

Do's en don'ts technostarters

Do's

1. Verken eerst de markt (haalbaarheid) voordat je start met ontwikkelingen. Peil de behoefte in de markt voor je product / dienst, breng de concurrentie in kaart en bepaal je voorsprong op de concurrentie.
2. Plan vooraf; bepaal de strategie van je bedrijf en verwoord dit in een businessplan. Completeer het plan vervolgens met realistische financiële prognoses waaruit de haalbaarheid en de financieringsbehoefte blijkt.
3. Bij het aantrekken van financiering; vooraf een weloverwogen financieringsprofiel opstellen. Wat wil je dat de financier naast geld nog meer inbrengt, zoals kennis, netwerk en klanten.
4. Richt je niet op één grote klant maar op meerdere zodat je een gespreid risico hebt. Veelal geldt het 20/80 principe, 20% van je klanten zorgt voor 80% van je omzet.
5. Zoek voor de productontwikkeling partners / producenten die geloof hebben in je plan en investeren in ontwikkeling zodat zij mede het risico dragen.
6. Ondernemen vraagt om een brede kennis zoals: techniek, ontwikkeling, productie, marketing, financiën, personeel, kwaliteit en fiscale en juridische vraagstukken. Bouw een kwalitatief complementair management team op en vul eventuele leemtes aan door bijvoorbeeld een goede boekhouder en een juridisch adviseur in te huren.
7. Indien je samen met partners een bedrijf opricht, dienen vooraf de afspraken helder te zijn verwoord in contracten. Zodat er achteraf bijvoorbeeld geen problemen komen bij een eventueel vertrek.
8. Zoek het dichtbij, focus is essentieel. Bouw eerst een sterke basis op met je nieuwe ontwikkelde product voordat je start met nieuwe productontwikkelingen en markten.
9. Zorg voor een groot netwerk! Ga regelmatig naar netwerkbijeenkomsten en zorg dat je bedrijf in een aantal steekwoorden neerzet (de zogenaamde elevator pitch).
10. Wees voorbereid op het onverwachte: monitor continue de omgeving en je resultaten en neem tijdig corrigerende maatregelen.

Don'ts

1. Start met ontwikkelen zonder dat er een marktonderzoek is uitgevoerd en de behoefte aan jouw product of dienst is vastgesteld.
2. Het niet kunnen aangeven wat het voordeel van de klant is indien hij/zij jouw product of dienst aanschaft.
3. Aangaan van verplichten zoals huurcontracten, zonder dat de financiering geregeld is.
4. Blijven doorontwikkelingen (perfectionisme) terwijl het product al marktrijp is.

5. Wanbetalers: Geen voorfinanciering in rekening brengen bij een grote order en de facturen te laat versturen.
6. Valse verwachtingen, bijvoorbeeld door geen rekening te houden met eventuele risico's en alleen uitgaan van het positieve scenario.
7. De markt een slecht werkend prototype laten zien, een slechte eerste indruk is niet meer weg te poetsen.
8. Onduidelijke afspraken: Zijn alle belangrijke afspraken op papier vastgelegd met bijvoorbeeld geldverstrekkers en compagnons?
9. Niet kostenbewust werken (mooie lease auto's) en financiering zien als omzet.
10. Gebrekkige administratie: Eén keer per jaar de cijfers (resultaten bekijken) zodat er geen tijdige sturing is.