

cofounder
door: Michel van Rossum

Voorwoord

Deze scriptie is geschreven naar aanleiding van mijn afstudeerproject bij AVK Media in Eindhoven. In het najaar van 2010 heb ik stage gelopen bij dit bedrijf en gewerkt aan het opzetten van een nieuwe website Cofounder.nl. Dit alles in het kader van de opleiding ICT & Media Design aan de Fontys in Eindhoven. De afgelopen 20 weken heb ik bij AVK Media de kans gekregen om een concept te bedenken voor Cofounder.nl. Aan het begin van deze periode was er nog helemaal niets behalve een domeinnaam. De gehele website moest bedacht en uitgewerkt worden.

Ik wil Andrej Kalinin (bedrijfsbegeleider) bedanken dat ik binnen zijn bedrijf stage heb mogen lopen. Ook wil ik mijn stagebegeleidster Luciënne Wijgergangs bedanken voor de adviezen en goede begeleiding gedurende mijn stage.

Ik heb heel veel geleerd en een goede tijd gehad tijdens deze stage!

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	2
Samenvatting	4
Summary	5
Verklarende Woordenlijst	6
Hoofdstuk 1: Inleiding	7
Hoofdstuk 2: Bedrijfsbeschrijving	8
Hoofdstuk 3: Doelstelling & Probleemstelling	9
Hoofdstuk 4: Onderzoek	10
4.1. Vooronderzoek	10
4.2. Onderzoeksmethodieken	10
4.3. De Doelgroep van Cofounder.nl	11
4.3.1. Demografische Kenmerken	11
4.3.2. Interesses	14
4.3.3. Eigenschappen	14
4.4. Ondernemersvormen	15
4.5. Hoe start men een Onderneming?	18
4.6. Valkuilen voor Startende Ondernemers	21
4.7. Is er plaats voor Cofounder.nl?	23
4.8. Enquête met Ondernemers	25
4.9. Conclusies & Aanbevelingen	26
Hoofdstuk 5: Concept & Productontwikkeling	28
5.1. Het Concept	28
5.2. Realisatie & Implementatie	30
5.3. Functies & Ontwerp	31
Hoofdstuk 6: Trajectbeschrijving	35
Hoofdstuk 7: Reflectie	37
Nawoord	38
Bronnen & Literatuurlijst	39
Bijlagen	40

Samenvatting

De afgelopen twintig weken is er gewerkt aan de afstudeeropdracht Cofounder.nl bij AVK Media. In het begin was er nog helemaal niets. Alleen de domeinnaam Cofounder.nl. Het was de bedoeling dat hier een website voor gemaakt zou worden, die iets met ondernemers te maken zou hebben. En omdat de naam Cofounder is, moest het iets te maken hebben met het bij elkaar brengen van ondernemers. Maar welke richting deze website op zou gaan was nog onduidelijk. Hier moest eerst onderzoek voor gedaan worden. Om zo tot een goed concept te kunnen komen.

Het begon allemaal met het schrijven van een duidelijk plan van aanpak. Hier werden de onderzoeksvraag, de deelvragen, de doelstellingen en de planning van het project in opgenomen. Vervolgens kon er een start worden gemaakt met het onderzoek.

Allereerst moest de doelgroep van Cofounder.nl worden vastgesteld. De doelgroep van Cofounder.nl bestaat uit ondernemers. Dit is een enorm brede groep mensen, van verschillende leeftijden en met verschillende interesses. Maar met als grote overeenkomst dat ze allemaal een eigen onderneming hebben, en hier een succes van willen maken. Uit dit doelgroeponderzoek kwam ook naar voren dat ondernemers actief zijn op het gebied van social media zoals facebook, twitter en linkedin. En op verschillende fora voor ondernemers. Om de doelgroep verder toe te spitsen, gaat Cofounder.nl zich meer richten op ondernemers uit de dienstensector. Omdat deze groep vaker werkt op project basis, en meer behoefte heeft aan nieuwe contacten.

De volgende stap was kijken hoe men dan een onderneming start. Welke zaken komen hier bij kijken, en welke problemen kunnen er ontstaan. Er komen een hoop zaken op een starter af. Er moet een ondernemingsplan geschreven worden waarin over al deze zaken wordt nagedacht. Want er zijn een hoop valkuilen waar een ondernemer in kan vallen.

De belangrijkste voor Cofounder.nl, was het hebben van "Geen Netwerk." Dit is een valkuil

waar het nieuwe concept op zou kunnen inspelen.

Tijdens het onderzoek naar verschillende bestaande ondernemer sites, kwam duidelijk naar voren dat er nog geen ondernemer site is, die als doel heeft om ondernemers te laten samenwerken. De meeste bestaande sites richten zich op het begeleiden en helpen van starters. Maar hebben niet als hoofddoel om ondernemers samen te brengen met nieuwe projecten.

Om nog een aantal vragen te kunnen beantwoorden, en om nog meer eenduidige antwoorden te krijgen, is er een enquête gehouden. Deze enquête bevestigde een aantal conclusies uit het onderzoek. De valkuil "Geen Netwerk" is ook bij deze groep ondernemers een aanwezig probleem. De meeste van hen zijn actief in de dienstensector. De enquête gaf ook een beter inzicht in hoe ondernemers een website voor zich zien. De lay-out moet overzichtelijk zijn, en de inhoud nuttig.

Na de onderzoeksfase, was het tijd om een concept te ontwikkelen voor Cofounder.nl. Deze website moest startende ondernemers gaan helpen bij het vinden van business-partners en samenwerkingsverbanden. De lay-out van de website moest duidelijk en zeer gebruiksvriendelijk zijn voor de doelgroep. Ook moest er een forum komen waar de doelgroep feedback kon leveren tijdens de testfase.

De testfase en realisatiefase van Cofounder.nl overlapte elkaar. Er was eerst een website nodig die volledig werkte, voordat de doelgroep deze kon gaan testen en feedback kon gaan geven. De website is nu gerealiseerd en volledig operationeel. Gebruikers kunnen aangeven wat voor business-partner zij zoeken voor bijvoorbeeld een project of langere samenwerking. En dan aan de hand van categorieën aangeven in welke sector zij iemand zoeken. Iemand die denkt geschikt te zijn kan dan reageren, en zo komen verschillende ondernemers met elkaar in contact en ontstaan er samenwerkingsverbanden.

Summary

In the past Twenty weeks, the website Cofounder.nl has been realised. This was a project for AVK Media. At the beginning of this project, there was nothing but the domain Cofounder.nl. A website would have to be built for this domain. And this website would have to be entrepreneur related. Because of the name Cofounder it also would have to bring entrepreneurs together in some sort of way. But in which direction this website exactly would be going was unclear. First research would have to be done, in order to get to a good concept for this project.

It all started with writing a clear project plan. This plan would contain a research question divided into several segmented questions. And also project goals and the project planning. After writing this project plan, the research could begin.

First the target group of Cofounder.nl would have to be determined. The target group consists of starting entrepreneurs. This is a very extensive group of people, with different ages and preferences. But with a big similarity as well. They all have their own company, and they want to turn it into a success. Doing more research into the target group also revealed entrepreneurs are very active on social media. And several entrepreneurs forums.

The next step involved finding out how an entrepreneur starts a company. Which requirements does this involve, and what problems can originate. The entrepreneur has to think about all these things by writing a business plan. Because there are a lot of problems and factors an entrepreneur can run into. One of the most important factors that causes problems for entrepreneurs, is not having a "network." This is of great importance for Cofounder.nl. It's a factor where the new website could offer a good solution.

While doing research after different entrepreneur websites, it was obvious that there is not an

existing website which focusses on helping entrepreneurs to work together. Many existing entrepreneur websites focus on helping and guiding new entrepreneurs in their company. But their main goal is not to bring entrepreneurs together in new projects.

To answer a number of questions, and to get a more conclusive answer, a questionnaire was held. This questionnaire confirmed a number of conclusions from the research. And gave more insight in the entrepreneurs point of view of a website.

After the research phase of the project, it was time to develop a concept for Cofounder.nl. The website would have to help starting entrepreneurs finding new business partnerships and collaborations. The layout of this website would have to be simple, user friendly but still to the point. To fit the needs of the target group. There would also have to be a forum, where the target group could express feedback during the testing phase.

The testing and realisation phase of the project had a strong overlap. First a website would have to be built that was fully functional. Before the target group was able to test this website and provide the necessary feedback. The website has now been realised and is fully functional. Users can indicate what kind of business partner they are looking for. For example a freelancer for just one project or a partner for a longer period. By separating different categories the user can define in which sector he is looking for someone. If another user thinks he is the right person for the job. He can simply respond to it on the website. And this is how Cofounder.nl stimulates entrepreneurs to work together and creates new collaborations.

Verklarende Woordenlijst

API: API staat voor Application Programming Interface. Dit is een verzameling definities waardoor een computerprogramma kan communiceren met een ander programma.

Back-end: Een computer applicatie die op de achtergrond blijft. De normale gebruiker krijgt hier zelden mee te maken, maar maakt gebruik van de front-end interface.

BV: Besloten Vennootschap, wanneer een ondernemer een bedrijf opricht kan hij voor deze rechtsvorm kiezen. Dit betekent dat niet de ondernemer, maar de BV aansprakelijk is voor eventuele schulden.

Eenmanszaak: Een eenmanszaak is een 1 persoons bedrijf zonder rechtspersoonlijkheid. Dat wil zeggen dat het bedrijf verbonden is met de ondernemer.

Freelancer: Een freelancer is iemand die ingeschreven staat bij de KvK, maar niet kan terugvallen op een sociaal vangnet. Een freelancer heeft meerdere opdrachtgevers in een jaar.

KvK: De Kamer van Koophandel. Dit is de instantie waar alle ondernemers in Nederland bij ingeschreven dienen te staan.

MKB: MKB staat voor Midden –en Klein Bedrijf.

Plugin: Een plugin is een aanvulling op een computerprogramma. Het biedt een programma de mogelijkheid om uit te breiden.

ZZP'er: Een zelfstandige zonder personeel, oftewel zzp'er, is iemand die voor eigen rekening en risico een bedrijf runt, zonder dat hij personeel in dienst heeft.



H1: Inleiding

Aanleiding van het onderzoek

AVK Media is een bedrijf wat voorziet in websites die geschikt zijn voor een bepaalde doelgroep. Voor het ontwikkelen van Cofounder.nl was het van belang dat er grondig onderzoek werd gedaan naar de doelgroep startende ondernemers. Om een beter inzicht te krijgen in hoe deze te bereiken is en om uiteindelijk van Cofounder.nl een succes te kunnen maken. Maar ook om vanuit het perspectief van een starter te kijken, en te begrijpen wat voor problemen deze tegen komt. Dit was nodig omdat er aan het begin van dit project alleen de domeinnaam Cofounder.nl bestond. Alles moest nog bedacht worden voor deze website.

Naast het leren kennen en begrijpen van ondernemers. Is het ook van groot belang om te kijken of er vergelijkbare concepten zijn, en wat de succesfactoren hier van zijn. Zo kan Cofounder.nl inspelen op de leegtes die er nog zijn op het gebied van ondernemer websites.

Opbouw van het rapport

Het rapport is op dezelfde manier opgebouwd zoals het proces is doorlopen. Dat betekent dat er per fase beschreven wordt wat er gedaan is, en welke mijlpalen daar uit zijn voort gekomen. Uiteindelijk zal er beschreven worden hoe het concept tot stand is gekomen en hoe de implementatie daarvan is verlopen. Dit alles zal terug komen in 7 hoofdstukken:

Hoofdstuk 2: Beschrijft de opstartfase van het project. Hier wordt meer informatie gegeven over het bedrijf waar de stage heeft plaatsgevonden.

Hoofdstuk 3: Beschrijft de opstartfase van het project. Hier wordt beschreven wat de probleemstelling was, en welke doelstellingen de opdracht had.

Hoofdstuk 4: Beschrijft de onderzoeksfase van het project. Welke onderzoeksmethoden zijn er gebruikt. En welke resultaten en conclusies zijn er uit het onderzoek naar voren gekomen.

Hoofdstuk 5: Beschrijft de analyse, test –en realisatiefase van het project. Hier wordt beschreven welk concept er is ontwikkeld op basis van het onderzoek. De verantwoording van het concept. En de uiteindelijke realisatie van het concept.

Hoofdstuk 6: De trajectbeschrijving van begin tot eind. Welke problemen zijn er voorgekomen, en hoe is hier mee omgegaan.

Hoofdstuk 7: Het reflectieverslag waarin wordt teruggeblikt op de resultaten en het uiteindelijke product. Ook staan hier aanbevelingen in voor de toekomst.

H2: Bedrijfsbeschrijving

Het bedrijf waar de afstudeerstage heeft plaatsgevonden heet AVK Media. Het is opgericht door Andrej Kalinin en ontwikkelt websites die als doel hebben veel bezoekers te trekken. Om vervolgens geschikte adverteerders te vinden voor deze websites, of succesvolle concepten weer door te verkopen aan andere bedrijven en particulieren. Bij het ontwikkelen van deze websites wordt vaak gewerkt met freelancers die allemaal experts zijn in hun eigen vakgebied. Denk hierbij aan tekstschrijvers, ontwerpers en programmeurs. Verder voorziet AVK Media ook in webhosting.

