

Warren Buffett

12 criteria voor het ideale bedrijfsmodel

- 01) **'De hele wereld' is uw klant.**
In plaats van dat uw producten of diensten alleen een lokale buurt of zelfs een hele stad bedienen, heeft u in het ideale geval de 'hele wereld' als potentiële klant.
- 02) **Het product of de dienst kent een 'inelastische vraag'.**
Inelastisch betekent simpelweg dat mensen uw product graag willen (of moeten) hebben en dat voor hen de prijs ervan van ondergeschikt belang is.
- 03) **Het product kan niet gemakkelijk vervangen of nageemaakt worden.**
Het product dient origineel te zijn of door copyrights, patenten of anderszins door competitieve voordelen beschermd te zijn.
- 04) **Nauwelijks behoefte aan personeel.**
Feitelijk geldt: hoe minder personeel, hoe beter. Denk aan bedrijven die vrijwel alle 'bedrijfsactiviteiten' hebben uitbesteed, tot productie, marketing en facturering aan toe.
- 05) **Weinig overhead.**
Er is geen duur kantoorpand nodig, geen grote hoeveelheden elektriciteit, geen noodzakelijk adverteren, geen juridische ondersteuning, geen dure werknemers en evenmin is sprake van noodzakelijke inventaris.
- 06) **Geen grote investeringen in bv. machines.**
Met andere woorden: van 'gebonden kapitaal' is geen sprake.
- 07) **Een sterke vrije cashflow.**
Van te ontvangen betalingen die pas ver in de toekomst plaatshebben is geen sprake.
- 08) **Relatief weinig overheidsbemoeienis en regulering.**
Hoe minder bemoeienis hoe beter.
- 09) **Gemakkelijk verplaatsbaar.**
Wanneer u besluit dat u de wintermaanden toch liever in Zuid-Spanje dan in Nederland doorbrengt, is dit voor wat betreft het ideale bedrijf geen enkel probleem.
- 10) **Het ideale bedrijf biedt u intellectuele voldoening.**
Wanneer sprake is van intellectuele voldoening, zult u merken dat u uw werkzaamheden voor uw bedrijf helemaal niet eens als werk ziet.
- 11) **Het ideale bedrijf zorgt ervoor dat u veel vrije tijd heeft.**
M.a.w.: het is niet noodzakelijk dat u 12, 16 of zelfs 18 uur per dag 'werkt'. De vele 'vrije tijd' zorgt er vervolgens voor dat u tijd hebt om AAN uw bedrijf te werken, in plaats van genoodzaakt bent om IN uw bedrijf te moeten werken. Bij tijdrovende beroepen als advocaat of strategieconsultant is dit vaak lastig te verwezenlijken tenzij men hiervoor mensen in dienst neemt.
- 12) **Uw inkomen is niet afhankelijk van het aantal uren dat u werkt.**
Veel advocaten en doktoren moeten, wanneer ze meer willen verdienen, simpelweg meer uren maken
Bij het ideale bedrijf verkoopt u net zo makkelijk aan 1, 100 of 10.000 klanten.