

ONDERNEMINGSPLAN

Boute Ecologie & Water Advies (BEWA)
*de verbinding tussen aquatische eco(toxicolo)logie,
waterkwaliteit en natuurontwikkeling*




Voorpagina	
1. Wie ben ik	2
1.1 Persoonlijke gegevens en eigenschappen	2
1.2 Bedrijfsidee: motivatie, doelen en vaardigheden	3
1.3 Werkervaring	4
2. Diensten en werkzaamheden	6
2.1 Soort bedrijf, naam en start	6
2.2 Netwerk en mijn opdrachtgevers (markt)	6
2.3 Behoeftievoorziening	7
2.4 Onderneming succesvol maken	7
2.5 Kansen en risico's	8
3. Organisatie	9
3.1 Bedrijfsnaam en contactgegevens	9
3.2 Financieel, administratie	9
3.3 Algemene voorwaarden en contracten	9
3.4 Inschrijving handelsregister Kamer van Koophandel	10
3.5 Start als zelfstandig ondernemer	10
Bijlage 1	
Curriculum Vitae	

Wie ben ik

1.1 persoonlijke gegevens en eigenschappen

Tabel 1 . Persoonlijke gegevens (zie ook CV in bijlage 1)

Naam	M. (Martin) G. Boute
	
Titels	Drs. Ing.
Adres	Molenstraat Noord 5
Woonplaats	Stevensweert
Geboortedatum en – plaats	26 december 1970; Barneveld,
Burgerlijke staat	Ongehuwd, samenwonend (samenlevingscontract)
Gezinssamenstelling	2 kinderen (Tess en Mads)
Sofinummer	1933.73.774
Hobby's	Uit eten, film, vakantie, duiken, sport (tennis, voetbal), aquariaan
Opleidingen	MAVO, HAVO, HTO-Milieuchemie, Universiteit van Amsterdam (Biologie)
Arbeidsverleden	Rijkswaterstaat Directie Zeeland
	Zuiveringschap Limburg
	Royal Haskoning
	Gemeente Heerlen (gedetacheerd via Lybrae Consultants)
	Waterschap Aa en Maas
	Taken Landschapsplanning en Ecologie
	DHV
Heden	Zelfstandig ondernemer (eenmanszaak, zzp'r)

Eigenschappen

- gedreven,
 - enthousiast,
 - integer,
 - doorzettingsvermogen,
 - resultaatgericht,
- afspraak is afspraak,
 - ontwapenend,
 - weet wat ik wil,
 - sta stevig in m'n schoenen.

1.2 bedrijfsidee: motivatie, doelen en vaardigheden

Waarom een eigen bedrijf?

- opdrachtgevers op naam binnenhalen
- kwaliteit leveren
- onderscheidend willen zijn
- persoonlijk advies
- vrijheid
- op eigen benen staan
- eigen verantwoordelijkheid

Wat wil ik bereiken

- aantonen dat ik met mijn eigen bedrijf bestaansrecht heb, ook (en juist) in economisch mindere tijden
- een goed gevulde orderportefeuille met leuke en uitdagende klussen
- voldoende inkomsten genereren

Wat zijn mijn ondernemingsvaardigheden

- relatiebeheer en netwerken (warme contacten warm houden, netwerk uitbouwen, mond-op-mond reclame)
- kansen zien en daarop inspringen, de opdrachtgever overtuigen en meekrijgen
- samenwerken
- kwaliteit leveren, opdrachtgevers hebben vertrouwen in wat ik doe, niet de geëigende paden bewandelen, geen lopende band producten afleveren
- niet persé winst willen maken. Eerst goede producten maken en klanten tevreden stellen
- quid pro quo

Hoe ga ik me als ondernemer ontwikkelen

- samenwerking zoeken met andere zelfstandig ondernemers, detacheringbureaus, adviesbureaus en onderzoeksinstituten
- opdrachten uitvoeren in samenwerking met opdrachtgevers en andere partijen
- symposia bezoeken
- seminars en cursussen (o.a. LinkedIn en Sociale media) volgen

