

STUOP Wie wordt de beste student-ondernemer?

Wat nou leven van je stufi?

Sommige studenten zijn **geen luie zuiperds**, maar beginnen hun eigen bedrijf. Zie hier de vijf **finalisten** van de Studenten Ondernemersprijs die volgende week wordt uitgereikt.

Edward Deiters
Eveline Domevscek
...

Belasting-EHBO voor zzp'ers



Jeroen Hanekamp (25)
Bedrijf: Ficusus
Sinds: januari 2009
Studeert: Rechten
Website: www.ficusus.nl

Tijdens mijn studies werkte ik als ambulance-chauffeur en kwam ik veel in aanraking met artsen die als zzp'er werkten. Die klaagden vaak over problemen met hun belasting-aangifte. We merkten dat veel van hen een beetje bang zijn voor de Belastingdienst. Bang om aftrekposten te missen, maar ook om de boel fout in te vullen.

Samen met mijn compagnon Jan-Willem Snoeker ben ik toen ondergedoken in de universiteitsbibliotheek en hebben we de hele wet op de inkomstenbelasting uitgeplozen om voor zzp'ers alle voordelen te kunnen pakken. Uit eigen middelen hebben we toen met een programmeur Ficusus opgezet.

Het resultaat is onder meer de Ficsulator, een fiscaal rekenprogramma, dat online eenvoudig de vragen stelt die een belastingadviseur ook zou stellen. Min het uurtarief natuurlijk. Zzp'ers moeten zich één keer registreren en kunnen dan het programma invullen, waarna de Ficsulator direct gratis laat zien wat het betreffende maximale belastingvoordeel is.

Het komt neer op een direct toepasbaar belastingadvies met alle relevante aftrekposten, vrijstellingen en

voordeelregelingen. Een en ander kost met 125 euro een fractie van een gewone belastingadviseur.

Aan onze Ficsulator willen we binnenkort FicsBook koppelen. Dat is een online 'look, feel and use'-boekhoudprogramma. Hierin kan de zzp'er heel simpel zijn inkomsten en uitgaven invullen. Hij ziet ze dan direct terug in boekhoudkundig verantwoord overzichten.

Met één druk op de knop kan de zzp'er vervolgens zijn btw-aangifte doen, de balans of winst- en verliesrekening bekijken, een factuur maken of de kilometerregistratie bijhouden.

We zijn in maart 2010 live gegaan en het begint nu te lopen. Voor de eerstvolgende aangifte, in september, hebben we al zo'n 750 à 800 aanmeldingen. En daar komen nu dagelijks gemiddeld 20 à 25 nieuwe zzp'ers bij.

Over vijf jaar verwacht ik dat we groot zijn. Onze eerste prognose is voor eind 2013. Dan doet 5 procent van de 1.000.000 zzp'ers hun belasting- en boekhouding bij Ficusus. Daar hoort een omzet bij van rond de 12,5 miljoen euro. ●



Verdienen aan de nieuwste skate-rage



Abel Vegter (27)
Bedrijf: Street-Surfing BNIX
Sinds: juli 2007
Studeert: Economie
Website: www.streetsurfing.nl

'Het Waveboard – een skateboard bestaande uit twee 'deckplates' die afzonderlijk te bewegen zijn – zag ik voor het eerst tijdens een wakeboardwedstrijd in de VS. Ik heb er toen één meegenomen naar Nederland. Gewoon omdat ik hem gaaf vond, niet om er iets zakelijks mee te doen. Maar ik kreeg ontzettend veel reacties van mensen die het board ook gaaf vonden. Ik moest nog een stage-opdracht bedenken voor mijn derde jaar van de studie commerciële economie dus besloot ik die rond de verkoop van Waveboards te doen.

Ik dacht er misschien 'een paar' te verkopen. Maar dat werden containers vol. Toen ben ik bij investeerders gaan aankloppen en heb ik de licentie voor Nederland aangevraagd.

Achteraf is het verbazingwekkend hoe gemakkelijk dat in 2007 ging. Het is natuurlijk een mooi product, en ook de bank was snel overtuigd. Het was nog nét de goede periode om

een lening te krijgen.

Wel bleef de verkoop in de eerste twee jaar achter, en bleek de opstart allesbehalve eenvoudig. Dat we toch redelijk snel een fenomeen in gang

'Ik dacht er een paar te verkopen, maar het werden containers vol.'

Abel Vegter, Streetsurfing BNIX

hebben gezet, komt vooral doordat we de Waveboards bekend hebben gemaakt met gratis lessen op basis- en middelbare scholen.

Ook dat ging vrij soepel. De scholen hadden door dat het goed is voor de kinderen, waveboards gemakkelijk te leren is en de kinderen het ook echt leuk vinden. Maar vooral 'gratis' bleek hierin het *magic word*. Mijn zes



werknemers en ik geven zelf les en laten vervolgens de boards en helmen een week lang op school zodat ze zelf kunnen oefenen.

