

Ondernemingsplan van (naam)

1. De ondernemer	blz.
1.1 Persoonlijke gegevens	2
1.2 Persoonlijke motieven	2
1.3 Persoonlijke kwaliteiten	3

2. Het Marketingplan	blz.
2.1 De onderneming	4
2.2 Idee	5
2.3 De markt	5
2.3.1 De markt in beeld	5
2.3.2 Doelgroepen	5
2.3.3 Concurrentie	5
2.4 Bedrijf en product in de markt	6
2.5 De marketing mix	6
2.5.1 Product	6
2.5.2 Prijs	6
2.5.3 Plaats	6
2.5.4 Promotie	7
2.5.5 Personeel	7
2.6 Doelstellingen	7
2.6.1 Mijn missie	7
2.6.1 Mijn visie	7

3. Het Financieel Plan	blz.
3.1 Investeringsbegroting	8
3.2 Financieringsbegroting	9
3.3 Exploitatiebegroting	10
3.4 Liquiditeitsprognose	11
3.5 Privébegroting	12

1 De ondernemer

1.1 Persoonlijke gegevens

Hier vul je al je persoonlijke gegevens in. Van jezelf en van evt. zakenpartners.

Gegevens ondernemer		Gegevens tweede vennoot
Achternaam		
Voorletters		
Geslacht		
Adres		
Postcode		
Woonplaats		
Land		
Telefoon		
Mobiel		
E-mail		
Geboortedatum		
Nationaliteit		
Burgerlijke staat	0 Alleenstaand 0 Gehuwd in gemeenschap van goederen 0 Gehuwd onder huwelijkse voorwaarden 0 Geregistreerd partnerschap 0 Samenwonend (niet geregistreerd)	0 Alleenstaand 0 Gehuwd in gemeenschap van goederen 0 Gehuwd onder huwelijkse voorwaarden 0 Geregistreerd partnerschap 0 Samenwonend (niet geregistreerd)
Naam privé partner		
Geboortedatum partner		
Thuiswonende kinderen		
Leeftijden kinderen		
BSN (sofinummer)		
Hoogst genoten opleiding	0 Voortgezet onderwijs 0 LBO 0 MBO 0 HBO 0 WO Diploma behaald?	0 Voortgezet onderwijs 0 LBO 0 MBO 0 HBO 0 WO Diploma behaald?

1.2 Persoonlijke motieven

Hierin beschrijf je waarom je een onderneming wilt beginnen. Motiveer je keuze voor het ondernemerschap.

1.3 Persoonlijke kwaliteiten

Voor een betrouwbaar inzicht in je kwaliteiten als ondernemer kan je een zgn. E-Scan Ondernemerstest doen.

Klik bijvoorbeeld op een van onderstaande links voor een gratis test.

<http://www.ikwordzzper.nl/zzp-stappenplan/voorbereidingsfase/test-jezelf>

Of:

<http://www.ondernemerstest.nl/kies-jouw-e-scan/>

Of:

<https://qredits.nl/ondernemerstools/ondernemerstest/>

Noteer hier je sterke en zwakke punten:

Sterke punten	Zwakke punten

Conclusie:

Bespreek de uitslag van de test met een aantal mensen uit je directe omgeving. En trek een conclusie aan de hand van de uitkomst van jouw test en de diverse gesprekken. Ga verder in op jouw sterke punten en hoe je die het beste in jouw vak kan optimaliseren. Bespreek je zwakke punten en zet een strategie op hoe je deze het beste aan kan pakken/verbeteren.

2 Het Marketingplan

2.1 De onderneming

Onderneming	
Handelsnaam	
Inschrijvingsnummer KvK	
Rechtsvorm	0 Eenmanszaak 0 VOF 0 Besloten Vennootschap (B.V.) 0 Stichting 0 Anders, namelijk
Datum inschrijving KvK	
Wie doet de administratie?	
Tarief omzetbelasting	
Frequentie van betalen omzetbelasting	
BTW nummer	
Algemene voorwaarden geregeld?	
Vergunningen	0 Niet vereist 0 Wel vereist, (nog) niet verkregen; 0 Verkregen vergunningen
Subsidies	
Verzekeringen geregeld ?	0 Nee 0 Ja, namelijk: ...