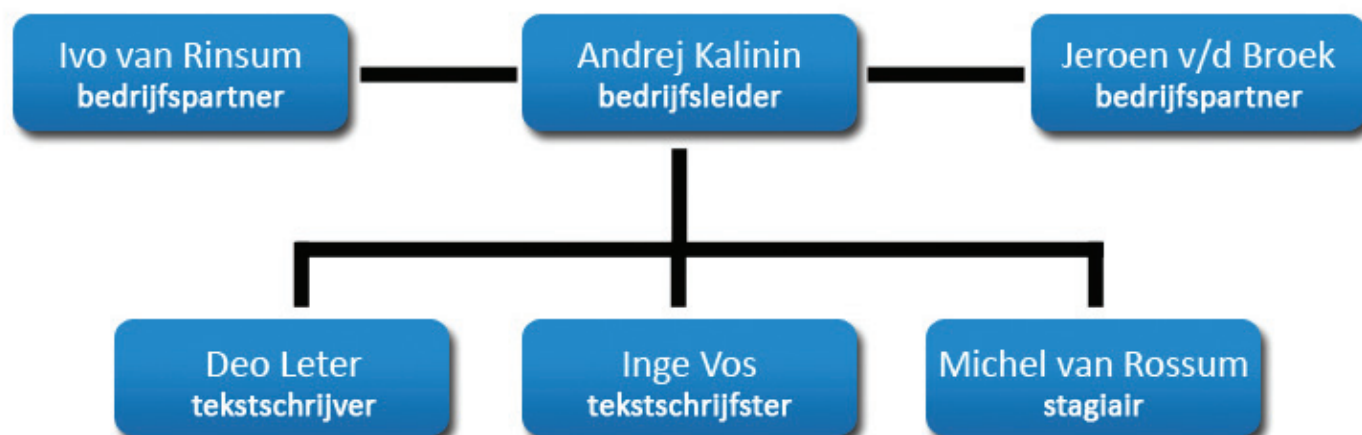
Een voorbeeld van een website die is ontwikkeld door AVK Media is dezzpgids.nl. Deze website helpt bij het vinden van geschikte ZZP'ers of freelancers om een project te realiseren. Een freelancer kan zelf een artikel plaatsen waarin beschreven wordt welke werkzaamheden hij / zij kan verrichten. Door dit te koppelen aan verschillende categorieën kan een bedrijf of organisatie, de juiste ZZP'er vinden voor een openstaande opdracht.

Missie & Visie

De missie van AVK Media is het leveren van internet diensten, en ontwikkelen van concepten op het hoogste niveau. AVK Media specialiseert zich in online marketing en het exploiteren van winstgevende acquisities. AVK Media is toegewijd aan haar klanten, leveranciers en financiers en realiseert hierdoor duurzame groei van het bedrijf.



Organigram



H3: Doelstelling & Probleemstelling

Probleemstelling

Er bestaan tegenwoordig tal van sites die ondernemers helpen met het starten van hun onderneming. Op al deze websites is een overvloed aan informatie te vinden over alles wat met het starten van een onderneming te maken heeft. Ook zijn er veel meningen en opinies die als advies zouden kunnen dienen.

Wat er echter aan lijkt te ontbreken is een website die ondernemers helpt bij het vinden van een geschikte business-partner. Als ondernemer kun je ten slotte niet alles alleen af. Het zou zo maar kunnen dat je voor een nieuw project iemand nodig hebt van een andere expertise. Of misschien zelfs permanent wanneer deze samenwerking bevalt. Maar dan moet er wel een plek zijn waar je daadwerkelijk iemand kunt vinden.

Deze probleemstelling zal worden aangepakt door middel van een onderzoeksvraag, deze luidt:

“Hoe kan Cofounder.nl ondernemers zo effectief mogelijk helpen bij het starten van een nieuwe onderneming?”

Opdrachtomschrijving

De afstudeeropdracht bestaat uit het conceptualiseren en implementeren van een web concept dat gericht is op de zakelijke markt en innovatieve/jonge bedrijven in het bijzonder. De kern van de opdracht zal bestaan uit de volledige planning en uitwerking van Cofounder.nl. Cofounder.nl wordt een web applicatie, welke in de behoefte voorziet startende ondernemers te helpen bij het vinden van een geschikte business-partner voor een nieuwe onderneming. Voor dit project zal tevens met partners gewerkt worden voor de promotie en inhoud van het concept.

Belangrijk is dat er van te voren goed onderzoek word gedaan naar de doelgroep en het starten van een eigen onderneming. Maar ook naar bestaande middelen die nodig zijn om een werkende applicatie of platform op te zetten. En kijken welke bestaande concepten er al zijn, en wat de sterke en minder sterke punten hier van zijn.

Doelstelling van de Opdracht:

“De doelstelling van de opdracht is om binnen 20 weken een volledig werkende web applicatie voor Cofounder.nl te realiseren, die ondernemers helpt bij het vinden van een bedrijfspartner. ”

Deelvragen op de probleemstelling

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden zijn er een aantal deelvragen die daar bij helpen:

- Wie wordt de doelgroep van Cofounder.nl?
- Hoe start men een onderneming?
- Wat zijn de valkuilen bij het starten van een onderneming?
- Hoe is de doelgroep te bereiken?
- Wat voor websites bestaan er al?

H4: Onderzoek - “Vooronderzoek”

4.1. Vooronderzoek

Het project is van start gegaan met de domeinnaam Cofounder.nl. AVK Media had deze domeinnaam al een tijdje in gebruik, maar het ontbrak nog aan een passend concept dat invulling kon geven aan de naam Cofounder. Cofounder betekend in het Engels “one of a group of founders.” Oftewel een Cofounder is iemand die samen met anderen iets start. Dit kan van alles zijn zoals een bedrijf, stichting, project etc.

Er was verder nog niets behalve de domeinnaam. Alles moest nog bedacht worden om invulling te geven aan de website. Als eerste moest er onderzoek worden gedaan, om daarna tot een goed concept te kunnen komen. Het onderzoek zou voor een groot gedeelte gaan bestaan uit het onderzoeken van de doelgroep van Cofounder.nl. En ontdekken wat deze bezig houdt. Het vooronderzoek bestond met name uit het schrijven van een goed duidelijk plan van aanpak en deskresearch.

Een goed plan van aanpak was van groot belang. Want dit zou als leidraad gaan dienen tijdens het project. In het plan van aanpak werden verschillende fases opgenomen, met aan het eind van iedere fase een of meerdere producten:

- **Opstartfase:** *Plan van Aanpak, Planning*
- **Onderzoeksfase:** *Onderzoeksverslag*
- **Analysefase:** *Concept voor Cofounder.nl*
- **Testfase:** *Useability test met de doelgroep*
- **Realisatiefase:** *De website van Cofounder.nl*

Ook zouden in dit plan van aanpak de doelstellingen van het project komen te staan. En in een duidelijke planning wanneer welk product zou worden opgeleverd.

4.2. Onderzoeksmethodieken

Om onderzoek te kunnen doen en uiteindelijk de probleemstelling te kunnen beantwoorden. Is gebruik gemaakt van verschillende onderzoeksmethodieken. Deze onderzoeksmethodieken zijn:

Deskresearch

Door middel van deskresearch is veel verschillende informatie gezocht voor het onderzoek. Deskresearch bestond in dit onderzoek uit het verzamelen van informatie op internet en bestaande onderzoeken. Een belangrijk onderdeel was het controleren van de bronnen op betrouwbaarheid. En het filteren van informatie die van belang was voor dit onderzoek. En natuurlijk was het van groot belang om te kijken welke concurrerende websites er al bestaan.

Fieldresearch

Dit gedeelte van het onderzoek bestaat uit het benaderen van verschillende instanties zoals de Kamer van Koophandel en het MKB. Om te achterhalen welke cijfers er bestaan over de doelgroep. En ook het ondervragen van de doelgroep was van groot belang, om de verschillende deelvragen te kunnen beantwoorden. Dit is gebeurd met gesprekken en het afnemen van een enquête.

H4: Onderzoek - “De Doelgroep”

4.3. De Doelgroep van Cofounder.nl

Wie wordt precies de doelgroep van Cofounder.nl? In de eerste plaats zijn dit startende ondernemers. Maar wie zijn dan precies deze startende ondernemers? Deze groep is ook weer onder te verdelen in sub-groepen. Hier over volgt later meer.

Startende ondernemers, ook wel “starters” genoemd, bestaat uit een enorme groep mensen. Mensen van verschillende leeftijden en met verschillende interesses, geloofsovertuigingen, woonomstandigheden, opleidingsniveaus etc. Om goed onderzoek te kunnen doen naar deze enorme groep was het van belang om te gaan kijken naar wat al deze mensen gemeen hebben.

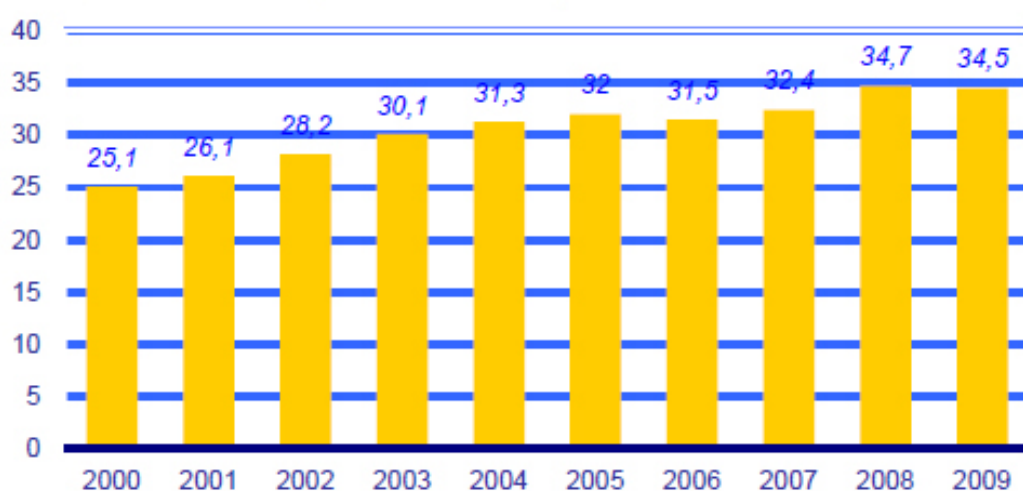
Ondernemers beginnen een onderneming om verschillende redenen. Onafhankelijkheid is een belangrijke reden, dit blijkt uit de gesprekken met verschillende ondernemers. Na jaren voor een baas gewerkt te hebben is het voor sommigen tijd voor een nieuwe stap. Voor anderen is het bovendien een levenslange droom om een eigen bedrijf te starten en daarmee succesvol te worden. Naast het feit dat er met een onderneming geld verdiend kan worden, speelt ook het verwezenlijken van persoonlijke doelen en dromen een belangrijke rol.

4.3.1. Demografische Kenmerken

Uit de cijfers van de KvK kwamen een aantal zaken naar voren. Er waren een hoop cijfers beschikbaar, maar lang niet allemaal waren van toepassing of nut voor het onderzoek. Maar wel nuttig om te weten. Hier volgen de belangrijkste uitkomsten:

Geslacht: Als we kijken naar de verdeling bij starters op het gebied van geslacht, zien we duidelijk dat mannen vaker een onderneming starten dan vrouwen. Er is echter wel een toename geweest van het aantal vrouwen dat een onderneming start. Waarom er minder vrouwen zijn die een onderneming starten is onduidelijk. Maar een reden zou kunnen zijn dat sommige vrouwen zich nog steeds kunnen vinden in de traditionele rolverdeling van vroeger. En liever parttime werken om meer tijd met de kinderen door te brengen.

Percentage vrouwen onder startende ondernemers, 2000-2009



Gemiddeld: 30,6 %

Leeftijd: Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel blijkt dat de gemiddelde leeftijd voor startende ondernemers in 2009 op 39 jaar lag. Bij starters ontstaat misschien vaak het beeld dat deze een leeftijd hebben van in de 20 jaar.

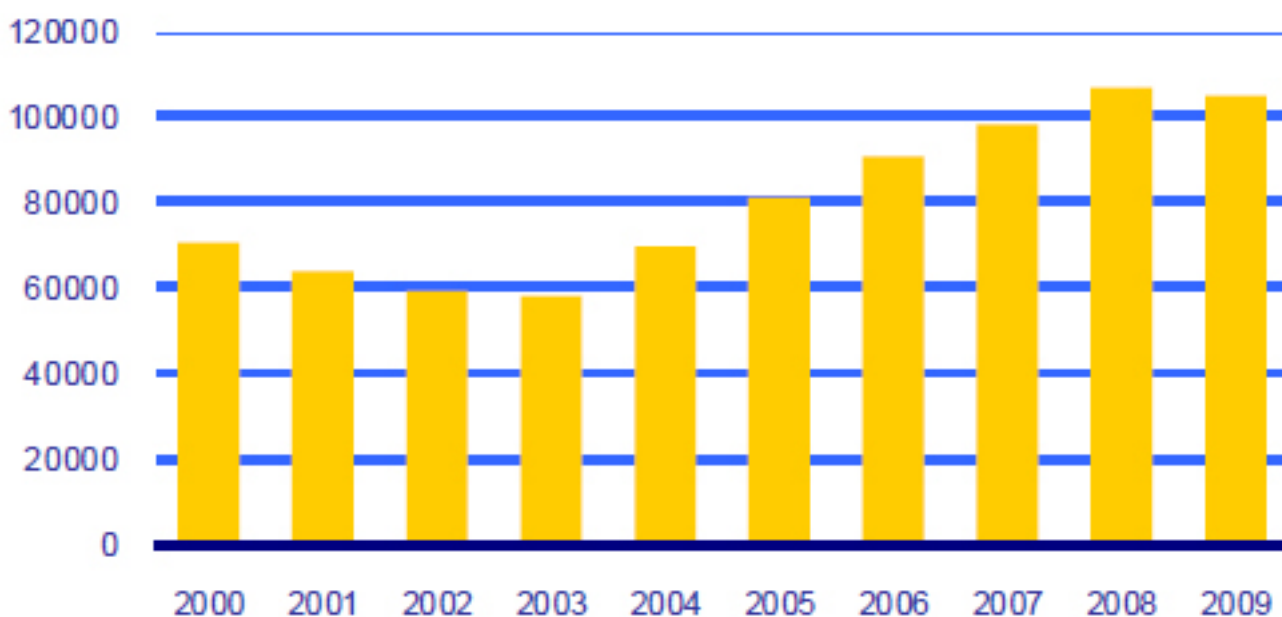
Dit beeld wordt geschetst door de media en de KvK zelf in hun startersprofiel-schets. Maar voor veel ondernemers speelt meer levenservaring een belangrijke rol bij het starten van een onderneming. Na 10 tot 15 jaar voor een baas gewerkt te hebben is het ook weer eens tijd voor een nieuwe stap.