We hebben nu contact met bijna 2000 scholen. Onze Waveboards liggen in 300 individuele winkels en bijna 2000 winkelketens. Van de 'acceptabele' omzet kan ik mijn werknemers en mijzelf goed betalen. Maar

daar werken we dan ook allemaal meer dan fulltime voor.

Met mijn studie is het bijna niet te combineren. Mijn laatste jaar duurt nu al bijna drie jaar. In 2013 ben ik klaar, dat is tenminste mijn doel. En in de tussentijd brengen we nieuwe Waveboards en een Wavescooter op de markt. ●



Goed excuus

Dwaal je wel eens af met je gedachten, en mis je de helft van een gesprek? Dan kun je nu de schuld geven aan 'algalolven', die info in je hersenen blokkeren.



Koppie koppie

Een Poolse man kwam er pas na vijf jaar achter dat hij een kogel in zijn hoofd had. Toen het schot gelost werd, voelde hij niet meer dan een klap op z'n kop.



Aanvallûh!

Een Australische docente heeft wel een erg merkwaardige manier van lesgeven. Ze gaf haar klas de opdracht een terreuraanslag voor te bereiden.

eBay, maar dan net even anders



Melvin Tercan
(25)
Bedrijf: Tinypay.me
Sinds: december 2009
Studie: Computer Science en Business Administration
Website: www.tinypay.me

'Sinds 2005 run ik met een aantal medestudenten een eigen bedrijf dat websites maakt. Dat is echt uurtje-factuurwerk, vandaar dat we een keer tijdens de lunch begonnen te brainstormen over iets ergaast. Iets spannends.

Zo kwamen we op het idee voor een website waar je supergemakkelijk dingen kan verkopen. Dat is Tinypay. me geworden. Daar kan iedereen binnen 60 seconden een fysiek of digitaal product te koop aanbieden en betalingen hiervoor ontvangen.

Daarnaast bieden we de mogelijkheid om je Facebook- en Twittervrienden op de hoogte te houden van de producten die je verkoopt. Zo kun je optimaal gebruikmaken van je bestaande netwerken om je producten kenbaar te maken.

Het heeft eigenlijk wel iets weg van eBay of Marktplaats, maar dan zonder al dat inschrijfgedoe en die biedingen. Het duurste wat tot nu toe via onze site te koop is gezet is een huis van 2,5 ton in Frankrijk. Onlangs zette ook een Nederlander zijn BMW

bij ons op de site. Maar je hebt bijvoorbeeld ook een Rus die zijn typemachine aanbiedt of iemand die om de site uit te proberen een papieren koffiebekertje voor 70 cent te koop aanbiedt.

We doen niet aan plaatsingskosten, alleen als je je product daadwerkelijk verkoopt houden we 5 procent in van de verkoopprijs. Alle betalingen gaan gewoon via Paypal, dus mocht er iets misgaan dan regelen zij dat het goed komt.

We begonnen Tinypay.me eind 2009 eigenlijk als een soort experiment en zijn nu al wereldwijd bezig. Daar zijn we best een beetje trots op. Onze dienst wordt momenteel al in meer dan 130 landen gebruikt en blogs en lokale media in meer dan 30 landen hebben al over ons geschreven.

Het aantal gebruikers groeit met enkele duizenden per maand. Weet je wat misschien wel het allermooiste is? We hebben dit alles bereikt zonder ook maar één cent aan marketing en reclame uit te geven! ●



Rechtenstudente met twee fashionbedrijven



'Welke vrouw houdt nou niet van accessoires en sieraden? Ikzelf natuurlijk ook, dus toen ik besloot te gaan ondernemen, was het snel duidelijk wat ik wilde verkopen. Ik bedoel, het hadden ook autobanden kunnen zijn, maar dit ligt me net wat meer.

Mijn moeder werkt als textielagent. Met haar ging ik vaak mee toen ik nog heel jong was. De contacten met klanten, de inkoop, ik vond het enorm interessant.

Toen ik in 2007 met mijn webwinkel Capricci – Italiaans voor iets heel graag willen hebben – begon, heb ik het merk Disney Couture benaderd omdat ik dat graag wilde verkopen. Ik bleek de eerste die dat merk op de Nederlandse markt bracht.

Ook ben ik de tassenlijn van de actrice Mischa Barton gaan verkopen. Vanaf het begin ging het snel. Bijna sneller dan ik aankon. Er moest snel

een iDEAL-betaalsysteem en een winkelwagentje op de site komen. Vanaf het eerste jaar maak ik winst. Omdat er enorm veel vraag was naar Disney

'Ik bleek de eerste die dat merk op de Nederlandse markt bracht.'

Morena van den Wittenboer, Capricci

Couture, ben ik naar Disney gestapt met de vraag of ik distributeur voor dit merk in Nederland kon worden.