1.3 Werkervaring

Na mijn studies ben ik in januari 1997 bij Rijkswaterstaat Directie Zeeland, afdeling Integraal Waterbeheer, gestart als medewerker integraal waterbeheer. Ik heb onder andere gewerkt aan de evaluatienota "Een meer in ontwikkeling", die de systeemontwikkelingen over tien jaar en het toekomstbeeld beschrijft van het zoete Volkerak/Zoommeer. Verder heb ik gewerkt aan onderzoek naar blauwalgen in het Volkerak/Zoommeer en de bestrijding ervan, het peilbesluit, het beschrijven en bijstellen van het natuurstreefbeeld en een ecotoxicologische studie naar effecten van de verspreiding baggerspecie. Voor de Oosterschelde heb ik een effectstudie gedaan naar het lozen van zoet water op de Oosterschelde.

Eind 1998 ben ik bij het Zuiveringschap Limburg, afdeling Waterkwaliteitsbeheer gaan werken (ecologisch medewerker). Hier heb ik venherstelprojecten geleid naast het geven van adviezen voor beekherstel en (verbetering van) waterkwaliteit. In het stroomgebied van de Rijnbeek (Venlo) is waterkwaliteitsonderzoek volgens de TRIADE-benadering uitgevoerd. Met deze benadering kunnen de effecten van diverse stressfactoren op het ecologisch functioneren van de beken aangetoond worden door een combinatie van fysisch/chemische analyses met veldwaarnemingen (macrofaunaonderzoek) en ecotoxicologische toetsen (veldbioassays). Dit onderzoek heb ik begeleid en aangestuurd. Andere studies waarin ik heb meegedraaid zijn Mijntsteenproblematiek in Zuid-Limburg en Cutox.

In de loop van 2002 ben ik het bedrijfsleven ingegaan (Royal Haskoning RH, Nijmegen). Als adviseur waterkwaliteit en ecologie heb ik bij RH naast het opstellen van baggerplannen gewerkt aan onder andere een visie voor herstel van de Boven-Slinge in de Achterhoek, herstelplan voor het Melickerven (de Meinweg, Limburg), visie en inrichtingsplan Eckeltse beek en uitvoeringsplan IJzeren Man in Weert. Streefbeelden, waterkwaliteit, ecologie en inrichtingsmaatregelen vormden de hoofdmoot van mijn inzet.

Tijdens de detachering bij de Gemeente Heerlen (04/2004-08/2005) lag de nadruk op de projectleiding en het opstellen van het Gemeentelijk Rioleringsplan (GRP). Andere projecten waren het bepalen van de ecologische kwaliteit van stadswateren (Ebeoswa) en de implementatie van de Kaderrichtlijn Water in het gemeentelijke beleid.

Bij Waterschap Aa en Maas afdeling Advies Waterbeheer heb ik als adviseur ecologie gewerkt aan het Beheerplan Watergangen door het opstellen van functie-eisen/karakteristieken (streefbeeldwaarden) voor drie kwaliteitsniveaus per type water (typologie gebaseerd op de Kaderrichtlijn Water). De streefbeeldwaarden per niveau geven richting en houvast aan de wijze en frequentie van onderhoud. Ik heb een beekvisie, inrichtingsplan en –ontwerp voor natte natuurparel Sang&Goorkens opgesteld. Verder gaf ik ecologische adviezen voor beekherstel, ecologische verbindingzones en beheer en onderhoud.

Bureau Taken Landschapsplanning en Ecologie (Roermond). Een greep uit de projecten waar ik aan gewerkt heb. Zie ook mijn CV in bijlage 1 voor het complete overzicht. Als projectleider en adviseur heb ik de ecologische kwaliteit van stadswateren in de Gelderse Vallei beoordeeld met Ebeostad en streefbeelden opgesteld. Voor een natte ecologische verbindingzone Spruitenstroompje heb ik streefbeelden, een gebiedsanalyse en inrichtingseisen en –maatregelen opgesteld. Daarnaast heb ik voor een aantal vennen in de Kampina (Natura2000) kansen, knelpunten en maatregelen uitgewerkt. Binnen het project “Landgoed Breedijken” zijn voor de Poppelsche Lei inrichtingseisen uitgewerkt. Last but not least heb ik voor natte natuurparel Sang en Goorkens een publieksrapport gemaakt.