Leeftijd startende ondernemers 2009

Leeftijd	2009
tot 20 jaar	2.300
20 t/m 24 jaar	13.600
25 t/m 29 jaar	16.200
30 t/m 34 jaar	10.200
35 t/m 39 jaar	18.600
40 t/m 44 jaar	18.200
45 t/m 49 jaar	14.800
50 t/m 54 jaar	10.800
55 t/m 59 jaar	7.300
60 t/m 64 jaar	4.000
65 jaar en ouder	1.700

Totaal aantal Starters: Voor het eerst in zeven jaar is het aantal starters afgenomen. De KvK suggereert dat dit komt door de economische crisis. Met name de bouw sector heeft veel minder opdrachten gekregen tijdens de crisis en is minder aantrekkelijk geworden voor starters.

Totaal aantal startende ondernemers per jaar



Nationaliteit: Nederland blijkt voor buitenlandse starters nog steeds een aantrekkelijk land om een onderneming te beginnen. En sinds de toetreding van een aantal Oost Europese landen tot de EU, is het aantal buitenlandse starters alleen maar meer gegroeid. En dat terwijl de van oorsprong Nederlandse starters juist zijn afgenomen, lijkt Nederland voor buitenlanders nog steeds een aantrekkelijk land om een onderneming te beginnen. Turkije en Marokko staan nog steeds hoog wat betreft het aantal mensen dat hier een onderneming begint. Er lijkt nog steeds een ideaal beeld van het westen te bestaan in landen zoals Turkije, Marokko etc.

Buitenlandse startende ondernemers naar geboorteland, 2009

Geboorteland	Aantal	Groei 2008-2009 %
<i>Top 10</i>		
Turkije	3.300	18%
Suriname	2.300	17%
Bulgarije	2.100	-19%
Marokko	1.600	13%
Polen	1.400	-36%
Duitsland	1.200	8%
Verenigd Koninkrijk	770	35%
Roemenie	710	4%
Sovjet Unie	680	NIEUW
Indonesië	580	3%
<i>Continentalen</i>		
Europa	13.100	
Midden en Zuid Amerika	4.300	
Afrika	3.500	
Midden Oosten	1.800	
Azië	1.600	
Australië-Nw Zeel-Ocea.	960	
Noord Amerika	570	

Bron: 5: KvK (2009) "Startersprofiel 2009"

4.3.2. Interesses

Startende ondernemers hebben brede interesses. Wat de meeste gemeen hebben is dat ze interesse hebben in zaken die voor hen nuttig kunnen zijn. Zoals nieuwe technologieën en ontwikkelingen die het ondernemen makkelijker maken. Duurzaam ondernemen wordt steeds populairder omdat dit soms fiscale voordelen met zich mee brengt, en een positief imago. Trends als social media zijn al breed geaccepteerd bij ondernemers. En social media worden steeds vaker gebruikt als marketing tools. Facebook, LinkedIn, Youtube, Twitter zijn allemaal voorbeelden van social media die gratis te gebruiken zijn om jezelf positief in de markt te zetten.

Naast social media worden ook forums en evenementen benut door starters om met andere ondernemers in contact te komen. Voorbeelden hiervan zijn de Regio Business dagen en de Entrepreneursweek die jaarlijks worden gehouden. Op dit soort evenementen worden vaak netwerken opgebouwd, en zijn bij uitstek geschikt om nieuwe contacten op te doen en je netwerk te verbreden.

Naast business gerelateerde interesses zijn er natuurlijk ook persoonlijke interesses. Maar omdat de doelgroep zo enorm groot is loopt dit sterk uit een. Het is dan ook moeilijk om al deze mensen vast te pinnen op bijvoorbeeld een muzikale voorkeur. Er zijn wel een aantal eigenschappen die ondernemers beter definiëren.

Bronnen: 13: Certificaat Ondernemerschap
"Competenties van de ondernemer"

14: Peter Langenkamp "Ben ik een ondernemer?"



4.3.3. Eigenschappen

- **Ambitieuze:** *Ambitie boven alles, ondernemers geven nooit op en stoppen niet met het streven naar succes.*
- **Onafhankelijk:** *Een ondernemer is iemand die besloten heeft om zelf de controle over zijn of haar leven te nemen.*
- **Creatief:** *Ondernemers hebben een "zakelijke brein". Ze denken altijd aan nieuwe ideeën en nieuwe manieren om geld te verdienen of hun omzet te verhogen.*
- **Eenling:** *Ondernemers zijn meestal eenlingen in plaats van team-spelers. Dat is een reden waarom de thuis-werk, postorder bedrijven zo aantrekkelijk zijn voor veel ondernemers. Ze verkiezen een eenzame werkomgeving.*
- **Gedreven:** *Over het algemeen zijn ondernemers mensen die veel energie hebben, vol zelfvertrouwen zijn, lange termijn doelen stellen, en die geld en financiële zekerheid zien als de standaard voor succes.*
- **Bewust:** *Ondernemers maken tijd voor recreatie, ontspanning en familie. Hun belangrijkste vorm van ontspanning is hun werk, maar ze beseffen het belang van vrije tijd en tijd doorbrengen met hun familie.*

H4: Onderzoek - “Ondernemersvormen”

4.4. Ondernemersvormen

De doelgroep van Cofounder gaat met name bestaan uit startende ondernemers. Deze groep kunnen we onderverdelen in Freelancers, ZZP'ers en eenmanszaak. Deze drie groepen hebben veel met elkaar te maken en zijn met elkaar verbonden op vele niveaus. Maar wat is dan het verschil tussen deze drie? Eerst een korte uitleg over de verschillende begrippen:

Wat is een freelancer?

Een freelancer is voor de Belastingdienst/UWV pas een freelancer als deze aan een aantal voorwaarden voldoet:

- beschikking over een geldige VAR-wuo (winst uit onderneming) of VAR-dga (directeur groot aandeelhouder) verklaring
- ingeschreven bij de Kamer van Koophandel
- bedrijfsrisico hoort tot risico freelancer
- meerdere opdrachtgevers in een jaar
- freelancer kan niet terugvallen op een sociaal vangnet
- bereidt om een factuur te sturen voor geleverde prestaties

Wat is een ZZP'er?

Een zelfstandige zonder personeel, oftewel ZZP'er, is iemand die voor eigen rekening en risico een bedrijf runt. Zonder dat er personeel in dienst is. De rechtsvorm van het bedrijf is meestal een eenmanszaak of BV. ZZP'ers zijn vooral werkzaam in de bouw, de agrarische sector, de ict en de zakelijke dienstverlening.

Wat is een eenmanszaak?

Een eenmanszaak is een 1 persoons bedrijf zonder rechtspersoonlijkheid. Dat wil zeggen dat het bedrijf verbonden is met de ondernemer. Als het bedrijf failliet gaat is de ondernemer dat ook. De ondernemer schrijft zich als eenmanszaak in bij de KvK en kan dan aan de slag. De ondernemer kan nu op naam van zijn eenmanszaak allerlei dingen regelen zoals een bankrekening.

Hier onder een aantal voor en nadelen van een eenmanszaak:

Voordelen eenmanszaak:

- Een eenmanszaak oprichten is niet moeilijk. Er is geen eigen inbreng (lees startkapitaal) nodig en het kan zonder partners.
- De ondernemer kan op naam van het eigen bedrijf zaken doen. Zoals een bankrekening openen, een postbus aanvragen, contracten afsluiten, facturen sturen, etc. De eenmanszaak heeft geen rechtspersoonlijkheid en de ondernemer is zelf aansprakelijk voor alles wat de eenmanszaak doet.
- Een ondernemer kan laten zien dat hij zijn bedrijf serieus neemt. Veel klanten vragen bijvoorbeeld naar een KvK-nummer voordat ze zaken willen doen.
- De ondernemer kan zich inschrijven bij groothandels zoals de Sligro, Makro en Office center.

Nadelen eenmanszaak:

- De ondernemer blijft als privé persoon aansprakelijk voor alles wat de eenmanszaak doet. Als de zaak failliet gaat, is de ondernemer privé ook failliet.
- Wanneer een ondernemer getrouwd is, of een geregistreerd partnership heeft. Kunnen zowel de ondernemer als de partner privé aansprakelijk zijn.
- Het kan lastiger zijn om investeerders te vinden. Zij zullen geld moeten uitlenen, in tegenstelling tot een BV waar een investeerder vrij gemakkelijk een minderheidsbelang in aandelen kan krijgen.

Bron 16: Je Eigen Bedrijf “Een eigen bedrijf starten”

Wat is het verschil tussen Freelancers, ZZP'ers en Eenmanszaak?

Het belangrijkste verschil is dat freelancer en ZZP'er ondernemersvormen zijn. En een eenmanszaak is een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid. Deze termen worden allemaal gebruikt om kleine ondernemers te benoemen. Maar een freelancer is vrijwel altijd een ZZP'er. Dat wil niet zeggen dat een ZZP'er altijd een freelancer is. En de meeste freelancers hebben een eenmanszaak. Dit leidt tot erg veel verwarring, omdat de verschillende termen elkaar overlappen. Maar er zijn nog meer verschillen.

Freelancer of eenmanszaak?

De meeste freelancers kiezen de rechtsvorm eenmanszaak. Dat wil zeggen dat de freelancer de oprichter en de enige eigenaar is van zijn onderneming. Dat betekent nog niet dat de begrippen freelancer en eenmanszaak precies hetzelfde zijn. Er zijn ook freelancers die kiezen voor de rechtsvormen zoals, BV, VOF of Maatschap. En er zijn ook eenmanszaken van ondernemers die geen freelancer zijn. Bijvoorbeeld een eenmanszaak met personeel in dienst.

Freelancer of zelfstandig ondernemer?

Sommige freelancers kiezen liever voor de naam zelfstandig ondernemer dan freelancer. Dit heeft soms als reden dat er een andere status is verbonden aan het begrip zelfstandige ondernemer dan aan freelancer. De inkomsten van een freelancer kunnen door de belastingdienst worden gezien als "winst uit onderneming" of "resultaat uit overige werkzaamheden." Bij winst uit onderneming zijn de freelance werkzaamheden vaak de enige vorm van inkomsten. Dit levert ook fiscale voordelen op zoals



bijvoorbeeld startersaftrek en zelfstandigenaftrek, waardoor een freelancer minder inkomstenbelasting hoeft te betalen. Freelancers van wie de inkomsten worden beschouwd als resultaat uit overige werkzaamheden, combineren bijvoorbeeld hun freelance werkzaamheden met een parttime baan.

Freelancer of ZZP'er?

ZZP'er staat voor Zelfstandige Zonder Personeel. En met freelancers worden meestal professionals in de zakelijke dienstverlening bedoeld zonder personeel in dienst. Freelancers zijn specialisten, en bieden vaak kennis en ervaring in de vorm van diensten aan. Freelancers werken meestal alleen en investeren minder in bedrijfsruimte en bedrijfsmiddelen. Het grote verschil is dat de term ZZP'er meer soorten ondernemers dekt dan freelancer. ZZP'ers zijn bijvoorbeeld kappers en taxichauffeurs. Deze beroepen worden niet gerelateerd aan freelance praktijken.

Maar niet alle zelfstandigen zonder personeel zijn ZZP'ers. Een zelfstandige die een winkel heeft zonder personeel wordt niet als ZZP'er beschouwd. Het is niet helemaal duidelijk aan welke criteria een ZZP'er precies moet voldoen. Er zijn wel een aantal kenmerken, maar deze zijn niet sluitend.

Bron 17: Adecco.nl

H4: Onderzoek - “Ondernemersvormen”

Een ZZP'er:

- Heeft geen personeel in dienst.
- Zit niet in de detailhandel.
- Heeft meerdere opdrachtgevers en wordt betaald per opdracht.
- Heeft geen of slechts in beperkte vorm een eigen bedrijfsruimte.
- Verricht werk dat normaal gesproken meestal in dienstverband wordt verricht.
- Verricht werkzaamheden niet op eigen initiatief, alleen na opdrachtverstrekking.
- Draagt verantwoording voor de eigen werkzaamheden.
- Beperkt zich voor het grootste deel tot het inbrengen van kennis en vaardigheden op eigen vakgebied.
- Investeert niet of nauwelijks in gebouwen, grond, kapitaalgoederen etc.
- Houdt zich niet of nauwelijks bezig met klantenwerving en promotie

Echter lang niet al deze punten kloppen helemaal, en kunnen zeker niet als maatstaf worden gezien voor wat een ZZP'er nu precies is. Het is altijd belangrijk dat de ondernemer voor zichzelf bepaald welke ondernemingsvorm het beste bij hem past.



H4: Onderzoek - “Eigen Onderneming”

4.5. Hoe start men een onderneming?

En dan begint het daadwerkelijk starten van een onderneming. En een goede voorbereiding scheelt vaak een hoop werk achteraf en voorkomt dat er onvoldoende is nagedacht over bepaalde zaken.

Stap 1: Oriëntatie

Het begint allemaal met een concept of idee. De ondernemer heeft iets bedacht waarmee hij zich denkt te kunnen onderscheiden. Het is belangrijk dat er geen overhaaste beslissingen worden genomen. Maar eerst te zorgen dat het concept goed is uitgewerkt. En het kan ook geen kwaad om het te bespreken met een aantal mensen. Zoals collega's, vrienden en familie.