Handige links hierbij zijn:

<http://www.kvk.nl/advies-en-informatie/bedrijf-starten-of-overnemen/rechtsvormen/overzicht-van-alle-rechtsvormen/>

<http://www.kvk.nl/advies-en-informatie/bedrijf-starten-of-overnemen/wat-moet-u-regelen/algemene-voorwaarden/?alias=algemenevoorwaarden>

<http://www.kvk.nl/advies-en-informatie/bedrijf-starten-of-overnemen/wat-moet-u-regelen/vergunningen/?alias=vergunningen>

<http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/>

<http://www.antwoordvoorbedrijven.nl/subsidies>

<http://www.startbedrijf.nl/artikel/overzicht-verzekeringen>

2.2 Idee

Omschrijf hier in het kort wat jouw idee is en hoe je dit ten uitvoer wil brengen.

2.3 De markt

2.3.1 De markt in beeld

Hier geef je aan hoe de markt zich ontwikkelt, zowel op grootschalig (=macro-)niveau als op lokaal niveau.

Trends en ontwikkelingen

Algemeen

Specifiek

Een handige link is:

<http://www.mkbservicedesk.nl/49/wat-staat-marketingplan.htm>

2.3.2 Doelgroepen

Op wie richt je je? Volwassenen/kinderen/man/vrouw/welke leeftijd etc.
Het is belangrijk om je doelgroep zo nauwkeurig mogelijk te omschrijven. Wie zijn je (potentiële) klanten?

2.3.3 Concurrentie

Zijn er in jouw woonplaats een of meerdere bedrijven die hetzelfde aanbod hebben?
Onderscheid jezelf! Wat maakt jou anders?

2.4 Bedrijf en product in de markt

Wat zijn de sterke en zwakke punten van je eigen onderneming en wat zijn de kansen en bedreigingen die zich in de markt voordoen of gaan voordoen?

Intern (uw bedrijf)		Extern (de markt)	
Strength (sterktes)	Weakness (zwaktes)	Opportunities (kansen)	Threats (bedreigingen)
Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?

2.5 De marketing mix

Met de marketingmix geef jij je bedrijf een duidelijk eigen gezicht. De marketing mix maakt je bedrijf herkenbaar voor de buitenwereld.

2.5.1 Product

Product staat voor meer dan alleen een product of dienst. Wat is de toegevoegde waarde voor de klant? Welk probleem lost het op? Denk ook aan verpakkingen, garantievoorwaarden, uitstraling en merk.

2.5.2 Prijs

De prijs zegt iets over het product dat je levert, maar ook over het deel van de markt waar je je op richt. Met een hoge prijs trek je een andere doelgroep dan met een stuntsprijs.

2.5.3 Plaats en Distributie

Hier maak je duidelijk waar jij je bedrijf vestigt. En geef hier aan hoe de distributie verloopt (van leverancier tot klant).

2.5.4 Promotie

Promotie maken kan op allerlei manieren en via verschillende kanalen. Plaatselijke kranten of internet zijn mogelijke promotiekanalen.

2.5.5 Personeel

Wie gaan de werkzaamheden uitvoeren? Als je personeel in dienst wil nemen, welke eisen stel je dan aan je personeel?

2.6 Doelstellingen

2.6.1 Mijn missie

Wat wil je bereiken met je bedrijf? Hoe ga je met je klanten en medewerkers om? Wat ga je doen om te zorgen dat je succes hebt en houdt?

2.6.2 Mijn visie

Wat is je uiteindelijke doel? Wil je met je bedrijf geheel in je eigen levensonderhoud kunnen voorzien? Wat wil je qua verdiensten dan uit je bedrijf halen om hiervan te kunnen leven? Wil je groeien d.m.v. uitbreiding van het verlenen van diensten/uitgebreider assortiment goederen? Waar wil je over 5 tot 10 jaar staan met je onderneming?

3. Het Financieel Plan

In het financieel plan geef je de diverse financiële aspecten weer. Door het opstellen hiervan krijg je duidelijk inzicht wanneer je voor jezelf kan beginnen. En ook tijdens je ondernemerschap vormt dit een belangrijke leidraad.

Het financieel plan bestaat uit 5 financiële overzichten, die hieronder een voor een besproken worden.

3.1 Investeringsbegroting

Door de investeringsbegroting op te stellen, krijg je inzicht en antwoord op de vraag hoeveel geld er nodig is om je bedrijf te starten. Want een bedrijf starten kost nu eenmaal geld. Sommige investeringen zijn noodzakelijk om te kunnen starten, andere kunnen misschien beter nog even wachten.