Met succes. Disney wilde overigens wel de garantie dat er een bepaald deel jaarlijks zou worden afgenomen, dus heb ik mijn vader gevraagd de helft van het startkapitaal te financieren. Zo ontstond mijn

tweede bedrijf: Modish Fashion Trading. Dat zat eigenlijk niet in de planning want ik had net geregeld dat ik een half jaar in Rome zou gaan studeren.

Dus heb ik het allebei gedaan. Dat ging goed. Ik ben het afgelopen half jaar wel regelmatig teruggekomen uit Rome en heb iemand ingehuurd die het inpakken voor me deed. Tuurlijk kan ik naast mijn bedrijven en studie rechten mijn vrienden niet zo vaak zien als ik zou willen en elke dag in de kroeg hangen. Maar dat is niet anders.

Nu wil ik vooral verder doorgroeien. Ik heb achtduizend unieke bezoekers in de maand en zo'n tien aankopen per dag. Over twee jaar wil ik een fysieke winkel openen, uitbreiden binnen Europa en het aantal merken vergroten. Nee, ik ben nog lang niet klaar. ●



Morena van den Wittenboer
(22)
Bedrijf: [Capricci](http://Capricci.nl)
Sinds: mei 2007
Studeert: Rechten
Website: www.capricci.nl

Haal je viool niet in de winkel maar online



Zlata Brouwer
(24)
Bedrijf: [Zlata Strijkinstrumenten](http://ZlataStrijkinstrumenten.nl)
Sinds: juni 2008
Studeert: Bedrijfseconomie, Conservatorium
Website: www.vioolspelen.nl

'Toen ik op mijn vijftiende mijn eerste viool uit Tsjechië haalde, begon het te kriebelen. Ik dacht: ik zou die violen ook kunnen verkopen. Ondernemen zat er dus wel in, maar ik wist nog niet hoe en wat.

Tot zo'n 2,5 jaar geleden. Toen gaf ik vioolles en zocht goede instrumenten voor mijn leerlingen. Maar in het middensegment was niet veel te krijgen. Vervolgens heb ik met eigen geld een aantal instrumenten gekocht, een website gemaakt en ben ik de instrumenten gaan verkopen en verhuuren.

Inmiddels ben ik dealer van merken als Bridge Instruments, Neolin en Ned Steinberger en heb ik mijn assortiment uitgebreid met altviolen, cello's, contrabassen en elektrische varianten hiervan. Het loopt goed. Ik verwacht dit jaar een omzet van een ton te halen.

Mijn eerste winst heb ik volledig in mijn bedrijf gestopt, maar inmiddels

dels kan ik er nu al zo'n zes maanden van leven. Best aardig voor een studente toch?

Ondanks de groeispurt van mijn bedrijf was het trouwens niet gemakkelijk. In deze conservatieve markt stuitte ik op nogal wat vioolbouwers die vinden dat je alléén violen mag

'Ik werk zeven dagen per week, twaalf uur per dag, dat hoort erbij.'

Zlata Brouwer, Zlata Strijkinstrumenten

verkopen als je ze ook zelf bouwt. Bovendien zijn veel musici en docenten aan één bouwer of winkel gebonden.

Ik moest het echt dus wel anders aanpakken om voet aan de grond te krijgen. En aangezien vrijwel nie-

mand in deze markt op internet zit – de domeinnaam vioolspelen.nl was nog vrij, dat zegt denk ik wel genoeg – werd ik daar actief.

Naast de website, heb ik een e-cursus vioolspelen geschreven, geef ik maandelijks een e-zine uit, blog ik en ben ik actief op allerlei sociale media. Toch trek ik niet alleen jongeren aan. Mijn klantenkring varieert van kindjes tot bejaarden en van kraagjes tot tatoeages.

Ik werk zeven dagen per week, twaalf uur per dag. Dat hoort erbij. Mijn studie bedrijfseconomie heb ik bijna af, op het conservatorium moet ik nog vier jaar. Daarna hoop ik dat mijn bedrijf doorgroeit en wil ik ook in België en Duitsland gaan verkopen.

Tegen die tijd hoop ik ook een groter pand te hebben. Ik heb nu drie kamers ingericht voor mijn voorraad van honderd instrumenten. Dat is toch wel een beetje krap! ●



Ze maken er een potje van

De wc-pot van John Lennon staat te koop! Het porseleinen watercloset moet op de veiling minstens 1.000 pond (1.200 euro) opbrengen. *Give piss a chance...*



Blaffen op de sofa

Heeft je hond verlatingsangst? De gemeente Breda adviseert je dan een gedragstherapeut in te schakelen. De tip dient blafoverlast tegen te gaan.



Jolie gulle gever

Angelina Jolie doneert met 100.000 dollar een groter bedrag aan de slachtoffers van de watersnoodramp dan de Pakistaanse president Asif Ali Zardari.