Stap 2: Het ondernemingsplan

Als er eenmaal een goed concept is uitgewerkt, is het tijd voor het ondernemingsplan. In dit plan wordt nagedacht over de haalbaarheid van het concept. Het ondernemingsplan is met name bedoeld voor de ondernemer zelf. Zo krijgt de ondernemer gemakkelijk op een rij wat er allemaal komt kijken bij het starten van een onderneming. Er wordt niet alleen gekeken naar de haalbaarheid van de onderneming. Maar het wordt ook duidelijk waar de kansen en bedreigingen liggen. Bijvoorbeeld is er wel vraag naar je product of dienst? Door middel van een ondernemingsplan geeft de ondernemer aan naar deze zaken gekeken te hebben, en voorkomt hij bepaalde problemen, als gevolg van een slechte voorbereiding.

Wat moet er allemaal in een ondernemingsplan staan?

Persoonlijke informatie:

De ondernemer vertelt iets over zich zelf. Dit zijn zaken als persoonsgegevens, werkervaring, opleiding, motivatie en persoonlijke doelstellingen. Het is belangrijk een duidelijk doel voor ogen te hebben. En het is ook belangrijk om

persoonlijke kwaliteiten en zwaktes in kaart te brengen.

Marketingplan

Een marketingplan helpt om doelstellingen te verwezenlijken. Hier wordt beschreven met welke producten of diensten er winst behaald gaat worden. Ook komt de doelgroep hierbij aan het licht. Het is belangrijk om van te voren een marketingplan op te stellen, dan kan er bij eventuele veranderingen makkelijker op in gespeeld worden.

Zaken die in een marketingplan thuishoren:

- Omgevingsanalyse
- SWOT-analyse
- Marketingstrategie
- Marketingactieplan en doelstellingen
- Feedback en evaluatie
- Omzetprognose

Financieel plan

Naast een marketingplan mag natuurlijk ook een financieel plan niet ontbreken. Zo krijgt de ondernemer inzicht in de kosten die gemaakt zullen worden. De ondernemer stelt voor zichzelf een financieel doel, en krijgt doormiddel van een financieel plan meer inzicht in de haalbaarheid hiervan. Dit wordt gedaan in een exploitatiebegroting.

Organisatie

Een ander belangrijk punt is het bepalen van de organisatie. Wat is de rechtsvorm van de nieuwe onderneming? Welke naam wordt er gekozen? Welke verzekeringen zijn er nodig? Welke vergunningen zijn er nodig om het bedrijf te starten? Dit zijn allemaal zaken waar goed over nagedacht moet worden, en moeten worden gemeld aan de belastingdienst. Er zullen ook algemene voorwaarden opgesteld moeten worden, waaraan voldaan moet worden bij het leveren van producten of diensten.

Andere zaken die belangrijk zijn, werk en privé

gescheiden houden. Veel ondernemers hebben de droom een onderneming te starten en onafhankelijk te worden. Een onderneming starten is echter vaak een flinke inbreuk op het privé leven van een ondernemer, en het is daarom belangrijk dat er goede afspraken gemaakt worden met het gezin en de familie. Daarnaast is het belangrijk hulp te vragen als er zaken niet duidelijk zijn die in het ondernemingsplan horen.

Stap 3: Inschrijven bij de Kamer van Koophandel (KvK)

De derde stap die genomen dient te worden is het inschrijven bij de KvK. Sinds 2008 is het ook mogelijk dat eenmanszaken bij hun inschrijving, meteen hun btw-identificatienummer krijgen. Voor 2008 moesten ondernemers ook bij de belastingdienst terecht om een BTW-nummer op te vragen.

Waarom inschrijven bij de KvK?

Het is verplicht dat een startende ondernemer zich inschrijft bij de KvK. Dit bevordert de rechtszekerheid bij het zaken doen. Als ondernemer wil je bijvoorbeeld weten wie er aansprakelijk is in het geval van een faillissement.

Wat moet er komen te staan in het handelsregister van de KvK?

- De omvang van de onderneming
- Alle adressen van Nederlandse ondernemingen en rechtspersonen
- Het telefoonnummer, e-mail adres of correspondentieadres
- De privéadressen van de eigenaar, vennoot, bestuurder, commissaris of gevolmachtigde van de onderneming
- De gegevens van de nevenvestigingen
- De curator, bij een faillissement
- Eventuele andere ondernemingen op hetzelfde adres

Wie moet zich inschrijven bij de KvK?

Alle ondernemingen en rechtspersonen in Nederland moeten zich inschrijven in het handelsregister van de KvK, dit is wettelijk verplicht.

Wanneer moet er ingeschreven worden?

Vanaf een week voor de start tot een week na de start van een nieuwe onderneming, dient er ingeschreven te worden.

Inschrijven bij de KvK

Dit is eigenlijk heel eenvoudig. De ondernemer gaat naar de KvK bij hem of haar in de regio. Er dient een geldig legitimatiebewijs meegenomen te worden. Op de site van de KvK staan alle nodige formulieren die ingevuld moeten worden. Aan de inschrijving bij de KvK zijn ook kosten verbonden. Deze kosten zijn afhankelijk van de gekozen rechtsvorm, vestigingsplaats en het aantal personeelsleden.

Bron 3: Kamer van Koophandel, KVK.nl

Stap 4: Huisvesting

Er is natuurlijk altijd een plaats nodig waar een ondernemer gaat werken. Dit kan zijn thuis in een eigen kantoor. Maar als een ondernemer bijvoorbeeld een winkel wil beginnen, kan dit niet zomaar vanuit thuis gedaan worden. Er moet gekeken worden naar het bestemmingsplan voor de ruimte. Alle eisen waaraan de huisvesting moet voldoen, moeten goed worden uitgezocht. En dan is het natuurlijk nog belangrijk welke eisen de ondernemer zelf stelt. De ondernemer moet voor zichzelf bepalen of het wel verstandig is om vanuit huis te werken. Is er niet te veel afleiding bijvoorbeeld.

Stap 5: Het kiezen van een rechtsvorm

Er zijn verschillende rechtsvormen die een bedrijf kan hebben. Belangrijk hierbij is dat de ondernemer de rechtsvorm kiest die het beste bij de nieuwe onderneming past. Komen er samenwerkingen met anderen? Wat brengen eventuele partners mee aan arbeid, goederen, geld of goodwill?

Zodra dit bekend is kan er een rechtsvorm gekozen worden zonder rechtspersoonlijkheid:

- Eenmanszaak
- VOF
- CV
- Maatschap

Of rechtsvormen met rechtspersoonlijkheid:

- BV
- NV
- Coöperatie
- Vereniging
- Stichting

Stap 6: Verzekeringen

Er zijn tal van verzekeringen die een ondernemer kan afsluiten. Een ondernemer moet daarbij goed kijken welke verzekering noodzakelijk is, en welke overbodig. Verzekeringen die met gezondheid en ziekte te maken hebben behoren tot de belangrijkste. Als de financiering bij een bank geregeld is, kan deze eisen een verzekering bij hen af te sluiten. Zoals verzekeringen die te maken hebben met de inboedel, ziekte, rechtsbijstand etc.

Stap 7: De financiering

Om een bedrijf te kunnen runnen is een goede financiering nodig. Er kan door de ondernemer geld geleend worden, of naar financiële partners gezocht worden. Het is dan belangrijk om een goed financieel plan te hebben. Het wordt zo makkelijker om derden te overtuigen geld te investeren in de onderneming. Het vinden van derden is echter niet altijd even eenvoudig. Er moet een overtuigend verhaal zijn en een goed netwerk met contacten.

Stap 8: Personeel

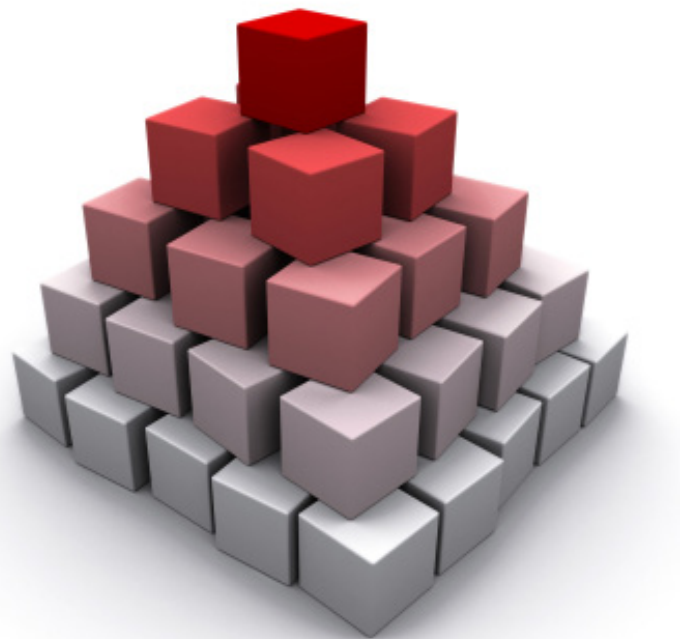
Wanneer er personeel wordt aangenomen brengt dit consequenties met zich mee. Er moet bijgehouden worden welke bedragen er zijn ingehouden en betaald. Dit moet worden gemeld aan de belastingdienst. Daarnaast is personeel

inhuren nooit makkelijk, mensen moeten gemotiveerd en aangestuurd worden. Het is dan ook belangrijk om te kijken of het rendabel is personeel in te huren, en welke voor en nadelen dit allemaal met zich meebrengt.

Stap 9: Administratie

Het is verplicht om administratie bij te houden binnen een bedrijf. Alle basisgegevens die elektronisch of op papier worden vastgelegd, dienen 7 jaar te worden bewaard. Onroerend goed gegevens moeten tien jaar bewaard worden. Uiteindelijk moet de ondernemer kunnen zien hoeveel btw er aan de belastingdienst moet worden afgedragen. Alle uitgaven en ontvangsten moeten worden bijgehouden, net als privégebruik van goederen en diensten.

Bron 6: Start Bedrijf.nl "Ondernemer worden?"



H4: Onderzoek - “Valkuilen”

4.6. Valkuilen voor startende ondernemers

Het is nu duidelijk hoe iemand een onderneming kan starten. Maar er zijn ook een hoop zaken die mis kunnen gaan. De zogenaamde valkuilen, dit zijn een aantal factoren die aangeven waardoor een onderneming kan falen. De helft van de bedrijven die worden opgezet halen de vijf jaar niet volgens de KvK.

Volgens een onderzoek van Kluwer en de KvK zijn er een aantal valkuilen, waar ondernemers vaak mee te maken krijgen bij het starten van een onderneming. In het onderzoek van Kluwer worden deze valkuilen opgesplitst in vier groepen:

- Valkuilen van de ondernemer
- Valkuilen in de bedrijfsvoering
- Valkuilen in de financiën en administratie
- Valkuilen met personeel

In het onderzoek van de KvK worden alleen de tien meest belangrijke valkuilen benoemd, waar op het vaak mis loopt. Beiden onderzoeken bevatten echter dezelfde valkuilen, en gaven een goed beeld van de zaken die mis kunnen gaan binnen een onderneming.

De belangrijkste valkuilen zijn:

1. Onduidelijke afspraken

Als er geen duidelijke afspraken gemaakt worden kan dit voor conflicten zorgen. Een ondernemer kan dit voorkomen door bijvoorbeeld algemene voorwaarden vast te leggen. Met een eventuele zakenpartner kunnen afspraken worden vastgelegd in een VOF-contract.

2. Geen rekening houden met de Belastingdienst

Een ondernemer ontvangt bruto-bedragen van klanten. Later moet daar nog belasting over betaald worden. Dit kan problemen opleveren wanneer hier geen rekening mee gehouden wordt. Het is dan verstandig als een ondernemer alvast wat geld opzij legt.

3. Wanbetalers

Wanbetalers kunnen klanten zijn die te laat betalen. Of zelfs helemaal niet betalen. Hierdoor komt de ondernemer in financiële problemen. Het is dan belangrijk om een zogenaamd debiteurenbeleid te voeren.

4. Geen netwerk

Het hebben van goede contacten of netwerken kan van vitaal belang zijn bij het krijgen van opdrachten. Het is ook nuttig om lid te zijn van een ondernemersgroep of club. Zo kan een ondernemer bij vragen gemakkelijk andere ondernemers raadplegen. En met een groot netwerk is de kans op succes alleen maar groter.

5. Te weinig klanten

Het hebben van te weinig klanten kan betekenen dat er ook te weinig inkomsten zijn. Ondernemers moeten altijd op zoek zijn naar nieuwe potentiële klanten. Dit heeft ook weer te maken met het hebben van een goed netwerk. Zo wordt het makkelijker om klanten te vinden.

6. Te krappe begrotingen

Om aanspraak te kunnen maken op financiering moet er een financieel plan gemaakt worden. Dit plan moet gebaseerd zijn op haalbare inschattingen. De ondernemer moet dit plan ook regelmatig bijwerken om een reële begroting over te houden.

7. Tegenvallende verkoop

Een tegenvallende verkoop is een van de meest vervelende zaken die een ondernemer kan overkomen. Dit kan allerlei oorzaken hebben zoals concurrentie, een daling in de vraag naar het product, slechte promotie etc. Het is belangrijk voor een ondernemer om in goed contact te zijn met de klanten en zelfs de concurrentie. Zo speelt de ondernemer in op de laatste ontwikkelingen in de markt.

8. Gebrekkige administratie

Het bijhouden van de administratie speelt een belangrijke rol in iedere onderneming. Wanneer dit niet gebeurd kunnen er problemen met de fiscus ontstaan. Ondernemers zien vaak erg op tegen de administratie, het kan dan verstandiger zijn om een boekhouder in te huren. Dit scheelt vaak een hoop stress. Wanneer een ondernemer zelf de administratie doet, is het verstandig dit op dagelijkse basis te doen. Zodat de administratie zich niet opstapelt en een “rompslomp” wordt.

