Cases gunningscriteria perceel 1

Inleiding

In dit document vindt u drie cases die u nodig heeft voor de beantwoording van de drie gunningscriteria bij perceel 1 “Bedrijfseconomische adviezen en managementbegeleiding”.

Gunningscriterium 1 – Casus managementbegeleiding

Voor de uitwerking van gunningscriterium 1 van perceel 1 heeft u nodig:

- Casus 1 “Managementbegeleiding” – Bladzijde 2 van dit document

Gunningscriterium 2 – Casus bedrijfseconomische adviezen

Voor de uitwerking van gunningscriterium 2 van perceel 1 heeft u nodig:

- Casus 2 “Bedrijfseconomische adviezen” – Bladzijde 3 van dit document

Gunningscriterium 3 – Kwaliteit van de adviesrapporten

Voor de uitwerking van gunningscriterium 3 van perceel 1 heeft u nodig:

- Casus 1 “Managementbegeleiding” - Bladzijde 2 van dit document;
- Casus 2 “Bedrijfseconomische adviezen” – Bladzijde 3 van dit document;
- Casus 3 “Kwaliteit van de adviesrapporten” – Bladzijde 4 van dit document

Casus 1 “Managementbegeleiding”
Adviesrapport 1: positief advies van een aanvraag van een startende ondernemer voor een Bbz uitkering en Bbz krediet

De heer AH Kayasavi is 37 jaar, alleenstaand ontvangt een PW uitkering. Hij is van plan een kledingreparatiebedrijf te starten in de plaats Woerden. Hiertoe doet hij een Bbz- aanvraag ten behoeve van een periodieke uitkering voor het levensonderhoud en een Bbz bedrijfskrediet ten bedrage van € 10.000 voor noodzakelijke investeringen.

De heer Kayasavi heeft zich goed voorbereid op het starten van een kledingreparatiebedrijf. Hij had al ervaring opgedaan in zijn geboorteland en heeft stage gelopen bij een bedrijf in Breukelen. Tijdens zijn stage heeft hij een netwerk opgebouwd waarmee hij de start van zijn bedrijf kan financieren en van advies kan worden voorzien. Hij heeft een locatie uitgekozen in Woerden waar hij een goede start kan maken met zijn bedrijf. De heer Kayasavi heeft een klantvriendelijke houding en beheerst de Nederlandse taal matig.

De heer Kayasavi is in 2012 naar Nederland gekomen en in 2019 kreeg hij zijn verblijfsvergunning. Hij wil graag een eigen bedrijf starten in de branche waarin hij ervaring heeft en hij wil een toekomst opbouwen in Nederland. Hij komt gemotiveerd over om te starten met zijn bedrijf en heeft zich goed voorbereid met betrekking tot het zoeken van een goede locatie, onderzoek naar concurrentie en het opbouwen van een relevant netwerk.

De moeder van de heer Kayasavi was actief in de kledingreparatiebranche in Afghanistan. Hierdoor heeft de heer Kayasavi het vak geleerd en kan hij reparaties uitvoeren en nieuwe kleding maken. Ook heeft hij in het AZC vrijwillig kledingreparaties gedaan en meegewerkt aan het maken van kleding voor een show. Daarnaast heeft hij enkele maanden stage gelopen bij een kledingreparatiebedrijf in Breukelen. Tijdens deze stage heeft hij ook schoenreparatie en sleutelsmaken geleerd.

De heer Kayasavi gaat in zijn ondernemingsplan uit van de volgende jaaromzetten:
Jaar 1 € 26.200
Jaar 2 € 31.500
Jaar 3 € 36.600
De heer Kayasavi heeft een optie op een pand in de Voorstraat te Woerden. De huur bedraagt € 740 per maand. De afmeting 32m2. De algemene indruk van de heer Kayasavi is goed en zijn vakbekwaamheid voldoende. De commerciële en financiële vaardigheden zijn redelijk.

Casus “Bedrijfseconomische adviezen”
Adviesrapport 2: Positief advies van een aanvraag van een gevestigde ondernemer met een schuldenproblematiek (sanering) voor een Bbz krediet

De heer Pietersen exploiteert sinds 7 augustus 2006 een taxibedrijf en verkeert in liquiditeitsproblemen. Door diverse oorzaken zijn er achterstanden zowel privé als zakelijk ontstaan. Belanghebbende doet hij een Bbz-aanvraag ten behoeve van een Bbz krediet om de schulden hiermee de achterstallige schulden te voldoen

