



## Samenwerken loont • deel 4

In een wereld waarin alles steeds grootschaliger wordt, kan het interessant zijn om dingen samen met anderen te gaan doen. In deze reeks willen we in een achttal bijdragen op diverse aspecten van het coöperatief werken ingaan.

© TWAN WIERMANS

# Enkele veel gemaakte fouten bij de start van een coöperatie

In de reeks over de coöperaties zitten we al aan het vierde artikel. Vandaag staan we even stil bij een aantal veel gemaakte fouten bij het opstarten van een coöperatie. De overlevingskans van coöperaties is dan wel veel groter dan niet-coöperatieve ondernemingen, maar de vraag is hoe we dat nog kunnen verbeteren. Het volstaat inderdaad niet om een goed idee te hebben of met het grootst mogelijke enthousiasme eraan te willen beginnen om succesvol te worden.

**Bart Vleeschouwers**

### **Gebrek aan een goede missie**

Heel vaak hebben mensen een fantasieus idee maar slagen ze er niet of onvoldoende in om hun idee onder woorden te brengen. Nochtans is het

omschrijven van je idee erg belangrijk, want je zal dit nodig hebben in de loop van de voorbereiding vóór je opstart. Als je met je coöperatie in opstart bijvoorbeeld naar de bank gaat om bijko-

mende financiering te zoeken of je wil VLIF-steun aanvragen of je zoekt toekomstige partners voor je idee, steeds zal je goed moeten aangeven wat je precies van plan bent.

Je kan je hiervoor eventueel laten begeleiden, zoals bij het hele voorbereidingsproces trouwens. In ieder geval doe je er goed aan om je grondig voor te bereiden, er de tijd voor te nemen en niet halsoverkop aan een avontuur te beginnen. Laat het idee of je missie ook eens nalezen door iemand die er niet direct bij betrokken is. De inbreng die hij of zij kan geven, kan van groot nut zijn.



### Weet waar je aan begint

Een goed idee is één ding, maar dat betekent nog niet dat het gaat lukken. Je moet met je coöperanten in spe zeker zijn dat de markt waarin je gaat werken zit te wachten op het product dat je ontwikkelt. Door een degelijk onderzoek naar de toekomstige of potentiële klanten te voeren, kan je vermijden om nadien zware teleurstellingen te moeten verwerken. Tegen welke concurrenten moet er gevochten worden en waarom zouden de mensen bij de kersverse coöperatie komen en niet elders? Het zijn allemaal vragen waar je best niet te licht over gaat. Een vraag die je zeker moet stellen, is of je het gewoon wel gaat kunnen. Het is niet omdat je een specialist-akkerbouwer, -groenteteler of -veehouder bent dat je ook kunt verkopen of dat je een bedrijf op logistiek vlak kunt runnen. Het is daarom goed dat je binnen je groep van coöperanten verschillende vaardigheden kan samenbrengen, dan zit er allicht iemand tussen voor elk aspect van de coöperatiewerking.

### Het financiële plaatje klopt niet

Dit is een fout waar veel nieuwe ondernemers zich aan bezondigen en dat is niet anders voor coöperatieve ondernemers. Vaak is men veel te optimistisch over de kostprijs van alles, waardoor de berekening van de verkoopprijzen ook niet meer kan kloppen. Als de prijs die je vraagt te laag is, zal je wel verkopen maar loop je het risico van meer verlies te maken als je meer verkoopt. Als hij te hoog is, zal je al snel merken dat de winkel niet draait.

Daarnaast moet je er ook rekening mee houden dat sociale zekerheid en belastingen ook van bij het begin hun woordje meespreken. Als je dit uit het oog verliest, kan je bij de afrekening voor verrassingen komen te staan. Vergeet ook niet dat je voldoende startka-

pitaal moet hebben want de uitgaven zijn er vanaf de eerste dag en de inkomsten komen meestal pas (veel) later.

Begin er dus niet in het wilde weg aan, laat je begeleiden en zorg ervoor dat enkele vennoten van de coöperatie een stevige opleiding volgen. Bij de dienstverlening Coöperatief ondernemen van Cera kan je zeker meer informatie krijgen. Er zijn trouwens ook interessante subsidies voor wie een vorming in bedrijfskunde wil volgen. Anderzijds hebben studies uitgewezen dat een coöperatie een veel grotere kans heeft om de eerste levensjaren te overleven dan niet-coöperatieve ondernemingen, maar een garantie dat alles goed gaat is dat natuurlijk niet.

### Er wordt vaak te weinig of onverstandig geïnvesteerd

Bij de opstart van een onderneming moeten er onvermijdelijk heel wat investeringen gebeuren. Vaak gaat men daarbij te voorzichtig te werk waardoor er later moet bijgeschakeld worden, wat dan veel geld kan kosten. Voor een coöperatie in de landbouwsector, waarvoor er vaak VLIF-steun (tot 30%!) kan gevraagd worden, is het belangrijk om alle benodigde investeringen van bij het begin goed op te lijsten zodat je niets vergeet.

Het is ook erg belangrijk dat de coöperanten samen in dezelfde richting denken. Dit is niet zelden een onderwerp waarop prille samenwerkingsverbanden spaak lopen. Dus vooraf alles goed berekenen en bespreken kan nadien veel investeerdersleed besparen. Uiteindelijk is het begrijpelijk dat mensen wat bang zijn om te springen als ze op een gegeven moment met geld over de brug moeten komen. Nochtans is het erg belangrijk dat de coöperatie met een stevige financiële basis kan vertrekken en dat men niet te krenterig is, want dan loopt men gegarandeerd binnen de kortste keren vast.

## Vooraf alles goed berekenen en bespreken kan nadien veel leed besparen.

Wat sommige oprichters ook vaak onderschatten, is de tijd die nodig is om een coöperatie op te starten, coöperanten te werven en een coöperatieve bedrijfscultuur te creëren. Zowel coöperanten als financiers moeten beseffen dat het rendement in een coöperatie op een andere manier wordt gecreëerd: geen maximaal dividend voor de aandeelhouders, dan wel een maximaal goede 'dienstverlening' voor die aandeelhouders. Denk aan een goede prijs voor de leveranciers-aandeelhouders (bijvoorbeeld bij een veiling, producentenorganisatie of kortketencoöperatie) dan wel aan een goede service en correcte prijs voor klanten-aandeelhouders (bijvoorbeeld bij een machinerij of andere diensten). Iemand die de coöperatie als een middel ziet om snel veel rendement op zijn investering te krijgen, kan ofwel serieus teleurgesteld geraken of kan de coöperatie in de problemen brengen door er te veel geld uit te willen halen. Het zijn allemaal aspecten die men vooraf best goed doorpraat met alle vennoten want met vrijbuiters die alleen op snel geldgewin uit zijn, komt men nooit goed terecht.

Wil je meer weten over coöperatief ondernemen of denk je eraan om zelf een op te richten? Volg dan zeker de startersopleiding 'Cera Coop Workshop: starten met een coöperatie'. ■

 [www.cera.coop/nl/cooperaties/kalender](http://www.cera.coop/nl/cooperaties/kalender).

Dit artikel is gebaseerd op een presentatie van Mon Verrydt, Starterslabo en Hannes Hollebecq (Cera).