Vaste Activa		
Goodwill	€	
Onroerend goed, gebouwen	€	
Inventaris, inrichting	€	
Machines	€	
Vervoermiddelen	€	
Totaal vaste activa		€
Vlottende activa		
Voorraad	€	
Debiteuren	€	
Voorfinanciering btw	€	
Waarborgsommen	€	
Aanloopkosten	€	
Onvoorziene kosten	€	
Totaal vlottende activa		€
Liquide middelen		
Bank	€	
Kas	€	
Totaal liquide middelen		€
Totaal investering		€

Vaste activa, zoals een computer, machines, een bedrijfsauto, zijn bedrijfsmiddelen die langer dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn. Zij ondersteunen het bedrijfsproces en maken het mogelijk dat je de activiteiten uit kunt voeren.

Vlottende activa zijn investeringen die korter dan een jaar meegaan.

Aanloopkosten zijn kosten die je maakt voordat je met je bedrijf start, zoals visitekaartjes en briefpapier, reclamekosten, financiering van levensonderhoud voor de eerste maanden.

Liquide middelen betreft het geld dat je op de bank hebt staan of cash hebt.

- Onderbouw de bedragen met offertes.
- Vraag offertes op bij meerdere leveranciers om zo tot een juiste keuze te komen.
- Hou ook rekening met onvoorziene kosten.

3.2 Financieringsbegroting

Waar haal ik mijn geld vandaan?

Eigen vermogen		
Spaargeld	€	
Inbreng bedrijfsmiddelen	€	
Achtergestelde lening	€	
Totaal eigen vermogen		€
Vreemd vermogen lang		
Lening van de bank	€	
Lease	€	
BBZ-krediet	€	
Hypotheek bedrijfspand	€	
Totaal vreemd vermogen lang		€
Vreemd vermogen kort		
Rekening-courantkrediet	€	
Leverancierskrediet	€	
Overig	€	
Totaal vreemd vermogen kort		€
Totaal vermogen		€

Hoe ga je de benodigde investeringen financieren? Dit kan uit **eigen middelen** (eigen vermogen) en/of uit **externe financiering** (vreemd vermogen).

Het eigen vermogen kan bestaan uit spaargeld of de overwaarde op je huis (verhoging privéhypotheek). Wanneer je privé al goederen had, zoals een computer of een auto, kun je deze inbrengen in je onderneming. Een achtergestelde lening is bijvoorbeeld een lening van een familielid (leg deze afspraken wel goed vast).

Vreemd vermogen is geld dat zakelijke financiers zoals banken en leveranciers je willen lenen. Je hebt langlopende leningen, die in feite bedoeld zijn om de vaste activa te financieren. Hypothecaire leningen hebben als doel een bedrijfspand te financieren. En met een banklening of lease kun je een machine of inventaris aanschaffen. Het BBZ-krediet betreft bijstand voor zelfstandigen.

De vlottende activa worden met kort vreemd vermogen gefinancierd. Dit zijn voornamelijk het rekening-courantkrediet (rood staan bij de bank) en het leverancierskrediet (kopen op rekening en dan bijvoorbeeld over 1 maand betalen).

3.3 Exploitatiebegroting

De exploitatiebegroting geeft antwoord op de vraag: is mijn onderneming winstgevend? Geef een reële en onderbouwde inschatting van je omzet, je kosten en je bedrijfsresultaat.

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet (excl. BTW)	€	€	€
Inkoopwaarde van de omzet	€	€	€
Brutowinst	€	€	€
Bedrijfskosten			
Autokosten	€	€	€
Kantoor	€	€	€
Onderhoud	€	€	€
Opleidingen / cursussen	€	€	€
Administratie	€	€	€
Huisvesting	€	€	€
Rente- en bankkosten	€	€	€
Afschrijvingen	€	€	€
Verzekeringen	€	€	€
Telefoon en – internetkosten	€	€	€
Promotie	€	€	€
Overig	€	€	€
Totale kosten	€	€	€
Bruto Bedrijfsresultaat	€	€	€
Af te dragen belasting	€	€	€
Netto bedrijfsresultaat	€	€	€

De omzet bereken je aan de hand van je verkoopprijs of uurtarief en het aantal producten of uren dat je in het betreffende jaar verwacht te verkopen.

Om geld te kunnen verdienen aan producten die je verkoopt, moet je die producten eerst zelf inkopen (de inkoopwaarde van de omzet). Het verschil tussen wat je verkoopt en de prijs die je zelf hebt betaald om die producten in te kopen is je brutowinst.