De heer Pietersen is 47 jaar oud, alleenstaand. De heer Pietersen bezit een eigen woning met een WOZ waarde van € 308.000. De restschuld van de hypotheek bedraagt € 276.000. De heer Pietersen ziet de oorzaak van de betalingsproblemen in het betalingsgedrag van zijn opdrachtgevers.
Hij is te lang doorgereden voor een tweetal opdrachtgevers, zonder dat hij daarvoor betaald kreeg. Uiteindelijk heeft de heer Pietersen wel alle ritten vergoed gekregen, maar dat kostte veel tijd en energie. Hij heeft destijds een dure taxi aangeschaft, omdat hem voldoende ritten en dito omzet beloofd was. Echter, uiteindelijk bleek niet eens de helft van de omzet gegenereerd te worden bij die betreffende opdrachtgever. De heer Pietersen heeft vervolgens afscheid genomen van die onbetrouwbare opdrachtgevers en is weer voor Uber gaan rijden. Dit deed hij ook bij de start van zijn bedrijf. Daarnaast is hij op zoek gegaan naar andere opdrachtgevers, die net als Uber wel snel en tijdig betalen.

Een andere oorzaak is gelegen in de gezondheidsproblemen die de heer Pietersen heeft gehad. De gezondheidsproblemen zijn in 2022 begonnen. In die periode is ook de moeder van zijn kind bij hem weggegaan. In 2023 kreeg hij een terugval. Het gaat nu weer beter en de heer Pietersen kan zich weer volledig richten op zijn bedrijf. Dit is ook zichtbaar in de omzet van zijn bedrijf. Deze laat in 2024 een stijgende lijn zien.
De heer Pietersen is aangemeld bij Bureau Schuldhulpverlening Ondernemers (BSO) voor ondersteuning met zijn schuldproblematiek. Uit een eerste inventarisatie blijkt dat de achterstallige schulden € 66.420 bedragen. Aangezien er onvoldoende afloscapaciteit is voor een volledige herfinanciering van de schulden, is er sprake van een sanering van de schulden (uitgezonderd de leaseverplichting € 800 per maand) tegen finale kwijting. Na sanering is er sprake van een levensvatbaar bedrijf.

Casus 3 “Kwaliteit van de adviesrapporten”
Adviesrapport 3: Negatief advies van een aanvraag van een startende ondernemer voor een Bbz uitkering en Bbz krediet

Mevrouw Albadi is van plan een schoonheidssalon/nagelstudio te starten. Hiertoe doet zij een Bbz-aanvraag ten behoeve van een krediet en een periodieke uitkering voor het levensonderhoud. Zij is alleenstaand en ontvangt een PW uitkering.
De afgelopen zes maanden volgde zij een traject richting het zelfstandig ondernemerschap. Dit traject heeft zij succesvol afgerond met een toetsbaar ondernemingsplan.

Mevrouw Albadi ziet er verzorgd uit en komt gemotiveerd, prettig, zorgvuldig en gastvrij over. Zij ziet er representatief uit voor het uitoefenen van haar beroep in de beautybranche. Mevrouw Albadi kwam in 2013 vanuit Syrië naar Nederland. In haar geboorteland was zij zelfstandig wenkbrauw- en nagelstyliste alsmede visagiste (make-up artist). Nu zij in Nederland haar plek heeft gevonden, wil zij graag weer gaan ondernemen in de branche waarvoor zij geleerd heeft.
In Damascus volgde mevrouw Albadi een opleiding, die volgens haar gelijk staat aan een MBO voor verzorgende beroepen. Zij rondde deze succesvol af, maar ontving in Syrië hiervoor geen diploma.

De schoonheidssalon biedt de volgende diensten aan: het zetten van nagels en wimperextensions, modelleren en verven van wenkbrauwen, aanbrengen van make-up. Zij hanteert relatief lage prijzen, maar nog steeds passend voor de branche. In haar ondernemingsplan gaat mevrouw Albadi uit van een brutowinstmarge van 82%. De financiële vaardigheden en inzicht van mevrouw Albadi zijn beperkt.
Mevrouw Albadi vestigt haar bedrijf in Kapsalon Janssen, gevestigd aan de Prins Hendrikstraat 36 te Bodegraven. Zij huurt onder van de eigenaar van de kapsalon. De huur bedraagt € 425,00 per maand.
Zij richt zich met haar plannen op vrouwen in de leeftijdscategorie van 16 – 65 jaar, woonachtig in Bodegraven die er graag mooier uit willen zien door middel van schoonheidsbehandelingen.
De kredietbehoefte bedraagt € 5300,-. Mevrouw Albadi gaat in haar ondernemingsplan uit van de volgende omzetten: jaar1 € 17.302, jaar 2 € 21.465 en jaar 3 € 24.586.