9. Slecht voorraadbeheer

Het beheren van de voorraden binnen een bedrijf zijn van groot belang voor het resultaat. Te veel voorraad hebben kost geld. Maar bij een te kleine voorraad krijgt een ondernemer te maken met leveringsproblemen. Iedere ondernemer moet voor zijn bedrijf ontdekken wat de meest efficiënte keuzes zijn.

10. Onbegrip van het thuisfront

Een eigen bedrijf kost met name in het begin veel tijd en energie. Als daar ook nog een druk gezinsleven bij komt kijken, kan dit veel stress veroorzaken. Bij de voorbereiding is het verstandig voor een ondernemer om goed te kijken welke gevolgen een eigen bedrijf heeft voor het thuisfront.

Al de bovengenoemde valkuilen kunnen er toe leiden dat een nieuwe onderneming het niet lang vol houdt. Opvallend is dat veel van de valkuilen met een goede voorbereiding te voorkomen zijn. Dit is waar het ondernemingsplan voor is bedoeld.

De meest opvallende valkuil met betrekking tot Cofounder.nl is die van “Geen Netwerk.” Het hebben van een netwerk kan in veel ondernemingen van cruciaal belang zijn bij het vinden van klanten. Maar ook om met andere ondernemers te overleggen indien er vragen zijn. En om vergelijkingsmateriaal te hebben met de eigen onderneming. Wanneer er geen netwerk is, kan dit invloed hebben op de inkomsten. En uiteindelijk op de gehele onderneming.

Bron 6: Start Bedrijf.nl “Ondernemer worden?”

H4: Onderzoek - “Concurrentie”

4.7. Is er plaats voor Cofounder.nl?

Een belangrijke vraag die beantwoord diende te worden, luidde: Is er plaats voor Cofounder.nl? Oftewel, bestaan er al soortgelijke websites als Cofounder.nl. En zo ja, wat zijn de voor en nadelen van deze websites. Welke factoren maken deze websites tot een succes en kunnen als een bron van inspiratie dienen voor Cofounder.nl. Het was van groot belang deze zaken te onderzoeken om een succesvol concept te kunnen bedenken voor de nieuwe website, en om de doelgroep iets nieuws te kunnen bieden wat er nog niet is.

Er is een selectie gemaakt van websites op basis van een aantal criteria. De onderstaande websites kwamen hoog in google tijdens het zoeken naar ondernemer sites. Het zijn stuk voor stuk websites die proberen ondernemers te helpen, maar op een geheel eigen wijze. Daarnaast trokken deze websites veel bezoekers, en hebben een groot aantal leden.

Website: Startendeondernemers.nl

Beschrijving: Op deze website kunnen startende ondernemers zichzelf en hun bedrijf presenteren. Ze kunnen deelnemen aan allerlei onderwerpen over het starten van een onderneming. En zo antwoord krijgen op vragen en nieuwe contacten op doen. Ondernemers voorzien elkaar van advies en delen ervaringen met elkaar.

Voordelen: Snel advies, het opdoen van nieuwe contacten, duidelijke interface

Nadelen: Je weet niet altijd hoe betrouwbaar het advies is

Website: 100ondernemers.nl

Beschrijving: 100ondernemers.nl biedt de mogelijkheid aan ondernemers om een vraag te stellen die met ondernemen te maken heeft. Wanneer deze vraag door 100 ondernemers beantwoord is, dus 100 meningen telt. Zal deze vraag nader bekeken worden door een expert, en zal hij zijn visie geven.

Voordelen: Het levert leuke discussies op, je ontmoet nieuwe contacten op een andere manier

Nadelen: Iedereen kan zijn mening geven, het duurt vaak lang voordat er 100 antwoorden zijn gegeven.

Website: Startbedrijf.nl

Beschrijving: Deze site biedt hulp bij het starten van een onderneming. Zaken als een ondernemingsplan, marketingplan en nog veel meer zaken komen hier aan het licht. Startbedrijf.nl neemt op een overzichtelijke manier met je door hoe je een eigen onderneming begint, en welke valkuilen er zijn.

Voordelen: Veel nuttige informatie

Nadelen: Weinig interactie met de gebruiker

Website: Higherlevel.nl

Beschrijving: Dit forum is een van de grootste in zijn soort in Nederland. De gedachte achter dit forum is dat ondernemers elkaar helpen om naar een hoger niveau te komen. Door te discussiëren over zaken als administratie, valkuilen, problemen etc. helpt higherlevel.nl ondernemers met vragen. Het forum wordt gefinancierd door het Ministerie van Economische zaken.

Voordelen: Veel gebruikers, goedgekeurd door het Ministerie van Economische zaken

Website: Inzakengaan.nl

Beschrijving: Inzakengaan.nl belicht vooral de financiële kant van een onderneming starten. Het geeft uitgebreid tips en adviezen over alles wat je moet weten over financiën binnen een onderneming en het beheren daarvan.

Voordelen: Zeer uitgebreide stukken over financiële zaken

Nadelen: Geen interactie, het design is niet meer van deze tijd

Website: Starteenonderneming.nl

Beschrijving: Deze website helpt bij het vinden van adviseurs en ondernemers, op basis van locatie en bedrijfstak.

Voordelen: Makkelijk systeem

Nadelen: Weinig ondernemingen

De bovenstaande websites zijn met name gebaseerd op vraag en antwoord. Ze zijn vooral bedoeld om een nieuwe ondernemer van advies te voorzien. En vragen te beantwoorden daar waar nodig. Dit heeft als voordeel dat ervaren ondernemers hun succes kunnen delen met starters. Maar dit is tegelijkertijd ook een nadeel, want hoe weet een bezoeker van een website wie betrouwbaar is en wie niet?

De Lay-Outs van de verschillende sites zijn vaak eenvoudig en overzichtelijk. Er is gelijk te zien waar het over gaat. Bijvoorbeeld op de site van 100ondernemers.nl is de lay-out helemaal aangepast aan de gebruiker. De navigatie is duidelijk, er is een duidelijke uitleg van hoe alles in zijn werk gaat. En het design is simpel en leid niet te veel af van de inhoud.

Maar een website die helpt bij het vinden van een business-partner of samenwerkingsverbanden is er niet. In ieder geval niet met dit als hoofddoel. Startendeondernemers.nl biedt wel de mogelijkheid voor een ondernemer om zijn bedrijf te presenteren, en op die manier eventueel in contact te komen met een toekomstige partner. Maar het hoofddoel van deze website is het laten presenteren van bedrijven, en niet zozeer het gericht zoeken naar een partner.

The image displays three screenshots of Dutch business websites. The first screenshot is for 'StartendeOndernemers.nl', showing a forum layout with a sidebar of user profiles and a main area of questions and answers. The second screenshot is for 'HigherLevel.nl', featuring a clean, modern design with a navigation bar and a central content area. The third screenshot is for '100Ondernemers.nl', which has a green-themed interface with a prominent search bar and a list of questions and answers.

H4: Onderzoek - “Enquête”

4.8. Enquête met Ondernemers

Er is ook een enquête gehouden met een vijftiental ondernemers. Deze ondernemers waren afkomstig van een forum voor ondernemers (higherlevel.nl), waar de enquête in eerste instantie op stond, maar verwijderd werd in verband met privacy. De groep ondervraagden is representatief omdat deze uit zowel startende als ervaren ondernemers bestaat, met volstrekt verschillende leeftijden. Dit zijn zowel mannen als vrouwen geweest. De enquête diende om nog vragen te beantwoorden die niet duidelijk uit het onderzoek naar voren zijn gekomen. Of om conclusies uit het onderzoek te bevestigen en een eenduidiger beeld te krijgen.

Alle ondervraagden zijn persoonlijk benaderd, en gevraagd of zij interesse hadden om een vragenlijst in te vullen die betrekking had op hen zelf. Een groot voordeel van het persoonlijk benaderen van de ondernemers was het leren kennen van deze mensen, en de feedback was een stuk betrouwbaarder. Deze vragenlijst mochten zij vervolgens anoniem online invullen.

Uit de enquête kwamen een aantal belangrijke zaken naar voren die van belang zijn voor Cofounder.nl:

- *Het grootste deel van de ondervraagden is actief in de dienstensector*
- *De bron die het meeste wordt gebruikt bij het zoeken naar informatie voor het starten van een onderneming is internet.*
- *64% van de ondervraagden heeft wel eens een ondernemer site bezocht*
- *De inhoud van een ondernemer site is het belangrijkste onderdeel*
- *Een groot deel van de ondervraagden maken gebruik van social media als Twitter, Facebook en LinkedIn*
- *Het merendeel van de problemen bij het starten van een onderneming, waren volgens de ondervraagden te wijten aan een slechte voorbereiding.*

De enquête bevestigde voor het grootste deel de conclusies uit andere onderzoeken. Er zijn zaken die met name belangrijk zijn voor de website Cofounder.nl. Zoals dat de inhoud het belangrijkste is op een ondernemer website en dat het grootste deel van de ondervraagden actief is in de dienstensector. Deze zaken helpen bij het inrichten en bouwen van de site.

Aan de antwoorden bij de laatste twee vragen was duidelijk te zien dat iedere ondernemer uniek is. De vragen luiden:

- *Als je nu nog een onderneming zou starten, wat zou je dan anders doen?*
- *Welke tip zou je nieuwe startende ondernemers willen meegeven?*

Bij deze vragen kwamen volstrekt verschillende antwoorden. De ondernemers die al een tijdje bezig zijn, waren er zo uit te halen. Maar wat wel duidelijk naar voren kwam, is dat een goede voorbereiding ontzettend belangrijk is. Iets wat veel starters nog onderschatten in het begin.

(Voor meer details, zie de Bijlage B, Onderzoeksverslag, Blz. 27)

H4: Onderzoek - “Conclusies”

Conclusies

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden waren er een aantal deelvragen opgesteld.

Wie wordt de doelgroep van Cofounder.nl?

Uit het onderzoek kwamen een aantal belangrijke zaken naar voren. De doelgroep van Cofounder.nl bestaat uit startende ondernemers. En dit is een ontzettend brede groep waarbij de gemiddelde leeftijd op 39 jaar ligt. Deze leeftijd ligt zo hoog, omdat veel ondernemers pas starten na dat ze jaren voor een baas hebben gewerkt. En het voor velen nu tijd is voor wat anders of een droom verwezenlijken die er al langer was. Nog steeds blijven er veel ondernemers uit andere landen toestromen naar Nederland. Omdat er vermoedelijk nog steeds een ideaalbeeld van het westen bestaat in verschillende landen.

Naast alle demografische gegevens over deze groep. Hebben deze mensen hebben veel interesses en verschillen, maar ook een aantal belangrijke overeenkomsten. Ze doorlopen allemaal het proces wat “ondernemen” heet. En hebben allemaal verschillende beweegredenen voor het beginnen van een eigen onderneming. Zoals bijvoorbeeld onafhankelijkheid.

Hoe start men een onderneming?

Er komt veel op een starter af. Allereerst zijn er de verschillende ondernemersvormen en rechtspersoonlijkheden, freelancer, ZZP'er en eenmanszaak. De ondernemer moet zelf bepalen welke ondernemingsvormen hij kiest, en vervolgens bepalen welke rechtsvorm hierbij past. Welke voor en nadelen kleven hier aan? Een goede voorbereiding is belangrijk. Daar voor is het ondernemingsplan bedacht. Hier worden een hoop zaken in opgenomen die de haalbaarheid van de onderneming testen. En een hoop problemen worden voorkomen op de langere termijn, door een goed ondernemingsplan te schrijven.

Wat zijn de valkuilen bij het starten van een onderneming?

Toch zijn er veel valkuilen waar ondernemers mee te maken krijgen. De belangrijkste hiervan voor Cofounder.nl is “Geen Netwerk.” Dit houdt in dat ondernemers moeite hebben om partners en samenwerkingsverbanden te vinden bij het starten van hun onderneming. Terwijl er wel veel evenementen bestaan voor ondernemers om met anderen in contact te komen, zoals de Regio Business dagen in Eindhoven, en de Entrepreneursdag van de KvK. Deze evenementen zijn bedoeld om ondernemers bij elkaar te brengen en te stimuleren samen te werken. Dit is precies waar Cofounder.nl bij kan gaan helpen. En het is dus ook een bestaand probleem voor veel ondernemers waarbij ze hulp kunnen gebruiken.

Hoe is de doelgroep te bereiken?

Social Media is een steeds groter groeiende trend onder ondernemers. Sociale netwerken als Twitter, Facebook, Hyves en LinkedIn worden al gebruikt door ondernemers om met elkaar in contact te komen. En zijn bij uitstek geschikt om een nieuwe website voor ondernemers, als Cofounder.nl, te promoten. Bovendien zijn deze sociale netwerken vaak gratis in gebruik, en worden er API's vrijgegeven.

Ondernemers zijn ook actief op andere websites en fora die met ondernemen te maken hebben. Hier voorzien ze elkaar vaak van adviezen. Het grootste ondernemers forum van Nederland Higherlevel.nl is daar een uitstekend voorbeeld van.

Wat voor websites bestaan er al?

Er bestaan al tal van websites voor ondernemers. Dit zijn forums zoals Higherlevel.nl waar ondernemers elkaar van advies voorzien, en vragen beantwoorden. Of sites die ondernemers helpen bij een specifiek probleem zoals de financiën. Maar de belangrijkste conclusie is dat er in Nederland nog geen website bestaat, die als hoofddoel heeft nieuwe partnerships en samenwerkingsverbanden te creëren. En zoals al eerder genoemd bestaat er nog steeds een valkuil voor veel ondernemers die hier mee te maken heeft.

