaar uit het Europese Fonds voor Regionale Ontwikkeling.

Voor wie

Primair kan subsidie individueel door een MKB-onderneming worden aangevraagd, of door een samenwerkingsverband van een of meer ondernemingen onderling, of met één of meer kennisinstellingen. Voorwaarde is wel dat tenminste één MKB-onderneming deelneemt in het samenwerkingsverband (de aanvrager) en dat het project wordt uitgevoerd in Zuid-Nederland.

Voorwaarden

- Doelgroep: primair MKB-ondernemingen, maar ook MKB-ondernemingen in samenwerkingsverbanden met andere (groot) ondernemingen en kennisinstellingen in Limburg, N-Brabant en Zeeland

Subsidiepercentage individuele bedrijven: maximaal 25% van het gevraagde subsidiebedrag, tot een maximum van € 200.000

Subsidiepercentage samenwerkingsprojecten: maximaal 35% van het gevraagde subsidiebedrag tot een maximum van € 750.000 per project

Tendersysteem met inhoudelijke beoordeling door een externe deskundigencommissie

Focus op innovaties vanuit crossovers tussen de (inter-)nationale topclusters: High Tech Systems, Chemie & Materialen, Agrofood, Biobased, Tuinbouw & Uitgangsmaterialen, Life Sciences & Health, Logistiek, Maintenance.

Inzet op de volgende maatschappelijke uitdagingen (uit RIS3):

- Gezondheid, demografie en welzijn
- Voedselzekerheid, duurzame landbouw, marien en maritiem onderzoek en bio-economie
- Zekere, schone en efficiënte energie
- Slim, groen en geïntegreerd vervoer
- Klimaatactie hulpbronefficiëntie
- Inclusieve, innovatieve en veilige samenlevingen.



Kim Rekko



Jorg van der Meij

Uw contactpersonen bij LIOF.

LIOF

Voor ondernemend en
innovatief Limburg





Geholpen ondernemer aan het woord.

Jos Clement een fervent wandelaar wilde graag een boek uitgeven. Een boek vol tips met levenswijsheden.

Adviseur
Sjra Clerkx



Jos heeft inmiddels het boek geschreven en laten drukken, maar hoe verkoop je het boek. Hij kreeg een tip van kennissen "ga je inschrijven bij de KvK", zich niet realiserend dat hij dan gelijk ondernemer is met alle rechten en plichten.

Zoals zoveel starters doen, heeft Jos zich toen pas tot Ondernemersklankbord (OKB) gewend voor hulp/advies.

Ons advies is altijd eerst klankborden/advies vragen en een ondernemersplan schrijven daarna pas inschrijven bij de KvK, dat voorkomt teleurstelling. Na een aantal adviesgesprekken is Jos van start gegaan met de verkoop van zijn boek.

Dit boek als leidraad staat bij toepassing garant voor het (weer) verkrijgen van zin om te leven.

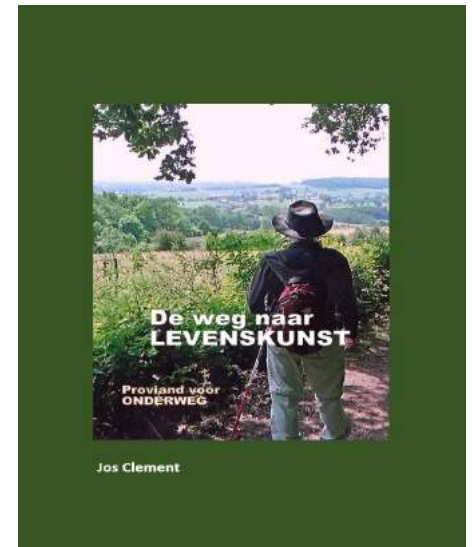
Hoe kun je 'De weg naar Levenskunst' zo invullen dat je tijdens je leven succesvol dat doet wat je stervend gedaan zou willen hebben? Die vraag stelt Jos Clement zich in zijn boek dat hij vrijdag 14 april heeft gepresenteerd in het Natuur en Milieucentrum De IJzeren Man aan de Geurtsvenweg 4 in Weert.

Jos beantwoordt levensvragen in zijn boek door te verhalen over zijn eigen ervaringen. "Wijsheid, intelligentie, innerlijk meesterschap, spelen naast mentale veerkracht, vrijheid, mededogen, lachen, plezier maken en sporten vormen een belangrijke rol bij het omgaan met de obstakels die je ongetwijfeld op je weg naar Levenskunst tegen zult komen", aldus Jos. Hij heeft dat zelf in 2005 aan den lijve ondervonden tijdens een duiktocht in Soedan. Zijn linkerbeen wilde niet meer en geholpen door zijn 'buddy' en metgezellen wist hij de boot te bereiken. Terug thuis stelde een neuroloog in Weert na veel onderzoeken de diagnose: Parkinson.

De wereld van Jos stond op instorten. Hoe moest het met hem verder? Na een bezinningsperiode en veel lezen lukte het hem een weg met richtingaanwijzers te bewandelen vanuit zichzelf.

Deels op eigen kracht en deels met hulp van anderen. Die richtingaanwijzers hebben hem geleid naar de vele mooie dingen die de wereld te bieden heeft. "Mijn denken geeft me hierbij de kalmte te zien waar ik niets aan kan veranderen.

Geeft me de moed om te veranderen wat nodig is en de wijsheid het verschil tussen deze twee te zien", aldus de 73-jarige Jos Clement.



Eén van zijn hobby's is wandelen in de vrije natuur. "Dat kan hier in Weert en omgeving overall in de groenste regio van de wereld", zegt hij. Andere hobby's zijn skiën op routes. En zeilen op ruwe of gladde zeeën. Duiken met haaien. Tuinieren. In en rondom huis luisteren met vrienden en bekenden naar ieders ervaringen. In een tuinkamer naar keuze. Jos heeft weliswaar door de ziekte van Parkinson fysiek in moeten leveren maar is nooit bij de pakken neer gaan zitten.

Hij is ervan overtuigd dat door veranderingen aan te brengen in zijn levenswijze hij Parkinson heeft kunnen temperen, zo stelt hij op persoonlijke titel. "Iedereen kan uit mijn boek een stukje proviand halen voor onderweg naar zijn Levenskunst", daar is Jos Clement ook van overtuigd.

Vrijdagmiddag 14 april heeft de burgemeester van WEERT Jos Heijmans in het Natuur- en Milieucentrum het eerste exemplaar van het boek in ontvangst genomen en uit eigen zak betaald. Het boek kost 19,95 euro en is te verkrijgen in de reguliere boekhandelzaken.

ISBN / EAN 978-90-90030230-0

U kunt het boek ook bestellen bij Jos Clement,
jfjp.clement@gmail.com,
Telefoon, 06-55734758

Wilt u een bedrijf starten

Hulp/advies Ondernemersklankbord helpt al meer dan 35 jaar belangeloos en onafhankelijk.

Meer info:

team-limburg@ondernemersklankbord.nl

06-25065671