In de drie jaar (2008-2010) die ik bij DHV afdeling Land en Water werkte als senior adviseur/projectleider water en ecologie, was de diversiteit van projecten groot. Projecten waar ik aan werkte varieerden van integraal beekherstel (Reuseldal, Graafsche Raam) en het opstellen van maatregelen voor OGOR en natuurdoeltypen (Dommeldal) tot waterkwaliteitsadviezen (stadswateren, zwemwateren), het opstellen van zwemwaterprofielen, een herstelplan Schaapsloopven, een studie naar klimaat en ruimtelijke consequenties Noord-Brabant, en diverse detacheringen bij Waterschap Peel en Maasvallei.

Samenvatting

Ik ben een ervaren inhoudelijk adviseur aquatische ecologie, waterkwaliteit en natuurherstel. Daarnaast ben ik bedreven als projectleider. Ik ben werkzaam geweest bij zowel adviesbureaus, waterschappen, een gemeente en Rijkswaterstaat. In die dertien jaar ben ik betrokken geweest bij een groot aantal natuurherstel- en inrichtingsprojecten in het landelijke en stedelijke gebied, effectstudies, waterkwaliteitsonderzoeken, klimaatstudies en beheerplannen in vooral Limburg, Noord-Brabant en Zeeland. Mijn netwerk ligt bij de Noord-Brabantse en Limburgse waterschappen, Dienst Landelijk Gebied, Rijkswaterstaat en een aantal gemeenten. Met mijn inhoudelijke bagage naast communicatieve, contactuele en schrijfvaardigheids-eigenschappen ben ik in staat gerichte adviezen te geven en die te verwoorden in een helder advies en/of rapportage. Ik ben enthousiast, open, flexibel en gericht op contact en samenwerking. Ik heb een werkstijl die gedreven, praktisch en breed is waarbij ik afspraak is afspraak hoog in het vaandel heb staan.

Diensten en Werkzaamheden

Wat ga ik doen

2.1 Soort bedrijf, naam en start

Eenmanszaak onder de naam Boute Ecologie en Water Advies. Enkele thema's waarop mijn adviesdiensten zich richten: natuurherstel (vennen, beken, meren, plassen, wielen), ecologische systeemanalyses, waterkwaliteit, aquatische ecologie, ecotoxicologie, milieuchemie, natuurstreefbeelden, effectstudies, ecologische verbindingzones.

De startdatum is voorzien op 29 januari 2011. Kantoor is aan huis (Stevensweert).

2.2 Netwerk en mijn opdrachtgevers (de markt)

De afgelopen dertien jaar ben ik werkzaam geweest in Zeeland, Noord-Brabant en Limburg. Hier heb ik bij de waterschappen, Rijkswaterstaat, gemeenten en Dienst Landelijk Gebied mijn contacten en netwerk opgebouwd. Tijdens mijn dienstjaren bij verschillende adviesbureaus heb ik door verschillende projecten naast relatiebeheer mijn contacten en het netwerk actueel gehouden en uitgebreid waar mogelijk met als doel werk binnen te halen.

Mijn opdrachtgevers zijn: waterschappen in Zuid-Nederland (Waterschap Zeeuwsche Eilanden, Waterschap De Dommel, Waterschap Brabantse Delta, Waterschap Aa en Maas, Waterschap Peel en Maasvallei, Waterschap Roer en Overmaas), Dienst Landelijk Gebied, Rijkswaterstaat, gemeenten, onderzoekinstellingen (Alterra, B-Ware, TNO, RIVM, Waterdienst, NIOO), STOWA (Stichting Toegepast Onderzoek Waterbeheer), adviesbureaus (DHV, Royal Haskoning, Oranjewoud, Grontmij).

2.3 In welke behoefte voorzie ik

Het geven van gerichte adviezen, het opstellen van studies voor natuurherstel, waterkwaliteit en eco(toxico)logie, en het in beeld brengen en verminderen van effecten. Hierbij zijn gebieds- en systeemkennis samen met de verschillende processen die natuurherstel en de waterkwaliteit aansturen en bepalen onderdeel van het adviespakket. Daarnaast is inhuur op project- of interimbasis onderdeel van het dienstenpakket.