H4: Onderzoek - “Aanbevelingen”

Wat de bestaande adviesites wel doen is ondernemers bij elkaar brengen in een online community, en van advies voorzien. Dit doet iedere site geheel op eigen wijze. Een forum is bij uitstek geschikt om vragen te beantwoorden en feedback te krijgen. De verschillende vergeleken sites hebben wel een duidelijke overeenkomst. De lay-out is simpel en overzichtelijk, en daardoor gebruiksvriendelijk.

Hoofdvraag: “Hoe kan Cofounder.nl ondernemers zo effectief mogelijk helpen bij het starten van een nieuwe onderneming?”

De nieuwe website voor Cofounder.nl moet als uitgangspunt hebben: het bij elkaar brengen van ondernemers, en het opzetten van nieuwe partnerships en samenwerkingsverbanden. Het moet geen adviesite worden waarbij alleen informatie wordt verstrekt over ondernemen. Hier zijn al genoeg voorbeelden van, en het zou geen enkele meerwaarde hebben om er nog een toe te voegen. De lay-out moet overzichtelijk en gebruiksvriendelijk zijn. Met een duidelijke navigatie, die niet te veel afleidt van het hoofddoel van de website. Het design moet hier volledig bij aan sluiten, en vooral rustig zijn.

Aanbevelingen Cofounder.nl

Op basis van het onderzoek volgen hier een aantal aanbevelingen om van de nieuwe website een succes te maken:

Doelgroep

Uit het onderzoek is duidelijk naar voren gekomen dat ondernemers in ontzettend veel sectoren actief zijn. De nieuwe website zal zich dan ook moeten richten op ondernemers uit de dienstensector. Omdat vooral in deze sector veel vraag is naar het vinden van nieuwe business-partners en contacten. Een belangrijk kenmerk van de dienstensector is het contact met de klant, en met de concurrentie.

Duidelijk concept

Er moet een duidelijk en helder concept zijn. Cofounder mag in essentie geen adviesite worden. Maar kan zich beter gaan richten op het samen brengen van ondernemers.

Navigatie en gebruiksvriendelijkheid

Gebruiksvriendelijkheid is enorm belangrijk. In het onderzoek is gebleken dat veel ondernemer sites een erg simpele opzet hebben. De navigatie is duidelijk en spreekt vaak vanzelf. Een overzichtelijke lay-out zorgt er bovendien voor dat bezoekers terug keren naar de website. Het design komt hierbij op de tweede plaats. Natuurlijk mag de website er verzorgd uit zien, maar het belangrijkste is de gebruiksvriendelijkheid.

Wordpress

Wordpress is een open source web applicatie die oorspronkelijk was bedoeld om een gebruiker zijn eigen blog te laten beheren. Maar tegenwoordig is wordpress steeds verder uitgebreid door de gebruikers en bekend bij het grote publiek. Het is daarom mogelijk met behulp van wordpress snel een website op te zetten met een werkend CMS systeem. Dit kan aan de hand van verschillende plugins. Wel belangrijk is dat de gebruiker niet direct in aanraking komt met de backend van wordpress. Maar het idee heeft op een normale website te zijn.

Promotie

Wanneer de website eenmaal is opgeleverd en werkt, kan er met promotie begonnen worden. In het onderzoek is naar voren gekomen dat ondernemers actief zijn op verschillende social media. Cofounder.nl zou hier op in kunnen spelen door bijvoorbeeld een eigen facebook pagina aan te maken, volgers op twitter te attenderen op nieuws van de website en via linkedin het netwerk verder uit te breiden. Daarnaast bestaat er ook nog de mogelijkheid om op verschillende ondernemer fora en websites te adverteren. Of met deze websites linkruilen aan te gaan.

H5: Concept & Productontwikkeling

5.1. Het Concept

Tijdens het onderzoek kwamen een aantal belangrijke zaken aan het licht. Het is gebleken dat starters moeite hebben met het vinden partners en samenwerkingsverbanden. Een ander belangrijk punt is dat er nog geen site in Nederland bestaat die zich volledig focust op het stimuleren hier van. Het nieuwe concept van Cofounder.nl moet hier dus op in gaan spelen. En een manier vinden om startende ondernemers te stimuleren.

Het Concept van Cofounder.nl

De nieuwe website van Cofounder.nl heeft als doel: Het creëren van nieuwe netwerken en samenwerkingsverbanden. De website gaat dit doen door ondernemers samen te laten werken aan projecten. De projecten staan bij Cofounder centraal. En een ondernemer kan op de website op zoek gaan naar de geschikte business-partner die hem kan helpen verder te komen in een project.

Op de website kan een project geplaatst worden waarbij de gebruiker aangeeft op zoek te zijn naar een investeerder, freelancer of project-partner. Vervolgens kunnen geïnteresseerden direct reageren op een project. En op deze simpele wijze komen ondernemers met elkaar in contact. En helpen ze elkaar verder te komen met hun bedrijf. Bovendien kunnen succesvolle samenwerkingen herhaald worden, en tot langdurige samenwerkingen leiden.



De gehele website wordt gemaakt in wordpress. Maar het is de bedoeling dat de gebruiker het idee heeft op een normale website te zijn. En dus niet direct met de backend van wordpress te maken krijgt. Daarnaast krijgt de website een simpele navigatie die zich volledig focust op het zoeken naar projecten aan de hand van verschillende categorieën. En dit alles in een simpele lay-out waarbij gebruiksvriendelijkheid centraal staat.

De Doelgroep van Cofounder.nl

De doelgroep van Cofounder.nl bestaat uit startende ondernemers en ervaren ondernemers uit de dienstensector. Deze groep bestaat uit mannen en vrouwen, met een gemiddelde leeftijd van 39 jaar.

Inkomsten

De service van Cofounder.nl zal in eerste instantie gratis zijn. Lid worden van de site is gratis. Gebruikers kunnen gratis projecten plaatsen en reageren. Op korte termijn zullen er geschikte adverteerders gevonden worden, die willen adverteren op de website door middel van banners en tekstlinks.

Op de lange termijn kan er gekeken worden naar een betaalde service om bepaalde projecten meer te laten opvallen. Denk hierbij aan een zelfde systeem als marktplaats.nl hanteert. En uiteindelijk zal het mogelijk zijn dat de website wordt verkocht.

Testfase

In de testfase zal de website door de doelgroep zelf getest gaan worden. Om er zo achter te komen wat er nog verbeterd moet worden, welke features er nog ontbreken en of de website helemaal naar wens werkt. Deze feedback kunnen de test gebruikers kwijt op een forum. Dit forum zal daarna tevens gaan dienen als het forum van Cofounder.nl. Hier kunnen gebruikers in de toekomst ervaringen delen en met elkaar in contact komen buiten de projecten om.

Promotiefase

Nadat de testfase is afgerond en de nodige verbeteringen zijn aangebracht, is het tijd om Cofounder.nl te gaan promoten. Hierbij zullen social media een grote rol gaan spelen. Cofounder.nl krijgt zijn eigen facebook pagina en zal terug te vinden zijn op twitter. Via twitter zullen de nieuwste projecten worden getweet en verspreid naar andere ondernemers. Bovendien zijn deze services gratis.

Een andere gratis vorm van promotie is het linkruilen met websites. Cofounder.nl zal links ruilen met websites als dezzpgids.nl en andere business-gerelateerde sites. Daarnaast is het ook nog mogelijk om te adverteren op andere websites die goed bezocht worden door middel van banners en tekstlinks.

Concept Voorbeelden:

Voorbeeld 1:

"Iemand heeft een bedrijf in taalcursussen en zoekt nog docenten om verschillende talen te doceren. Op Cofounder.nl kan iemand dan een oproep plaatsen waarbij wat meer wordt verteld over de samenwerking. Vervolgens kan er bij interesse worden gereageerd door een mogelijke kandidaat."

Voorbeeld 2:

"Een webdesigner is bezig met een website, maar zoekt nog een specialist op het gebied van web-marketing om de promotie van de website te verzorgen. En eventueel een vaste samenwerking op lange termijn. De webdesigner plaatst dit project op Cofounder.nl en komt vervolgens in contact met een aantal geschikte kandidaten."

5.2. Realisatie & Implementatie

Om de website van Cofounder.nl te kunnen realiseren, is er gebruik gemaakt van wordpress. Gebruiks-vriendelijkheid en een overzichtelijke lay-out waren van groot belang om het concept om te kunnen zetten naar nullen en enen. De gehele site lijkt sterk op een soort banenmarkt, maar dan om te helpen bij het vinden van een business-partner.

In zijn totaliteit benaderd Cofounder ondernemers op een andere manier dan dat ze gewend zijn van de huidige bestaande websites. Cofounder probeert ondernemers niet voor de zoveelste keer van advies te zien. Maar vooral te helpen in het vinden van de geschikte business-partner. De site moet echt iets bij gaan dragen aan het vinden van business-partners en samenwerkingsverbanden. En het zou mooi zijn als het ondernemers daadwerkelijk verder helpt met langdurige contacten.

Navigatie

De navigatie van de site is anders dan de ondernemer sites die nu bestaan. De navigatie is namelijk volledig gericht op het zoeken van een geschikte business-partner. Dit begint bij de eerste navigatie balk. Hier zijn alle verschillende categorieën te vinden in de dienstensector:

- Alles
- Commercieel
- Communicatie
- Design
- Educatie
- Financieel
- ICT
- Management
- Marketing
- Multimedia
- Overig
- Techniek
- Transport

De tweede navigatie balk richt zich op het type business-partner die een gebruiker zoekt:

- Alles
- Investeerder
- Freelancer
- Project-Partner

Alles	Commercieel	Communicatie	Design	Educatie	Financieel
Alles	Investeerder	Freelancer	Project-Partner		
Marketeer gezocht voor Muziek-Event (voorbeeld)					
Music2Dance					
Grafisch Designer (voorbeeld)					
Design & Co.					
PHP / MySQL programmeur					
AVK Media					
Grafisch Designer / Ontwerper (voorbeeld)					
Reclame Inc.					
Allemaal					
ABC Inc.					
weergeven 5 of 5 posities					

Op deze manier is het voor een gebruiker gemakkelijk en overzichtelijk om snel een business-partner te vinden. En wanneer deze er niet tussen staat. Kan een gebruiker ook zelf een oproep plaatsen door rechts op de “vind het hier” knop te drukken

5.3. Functies & Ontwerp

Wanneer de gebruiker zelf iets wil plaatsen op Cofounder.nl of wil reageren op een project, krijgt hij of zij te maken met een aantal functies. Hier worden kort de belangrijkste functies beschreven:

Registratie

Registreren is geheel gratis. Een gebruiker hoeft alleen een gebruikersnaam, e-mail adres en wachtwoord in te geven en krijgt dan vervolgens een e-mail ter bevestiging. Belangrijk is de overzichtelijkheid van de pagina's. Op geen enkel moment tijdens het registreren krijgt een gebruiker te maken met de backend van wordpress. Dit voorkomt veel verwarring.

Inloggen

Met de login gegevens kan ingelogd worden op Cofounder.nl. Dit is tevens ook de login informatie voor het forum, de gebruiker wordt daar automatisch lid van.

The screenshot shows the Cofounder.nl website interface. At the top, the logo features a stick figure holding a megaphone next to the word 'cofounder'. The tagline reads: "Helpt U bij het vinden van de geschikte Business-Partner!". Navigation links include: Alles, Commercieel, Communicatie, Design, Educatie, Financieel, ICT, Management, Marketing, Multimedia, Overige, Techniek, and Transport. A link for 'Login of Registeren' is in the top right.

The main content area is titled 'Inloggen of Registreren' with the subtext 'Nog geen lid van Cofounder.nl? Registreer u dan snel gratis!'. It is divided into two sections:

- Inloggen:** Contains input fields for 'Gebruikersnaam' and 'Wachtwoord', both marked as 'VERPLICHT'. A link for 'Wachtwoord vergeten' and an 'Inloggen' button are also present.
- Registreren:** Contains input fields for 'Gebruikersnaam', 'E-mail', and 'Wachtwoord', all marked as 'VERPLICHT'. A 'Registreren' button is at the bottom right of this section.

On the right sidebar, there is a section 'Bent u op zoek naar een business-partner? Of zoekt u iemand die u kan helpen bij een project? Cofounder helpt!' with a 'Vind het hier!' button. Below this is 'Het Laatste Nieuws' featuring three news items with headlines, snippets, and links. At the bottom of the sidebar is a 'twitter' widget with the text 'Join the conversation' and 'Volg ons op' with Facebook and Twitter icons.

Project Plaatsen

Meteen na het inloggen komt de gebruiker terecht bij de pagina om een nieuw project aan te maken. Hier kunnen een aantal zaken worden aangegeven:

- Type business-partner (*investeerder, freelancer of project-partner*)
- Categorie (*in welke sector zoekt de gebruiker iemand*)
- Projectnaam / titel
- Omschrijving (*een omschrijving van wat er verwacht wordt van iemand*)
- Bedrijfsnaam
- Project Locatie
- Vaardigheden (*welke vaardigheden moet iemand bezitten*)
- Tags (*zoekwoorden die te maken hebben met het project*)
- Deadline (*eventuele deadline van het project*)

Daarnaast kan ook worden aangegeven welke reactie gewenst is. Iemand kan aangeven een aantal zaken te willen weten van een potentiële business-partner. Zoals bijvoorbeeld werkervaring, motivatie of zelfs een CV. Een CV kan dan later worden geüpload. Wanneer alle velden correct zijn ingevuld wordt het project geplaatst op de site en kunnen potentiële business-partners reageren. Wanneer iemand dit doet ontvangt de gebruiker vanzelf bericht via e-mail.