Bedrijven die hun kennis en tijd 'verkopen' aan de klant, leveren diensten en bij diensten kun je stellen dat de brutowinst meestal gelijk is aan de behaalde omzet (jouw tijd x uurtarief).

Je begroting is het meest geloofwaardig als je de omzet behoudend en de kosten ruim inschat. Baseer je aannames op goed doordachte veronderstellingen. Controleer/stem af op je marketingplan.

Verder maak je als je een bedrijf runt nog allerlei kosten, zoals huisvestings-, promotie- en kantoorkosten.

Als je winst hebt gemaakt, moet je daarover belasting betalen. Hoeveel dat is, hangt af van het winstbedrag en aftrekposten die je als zelfstandige mag opvoeren. Voor deze aftrekposten gelden wel diverse voorwaarden.

De nettowinst vormt de basis voor je inkomen.

3.4 Liquiditeitsprognose

De liquiditeitsprognose geeft weer hoe je inkomsten en uitgaven maandelijks verlopen en geeft antwoord op de vraag of je elke maand alle rekeningen kunt betalen.

	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec
Beginsaldo bank												
Inkomsten												
Ontvangsten												
BTW ontvangsten												
Overig												
Totaal Inkomsten												
Uitgaven												
Investeringen												
Inkoopwaarde												
Kantoor												
Onderhoud												
Opleiding/cursussen												
Administratie												
Huisvesting												
Bank- en rente												
Privé-opnamen												
Verzekeringen												
BTW-afdracht												
Overig												
Totaal uitgaven												
Verwacht eindsaldo												

Door het invullen en zo nu en dan bijstellen van de liquiditeitsprognose hou je goed overzicht van wat er maandelijks binnen komt en hoeveel geld er maandelijks uitgaat. Daarbij krijg je een reëel beeld van het beschikbare geld en je ziet in één oogopslag of er ergens tekorten zijn.

In de begroting vul je eerst het beginsaldo van je bank in. Vervolgens maak je een inschatting van de verwachte inkomsten en uitgaven voor de komende maanden. Het verwachte eindsaldo van januari vormt het verwachte beginsaldo van februari en zo verder.

Ook al blijkt uit de exploitatiebegroting dat je een winstgevend bedrijf hebt, dan wil dat nog niet zeggen dat je op ieder moment voldoende liquide middelen hebt. Zo kan je bijvoorbeeld een machine aanschaffen voor € 1.500,- exclusief btw. Zo'n uitgave doe je ineens, er staat dan in de **liquiditeitsprognose** bij bijv. januari een **uitgave** van € 1.815,-. Boekhoudkundig gezien verspreid je zo'n uitgave over meerdere jaren. In de **exploitatiebegroting** neem je dan per jaar € 300,- als **kosten** op.

3.5 Privébegroting

Een privébegroting stel je op om te bepalen hoeveel inkomen je maandelijks nodig hebt.

Inkomsten		
Inkomsten partner	€	
Inkomsten uit loondienst	€	
Inkomsten uit uitkering	€	
Kindertoeslag	€	
Huurtoeslag	€	
Zorgtoeslag	€	
Alimentatie	€	
Overig	€	
Totaal inkomsten		€
Uitgaven		
Huur- of hypotheeklasten	€	
Gas, water en licht	€	
Voeding	€	
Kleding	€	
Telefoon, internet	€	
Vakantie, uitgaan	€	
Ziektekostenverzekering	€	
Overige verzekeringen	€	
Autokosten	€	
Rente en aflossing privéleningen	€	
Overig	€	
Totaal uitgaven	€	€
Benodigd inkomen (inkomsten		
min uitgaven)		€

Om een goed beeld van je uitgaven te krijgen, kun je de bankafschriften van het afgelopen jaar doorlopen. Het is gelijk handig om te kijken of je nog kunt bezuinigen op je uitgaven. De plannen van haalbaarheid voor het opzetten van je bedrijf komen op die manier dichterbij.

Succes!

Disclaimer

WIL-LEM Administraties stelt dit model ondernemingsplan gratis ter beschikking. WIL-LEM Administraties heeft dit model met zorg samengesteld maar is niet aansprakelijk voor onjuiste uitkomsten, typ-fouten, programmeerfouten of andere problemen met het gebruik van dit model. Hulp nodig bij het uitwerken van je ondernemingsplan? Aarzel dan niet en neem contact op met Marthe van der Linden van WIL-LEM administraties via tel: 06 23 35 05 16 of e-mail: info@willemadministraties.nl