Bij opdrachtgevers is:

1. het beleid gericht op het meer en meer aansturen en coördineren van projecten, en minder op het zelf uitwerken en uitvoeren van plannen. Dit biedt een leemte van inhoudelijke kennis en capaciteit voor het opstellen van adviezen, projectplannen en inrichtings-/herstelplannen. Hierop spring ik met mijn adviesdiensten in.
2. Punt 1 wordt versterkt door de bezuinigingen op het personeelsbestand waardoor de capaciteit structureel ontbreekt om adviezen en plannen uit te werken.

Opdrachtgevers zullen overgaan tot tijdelijke inhuur van mensen op interim- of projectbasis naast het buiten de deur zetten van inhoudelijk werk.

3. Nu de economie enigszins aantrekt en meer projecten worden opgepakt, wordt er zeer secuur en efficiënt met de beschikbare middelen omgegaan. Dit betekent dat zzp's vaker worden ingehuurd in plaats van grote adviesbureaus (Grontmij, Royal Haskoning, Arcadis) die meer overhead en hogere tarieven hebben. Ondernemers die voor zichzelf beginnen zijn in staat qua prijs onder de grote ketens te duiken en daar is nu bij opdrachtgevers als waterschappen en gemeenten sterk behoefte aan.

2.4 Hoe ga ik de onderneming succesvol maken

1. Actief inspringen op leemtes die (gaan) ontstaan bij opdrachtgevers. Door het geven van lunchlezingen en workshops, het houden van klantgesprekken en via mijn contacten en netwerk zal ik ontwikkelingen en kansen in beeld hebben en brengen.
2. Eén op één opdrachten. De ervaring leert, dat uit mijn netwerk regelmatig directe vragen komen die ik op naam binnenhaal.
3. Samenwerking zoeken met en aansluiting vinden bij advies- en onderzoeksbureaus als Bureau Waardenburg, B-Ware, TNO, Alterra, NIOO.
4. Inspelen op nieuwe ontwikkelingen, bijvoorbeeld op het gebied van klimaat.
5. Mijn netwerk actueel houden door klantgesprekken, relatiebeheer en regelmatig mijn gezicht te laten zien op de werkvloer. Daarnaast bij verschillende platforms en werkgroepen (bijvoorbeeld Nederlands Platform voor Waterschapsecologen, Platform Ecologisch Herstel Meren en Plassen, Werkgroep Ecologisch Waterbeheer) kenbaar maken dat ik m'n eigen bedrijf ben begonnen, verwijzen naar mijn website en aangeven wat ik ga doen of kan betekenen.
6. Het (laten) maken van een wervende website, hand-out of brochure van de onderneming, visitekaartjes, een pakkend logo en opmaak en ontwerp voor briefpapier.

2.5 Onderscheidend zijn

- Unieke inhoudelijke kennis. Ervaren aquatische ecologen met milieuchemische basis zijn in Nederland op één hand te tellen
- Persoonlijk en op maat adviseren
- "Ons kent ons" principe hanteren (huisadviseur)
- Advies heeft meerwaarde; klant helpen bij problemen, klankbord zijn, klant op het juiste spoor zetten, meer dan alleen het gevraagde leveren
- Prijs-kwaliteit verhouding
- Winstbejag is ondergeschikt; in het beginstadium extra investeren in klantenbinding

2.6 Kansen en risico's

Kansen:

- Zie §2.5 ontwikkelingen bij opdrachtgevers. Opvullen van leemtes in inhoudelijke kennis en capaciteitsgebrek.
- Eenvoudig 1:1 in te schakelen door flexibiliteit, relatief laag tarief betaalbaar en daarmee het ontwijken van aanbestedings- en gunningsprocedures met verschillende partijen. Geeft opdrachtgevers meer vrijheid.
- Bekendheid bij een breed scala van opdrachtgevers door werkervaring bij diverse organisaties (RWS, waterschappen, gemeente, adviesbureaus) en het uitvoeren van projecten voor diverse instanties (gemeenten, waterschappen, DLG, RWS, landgoedeigenaren en particulieren).