Ik zoek een	Freelancer	▼	VERPLICHT
Categorie	Design	▼	VERPLICHT
Project Naam / Titel	PHP / MySQL programmeur		VERPLICHT
Omschrijving Vul zo gedetailleerd mogelijk in wat het project in houdt.	Gezocht iemand met ervaring in PHP / <u>MYSQL</u>		VERPLICHT

Reageren op een Project

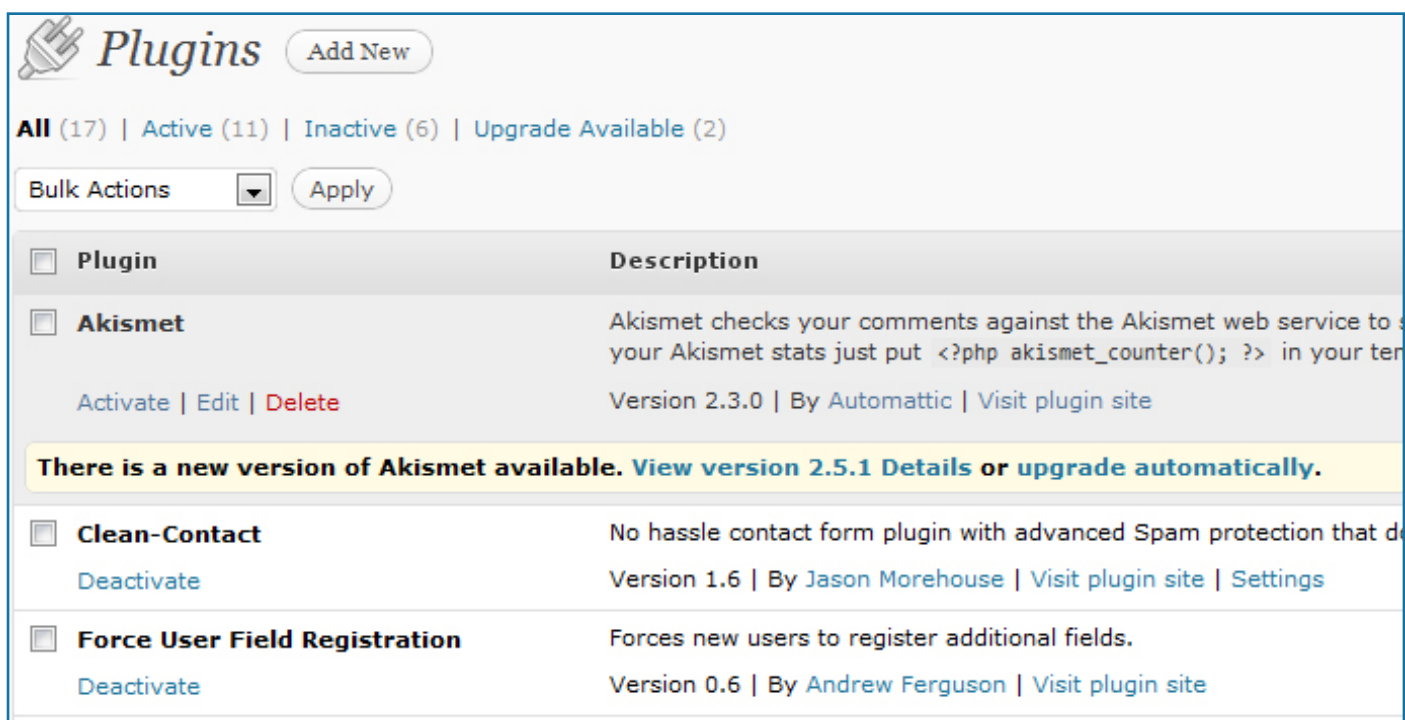
Door op een project te klikken op de homepage, kan er meteen via Cofounder.nl een reactie worden gestuurd bij interesse. Door de naam, e-mail, eventuele CV en toelichting in te vullen kan er gereageerd worden. Hiervoor hoeft een gebruiker zich niet te registreren.

Forum

Er moet natuurlijk een plek zijn op Cofounder.nl waar de gebruikers feedback kwijt kunnen. Want om van de site een succes te maken is het belangrijk goed te luisteren naar de doelgroep. Het forum dient ook als de plek voor gebruikers om eventueel verder met elkaar in contact te komen. Een groot voordeel is dat gebruikers geen extra account hoeven aan te maken om in te loggen op dit forum. Dat maakt het gemakkelijker om te reageren.

Plugins

De website maakt gebruik van verschillende plugins om alles te laten werken. Een van de belangrijkste is de anti-spam plugin genaamd Akismet. Deze voorkomt dat er spam op de site terecht komt in de vorm van reacties op berichten. Andere plugins hebben te maken met social media. Twitter tools is een plugin die er voor zorgt dat een nieuw topic op de site direct naar de twitter account van Cofounder wordt gestuurd.



☐	Plugin	Description
☐	Akismet	Akismet checks your comments against the Akismet web service to keep your Akismet stats just put <code><?php akismet_counter(); ?></code> in your template files. Activate Edit Delete Version 2.3.0 By Automattic Visit plugin site
There is a new version of Akismet available. View version 2.5.1 Details or upgrade automatically.		
☐	Clean-Contact	No hassle contact form plugin with advanced Spam protection that doesn't require a database. Deactivate Version 1.6 By Jason Morehouse Visit plugin site Settings
☐	Force User Field Registration	Forces new users to register additional fields. Deactivate Version 0.6 By Andrew Ferguson Visit plugin site

Huisstijl & Vormgeving

Er is gekozen voor een simpele huisstijl waarin de kleur blauw voortdurend terug komt. Dit is ook in het logo verwerkt. Het logo is een mannetje wat met een koffer staat te zwaaien. Dit mannetje staat symbool voor een ondernemer, die klaar is voor een uitdaging. De gehele site is zo simpel mogelijk ontworpen. Alles is er op gericht om het de gebruiker zo gemakkelijk mogelijk te maken. En tegelijkertijd het overzicht te behouden.

Pagina's

De website bevat ook een aantal pagina's waar informatie is te vinden over Cofounder.nl. Op de Nieuws pagina komen de laatste nieuwe items van de site aan bod. Bij "Over Ons" is te vinden waarom Cofounder.nl is opgezet en hoe de site in het werk gaat. En via het Forum en de Contact pagina kunnen vragen gesteld worden.



"Helpt U bij het vinden van de geschikte
Business-Partner!"

Ingelogd als **Tester1** | [Logout](#)

Alles Commercieel Communicatie Design Educatie Financieel ICT Management Marketing Multimedia Overige Techniek Transport

Alles **Investeerder** Freelancer Project-Partner

Zoeken



Marketeer gezocht voor Muziek-Event (voorbeeld)

Amsterdam

Dec 27

Music2Dance

Grafisch Designer (voorbeeld)

Rotterdam

Dec 27

Design & Co.

PHP / MySQL programmeur

Overal

Dec 27

AVK Media

Grafisch Designer / Ontwerper (voorbeeld)

Eindhoven

Dec 27

Reclame Inc.

Allemaal

Maastricht

Nov 22

ABC Inc.

weergeven **5** of **5** posities

Bent u op zoek naar een business-partner? Of zoekt u iemand die u kan helpen bij een project? Cofounder helpt!

Vind het hier!

Het Laatste Nieuws



nrc Gbagbo en Ouattara gaan gesprek aan
<http://goo.gl/fb/wh8v1>
10 minutes ago · reply



deheadlines Schoonmaakster vindt dode foetus in vliegtuig: MANILLA - Een schoonmaakster deed in een vliegtuig op de Filipijn...
<http://bit.ly/f6SLzp>
14 minutes ago · reply



NedDagbl Coen Moulijn overleden: ROTTERDAM - Dat ook: Johan Crujff ooit voor Feyenoord speelde, maakt ze in Rotterdam nie...
<http://bit.ly/euZwZq>
30 minutes ago · reply

twitter

Join the conversation

Volg ons op



All Rights Reserved © Cofounder.nl 2010 - 2011

[Plaats een project!](#) [Nieuws](#) [Over ons](#) [Forum](#) [Contact](#) [Links](#)



H6: Trajectbeschrijving

Om tot een goed eindresultaat te kunnen komen heb ik de opdracht onder verdeeld in een aantal fases.

Opstartfase

In de opstartfase is er begonnen met het maken van een goed plan van aanpak. In dit plan zijn de doelstellingen, onderzoeksvraag en mijn planning samengesteld. Het was van te voren duidelijk dat er met 20 weken een strakke planning nodig was. Het was belangrijk om een realistische planning te maken. En dit is goed gelukt. Natuurlijk veranderen er af en toe zaken gedurende het proces, maar door hier van te voren rekening mee te houden, leverde dit geen grote problemen op. Tijdens het gehele proces was er een duidelijk beeld van wat er moest gebeuren, en welke milestones er behaald dienden te worden. Het Plan van Aanpak is zeker een meerwaarde geweest. Dit alles was ook zeker nodig. Omdat er in het begin niks was behalve de domeinnaam Cofounder.nl. Alles moest nog bedacht worden voor deze website, van de doelgroep tot en met het concept.

Onderzoeksfase

Het onderzoek was een van de belangrijkste onderdelen in het opzetten van Cofounder.nl. Het onderzoek was verdeeld in een aantal deel onderzoeken, die de hoofdvraag en deelvragen moesten gaan beantwoorden. Namelijk in een Doelgroep, Markt en Resourceonderzoek. Maar al vrij snel werd duidelijk dat deze onderzoeken elkaar overlaptten. Gaandeweg ontstond er een beter beeld van waar de antwoorden te vinden waren.

Omdat het onderzoek met name uit desk en fieldresearch bestond, is er ook contact gezocht met verschillende instanties zoals de KvK. En je krijgt dan niet altijd iemand te spreken die je zo goed mogelijk probeert te helpen. Want wanneer er naar cijfers gevraagd werd, kwamen er in eerste instantie oude cijfers aan het licht. Na meerdere malen te hebben geïnformeerd, werden de juiste cijfers vrijgegeven.

Om de doelgroep beter te leren kennen is er gezocht op verschillende fora voor ondernemers. En is er geprobeerd alles te bekijken vanuit de ogen van een ondernemer. Het werd duidelijk dat “startende ondernemers” een enorm brede groep mensen is. En dat het onmogelijk was om voor al deze mensen te bepalen wat hun hobby’s, geloofsovertuiging etc. is. Hiervoor zou er een grootschalig onderzoek nodig hebben, wat veel tijd zou opslokken die er niet was. In plaats daarvan is er gekeken welke gemeenschappelijke eigenschappen deze mensen hadden.

Er is letterlijk geprobeerd in de huid van een starter te kruipen door zelf te kijken hoe je een onderneming begint. Alle stappen die een starter doorloopt zijn doorlopen, en het werd duidelijk dat er veel op een starter af komt. De rechtsvormen, het ondernemingsplan, de financiën en alle valkuilen waar je gemakkelijk in kunt vallen, kwamen aan het licht. Toen groeide ook het besef wat voor doorzettingsvermogen er komt kijken bij het starten van een onderneming.

Er is gezocht op het internet en gesproken met ondernemers, en er is uiteindelijk nog een enquête gehouden om eenduidige antwoorden te krijgen. Ook hierbij kwamen drempels voor. Zo mocht er op een forum voor ondernemers (Higherlevel.nl) niet zo maar een enquête geplaatst worden, in verband met de privacy. En een deel van het onderzoek, over de crisis en ondernemers, bleek uiteindelijk weinig op te leveren. Maar uiteindelijk heeft het onderzoek de gestelde vragen beantwoord, en zijn er een aantal belangrijke conclusies uitgekomen voor Cofounder.nl.

Analysefase

In de analysefase is er begonnen de conclusies om te zetten naar een concept voor Cofounder.nl. Dit is in goed overleg gegaan met de bedrijfsbegeleider. Het was van groot belang om goed te omschrijven wat het doel is van de website. En wat er moet gebeuren om dit doel te bereiken. Het mocht geen te ingewikkelde website worden, maar moest makkelijk in gebruik zijn en vooral overzichtelijk voor de gebruikers. Het uiteindelijke concept moest vooral zo eenvoudig mogelijk zijn, en ruimte bieden om in te toekomst uit te breiden.

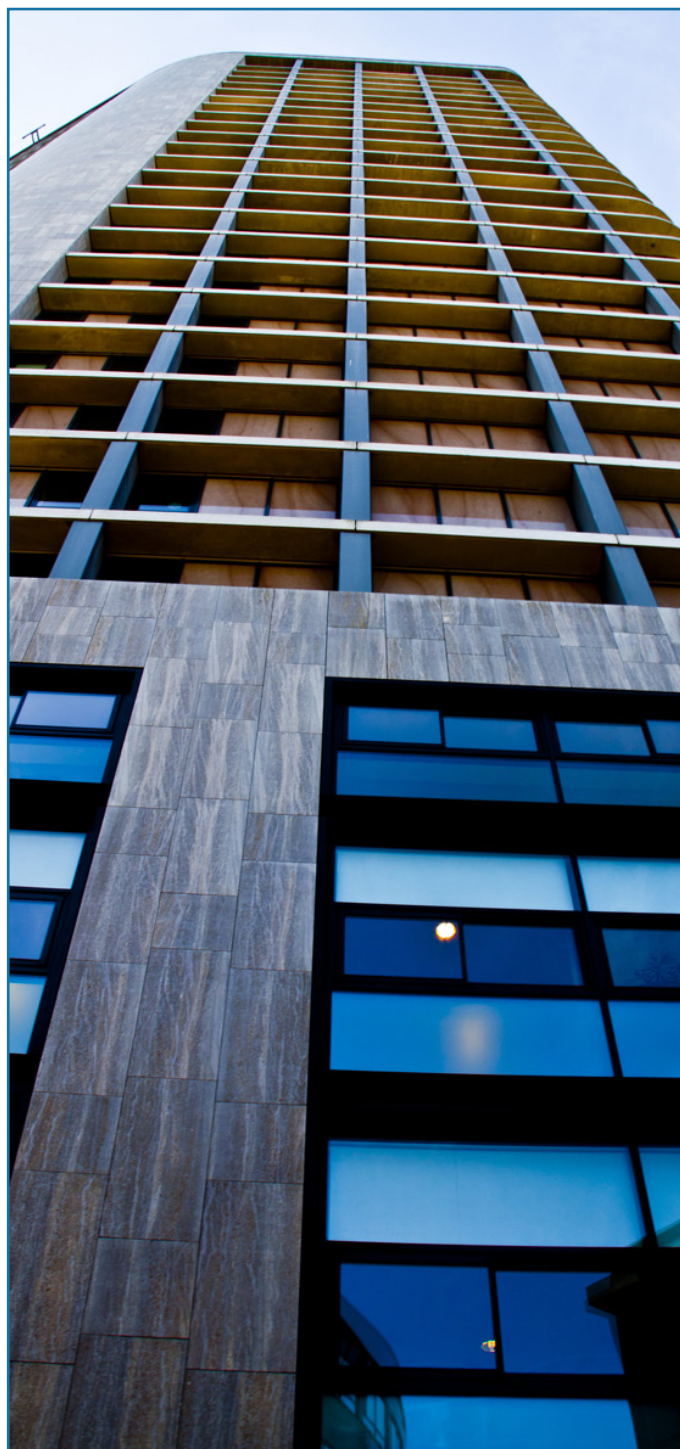
Testfase & Realisatiefase

Nadat er een concept was bedacht voor Cofounder.nl, ontstond er een vrij goed beeld van hoe de website er uit moest komen te zien. En hoe dit aangepakt zou worden. De uitdaging zat hem hier vooral in om wordpress goed te laten werken met een aantal functies in PHP. En het tegelijkertijd te laten lijken alsof de website helemaal niet met wordpress werkt. Hiervoor moest de backend van wordpress omzeild worden om de gebruiker het gevoel te geven op een normale website te zitten.

De lay-out diende vooral heel erg duidelijk en vanzelfsprekend zijn. Het moest zo eenvoudig mogelijk worden voor een gebruiker om te kunnen vinden wat hij of zij zoekt. De gehele website is er op gericht om snel een business-partner te helpen vinden. Dat betekend ook dat de navigatie meer een sorteervilter is geworden, die verschillende categorieën filtert en het gemakkelijker maakt dingen te vinden.

Het forum leverde een aantal problemen op. Het moest mogelijk zijn om met dezelfde account in te loggen op de website en het forum. Het hebben van twee accounts voor een website schiet natuurlijk niet op. Uiteindelijk was hier een plugin voor beschikbaar, die aanpasbaar was naar wens.

In de testfase zal moeten blijken wat er nog meer verbeterd moet worden aan Cofounder.nl. Deze kon nog niet in de scriptie worden opgenomen, omdat deze nog niet geheel was afgerond bij het schrijven hier van.



H7: Reflectie

Deze stageperiode is voor mij ontzettend leerzaam geweest. Ik heb de afgelopen periode ontzettend veel gedaan en ik kijk er met een goed gevoel op terug. Maar laat ik bij het begin beginnen. Wanneer je aan een afstudeerstage begint weet je dat je na twintig weten met resultaten moet komen. Ik ben er achter gekomen dat een goede voorbereiding het halve werk is. Deze voorbereiding bestond er voor mij persoonlijk vooral uit een goed plan van aanpak te schrijven. Ik heb hier ontzettend veel gehad gedurende de hele stage periode.

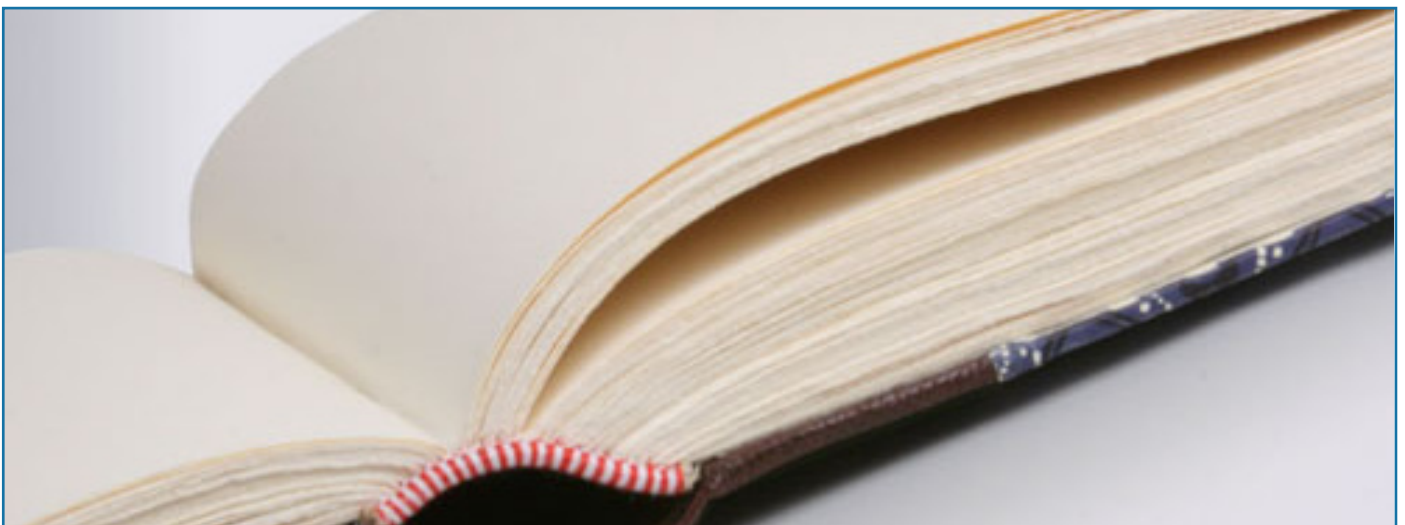
Het begon al met het formuleren van onderzoeksvragen en doelstellingen. Gedurende het hele project merkte ik dat ik vaak het plan van aanpak opnieuw raadpleegde, om te kijken of ik nog op het juiste spoor zat. De planning was ook van cruciaal belang. En dan met name het feit dat ik in het verleden nog wel eens een planning schreef "omdat het moest." Heb ik deze keer een realistische planning voor mezelf gemaakt waarin het mogelijk was mijn doelstellingen te halen. Natuurlijk verandert er ook wel eens wat, maar door hier van te voren al rekening mee te houden heb ik altijd een duidelijk beeld gehad waar ik mee bezig was, en waar ik naartoe moest. Het boek van Roel Grit heeft me daar ook bij geholpen.

In het begin was er niet meer dan alleen de domeinnaam Cofounder.nl. Ik moest hier alles

nog voor gaan uitdenken en in kaart brengen. Wie zou mijn doelgroep gaan worden? Hoe is deze te bereiken? Wat voor bestaande websites waren er al? Wat ging het concept worden? Om al deze vragen te kunnen gaan beantwoorden was er een onderzoek nodig.

Toen ik eenmaal mijn onderzoek startte, merkte ik al vrij snel dat niet alle informatie voor het oprapen ligt. Ik wilde graag een enquête houden op een groot ondernemers forum, omdat ik wist dat mijn doelgroep daar actief was. Helaas mocht ik die enquête niet zo maar houden, in verband met de privacy. En ook overheidsinstanties zijn niet altijd even behulpzaam als dat zij op hun website claimen. Pas na meerdere telefoontjes naar de KvK en MKB Servicedesk kreeg ik uiteindelijk de cijfers die ik wilde hebben. Maar dat is dan ook wel weer leerzaam. Je moet af en toe wat doorzettingsvermogen tonen om je doelstellingen te bereiken.

Het onderzoek heeft me inzicht gegeven in wat een starter allemaal doormaakt tijdens het starten van zijn / haar onderneming. Ik stond er dan ook van te kijken wat er allemaal op je af komt. En met het enorme aantal zaken waar je rekening mee moet houden als starter. Verder zaten er in het onderzoek ook een aantal zaken die achteraf gezien wat minder nut hadden. Het leek mij persoonlijk interessant om te kijken wat de crisis voor impact had op ondernemers.



Maar al vrij snel merkte ik dat dit niet van belang was voor Cofounder.nl en dat dit te veel kostbare tijd opslokte.

Toen het onderzoek er eenmaal op zat was het niet moeilijk voor me om een concept te bedenken voor Cofounder.nl. De uitdaging zou hem meer gaan zitten in deze website zo duidelijk mogelijk en doelgericht te gaan maken. Ik wilde eerst een functioneel ontwerp gaan maken, en dit uitgebreid testen. Maar ik merkte dat ik dan in tijdnood zou gaan komen. Daarom heb ik besloten om de belangrijkste functies van de website al te maken, en deze te gaan testen met de gebruikers. Om op die manier feedback te krijgen. En zodat de website gereed was aan het einde van mijn stage.

Ik merkte wel duidelijk verschillen tussen de theorie en praktijk. Op school wordt nog wel eens aan je keuzes getwijfeld, en worden er vragen gesteld over hoe je dingen aanpakt. Ik merkte dat ik bij AVK Media het vertrouwen kreeg om zelf keuzes te maken. Natuurlijk wel in overleg, maar er werd op vertrouwd dat ik bepaalde zaken wist, en met problemen om kon gaan. En dat gaf me een goed gevoel. Ik vind ook dat je in de praktijk wat doelgerichter aan het werk bent. En dat is me goed bevallen. Het werken bij AVK Media was dan ook een positieve ervaring.

Voor de toekomst van Cofounder.nl is het van belang dat de website goed gepromoot wordt. Hier ga ik zelf ook nog bij helpen. En ik denk dat de website zeker een succes kan worden, vanwege de simpele uitstraling en doelgerichte werkwijze.

Nawoord

De afgelopen twintig weken heb ik bij AVK Media de kans gekregen stage te lopen. En om te werken aan een leuke opdracht die tegelijkertijd ook erg leerzaam was. De weken zijn voorbij gevlogen. Dit was ons van te voren op de Fontys al verteld, maar wanneer je dan daadwerkelijk stage aan het lopen bent lijkt de tijd nog veel harder te gaan.

Het was leuk om vanuit niets een website voor Cofounder.nl op te zetten. Dit heeft me heel veel inzicht gegeven in het onderzoek doen en het bedenken van een duidelijk concept. Ik wil Andrej Kalinin hiervoor bedanken. Hij heeft me begeleid tijdens het hele proces. En de vrijheid gegeven om met eigen ideeën te komen. Ik ben dan ook dankbaar dat ik bij AVK Media stage heb gelopen.

Verder wil ik ook mijn begeleider van school bedanken, Luciënne Wijgergangs. Voor de goede duidelijke feedback op mijn producten. En voor vragen en overleg, kon ik ook altijd bij haar terecht.

Met deze scriptie is het hopelijk duidelijk geworden wat mij de afgelopen twintig weken heeft bezig gehouden. En hoe ik dit proces heb doorlopen. De wereld van ondernemers was voor mij ook iets nieuws. Maar ik vond het wel erg boeiend om met eigen ogen te zien hoe deze mensen uit het niets iets opbouwen. En er dan een succes van weten te maken. Hopelijk is dit ook het geval bij Cofounder.nl.

Bronnen & Literatuurlijst

Evenementen:

- De Regio Business dagen in Eindhoven

Instanties:

- De Kamer van Koophandel
- MKB Servicedesk

Literatuur:

- Project Management door Roel Grit
- Startersprofiel 2009 KVK

Websites:

Bron 1: www.startendeondernemers.nl

Bron 2: <http://www.vzzp.nl/>

Bron 3: Een onderzoek gehouden door de Kamer van Koophandel "Valkuilen voor startende ondernemers" gepubliceerd op http://www.kvk.nl/bedrijf_starten/aan_de_slag/valkuilen_voor_startende_ondernemers/ in 2010

Bron 4: <http://zzp-nederland.nl>

Bron 5: KvK (2009) "Startersprofiel 2009" gepubliceerd op <http://www.kvk.nl> in april 2010

Bron 6: Start Bedrijf.nl "Ondernemer worden?" gepubliceerd op <http://startbedrijf.nl/artikel/hoe-word-je-ondernemer-met-een-eigen-bedrijf> datum onbekend

Bron 7: NL EVD Internationaal "Ondernemen en Eenzaam" gepubliceerd op <http://forum.evd.nl/index.php?board=12;action=display;threadid=32923> 23 augustus 2010

Bron 8: <http://www.deondernemer.nl/kennisbron/artikel/193992/Valkuilen-voor-startende-ondernemers.html>

Bron 9: <http://www.businessbox.nl>

Bron 10: <http://www.ondernemeninternet.nl>

Bron 11 : Een onderzoek gehouden door Kluwer "Valkuilen voor startende ondernemers" gepubliceerd op <http://deondernemer.nl> dinsdag 6 april 2010

Bron 12: www.e-quality.nl/starterstudent

Bron 13: Certificaat Ondernemerschap "Competenties van de ondernemer" gepubliceerd op <http://www.certificaatondernemerschap.nl/certificaatondernemerschap/competentiesvandeondernemer.php> datum onbekend

Bron 14: Peter Langenkamp "Ben ik een ondernemer?" gepubliceerd op <http://www.plbv.nl/wordpress/en/eigenschappen-van-een-ondernemer/> datum onbekend

Bron 15: <http://www.higherlevel.nl>

Bron 16: Je Eigen Bedrijf "Een eigen bedrijf starten" gepubliceerd op <http://www.je-eigen-bedrijf.nl> datum onbekend

Bron 17: <http://www.adecco.nl>

Bijlagen

Op de DVD zijn de bijlagen te vinden. Deze bevatten:

- A. Plan van Aanpak
- B. Het volledige en uitgewerkte onderzoek
- C. De digitale bijlage: PDF Handleiding Cofounder.nl
- D. Scriptie Digitaal
- E. Overige