Risico's

- Opdrachtgevers zetten projecten in z'n geheel of in grote delen bij grote advies- en ingenieursbureaus neer (Royal Haskoning, Oranjewoud, Arcadis, DHV, Witteveen en Bos). Zelfstandige ondernemers doen in dit soort uitbestedingstrajecten niet mee.
- Door geringe capaciteit en kwaliteit bij opdrachtgevers gaan projecten in de ijskast of worden zelfs geschrapt van de planning/begroting.
- Tendens is dat een aantal adviseurs van de grote adviesbureaus voor zichzelf begint om daarmee gaten op de markt te vullen. Concurrentie neemt toe, maar zal binnen de discipline waarin ik opereer beperkt blijven aangezien ze in een ander of verwant vakgebied opereren. Hier liggen m.i. kansen om samen te werken.
- Ondernemersrisico's:
 - faillissement;
 - onvoldoende verzekerd zijn voor aansprakelijkheid (waaronder beroepsaansprakelijkheid als een verkeerd advies leidt tot schade bij de opdrachtgever);
 - niet of onderverzekerd zijn voor arbeidsongeschiktheid;
 - ongevallen en ziekte. Bij ziekte bestaat de mogelijkheid in overleg met collega zzp'rs R. Torenbeek (van Torenbeekconsultant) en/of H. Wanningen (van Wanningenwaterconsult) het werk tijdelijk of permanent over te nemen. Dit wordt opgenomen in de algemene voorwaarden.

Organisatie

3.1 Bedrijfsnaam en contactgegevens

Bedrijfsnaam	Boute Ecologie en Water Advies (BE&WA)
Contactgegevens	Molenstraat Noord 5 6107 BJ Stevensweert T 0475-551235 M 06-23232172 Internet: www.boute-ecologiewateradvies.nl (under construction) Email: martin@boute-ecologiewateradvies.nl KvK Roermond: 51956071 BTW-nummer: NL193373774B01
Logo	Zie voorpagina ondernemingsplan

3.2 Financieel, administratie

In overleg met mijn vader die veertig jaar boekhouder/accountant is geweest, besluit ik of ik mijn financiële administratie uitbested. Daarbij denk ik aan de volgende structuur:

De eerste actie is het openen van een bedrijfsrekening. Facturen en bankafschriften hou ik zelf bij. Ik maak een keer per maand een afspraak met mijn boekhouder die ze doorneemt en mijn btw-aangifte verzorgt. Hij maakt ook een financieel overzicht, zodat ik weet hoe ik ervoor sta.

3.3 Voorwaarden en contracten

Om er voor te zorgen dat klanten precies weten onder welke voorwaarden ik lever, betaal, verkoop of inkoop stel ik algemene voorwaarden op conform het model van de site van de Kamer van Koophandel (http://www.kvk.nl/download/AV%20dienstverlening_tcm73-125923.doc). Ik pas de voorwaarden aan naar mijn bedrijf. Daarmee is duidelijk wat de rechten en plichten zijn van mijn onderneming en degene met wie ik zakendoel. De algemene voorwaarden zijn op te vragen via mijn website.

Wat staat in de algemene voorwaarden? Enkele voorbeelden:

- offerte: vrijblijvend of niet, aanvaardingstermijn, geldigheidsduur;

- levertijd: voorwaarden bij overmacht;
- betaling: betalingstermijn, incassokosten, rente;
- garantie en de voorwaarden hierbij;
- afwikkeling van geschillen: rechter of arbitrage;
- aansprakelijkheid: beperking, hoogte schadevergoeding.

3.4 Inschrijven handelsregister Kamer van Koophandel

Op 4 januari 2011 heb ik mij in laten schrijven bij de KvK. De inschrijving is tevens de aanmelding bij de belastingdienst. Na goedkeuring van mijn ondernemingsplan door het UWV WERKbedrijf is de inschrijving bij de KvK eind januari definitief gemaakt.

3.5 Starten als zelfstandig ondernemer

Boute Ecologie en Water Advies is in de lucht!!