

# Ondernemingsplan

Duidelijke vermelding van:

**Bedrijfsnaam**  
**Naam Ondernemer**  
**Datum en plaats**

## INHOUDSOPGAVE

Een duidelijke indeling in hoofdstukken en paragrafen, zoals hieronder beschreven.

1.	Inleiding	pag.
2.	Samenvatting	pag.
3.	Persoonlijk	pag.
3.1	Personalia	pag.
3.2	Inkomenssituatie	pag.
3.3	Biografie	pag.
3.4	Ondernemerskwaliteiten	pag.
4.	Technische punten	pag.
5.	Marketing	pag.
5.1	De Markt	pag.
5.2	SWOT-analyse	pag.
5.3	De marketing-instrumenten	pag.
5.3.1	Product/ dienst	pag.
5.3.2	Prijs	pag.
5.3.3	Plaats	pag.
5.3.4	Distributie	pag.
5.3.5	Promotie	pag.
5.3.6	Personeel	pag.
5.4	Concurrentiepositie	pag.
5.5	EVA	pag.
6.	Financiën	pag.
6.1	Investeringsbegroting	pag.
6.2	Financiering	pag.
6.3	Exploitatiebegroting	pag.
7.	Plan van aanpak	pag.

Bijlagen

Bijlage 1:

Bijlage 2:

Bijlage 3:

GEREEDHEIDVERKLARING IMK PROJECTEN

## 1. Inleiding

Op ongeveer een halve pagina schrijft u een inleidend stuk waarin u antwoord geeft op de volgende vragen:

- Wat zijn uw persoonlijke motieven om te ondernemen?
- Wat zijn uw redenen om voor deze branche te kiezen?
- Kunt u iets vertellen over uw achtergrond in relatie tot het bedrijfsidee?
- Wat wilt u met uw bedrijf bereiken: welke persoonlijke en zakelijke doelstellingen wilt u realiseren?

Schrijf de inleiding zodanig dat bij de lezer de interesse wordt gewekt voor uw plan.

## 2. Samenvatting

Door het beantwoorden van de onderstaande vragen krijgt u een heldere samenvatting van uw ondernemingsplan. Vraag je af waar het met de onderneming naar toe moet. **Maak een schets van de positie, die de onderneming in de markt inneemt, over een periode van 3 tot 5 jaar.**

Geef een korte omschrijving van uw **bedrijfsidee**.

- Welke **naam** krijgt uw bedrijf?
- In welke **branche** gaat u starten?
- Wat is de **rechtsvorm** van uw onderneming?
- Wat is uw **visie** ten aanzien van uw bedrijfsidee?

### bedrijfsformule

- Wie zijn de klanten?
- Wie zijn de concurrenten?
- Wat is het product?
- Waarom kopen de klanten het product bij mij en niet bij mijn concurrenten?

Geef een korte omschrijving van uw **doelgroep**. Vermeld ook waar uw doelgroep in uw plan wordt genoemd.

Geef een korte omschrijving van de P's:

- **Product/ dienst**
- **Prijs**
- **Plaats**
- **Promotie**
- **Personeel**

Vermeld hierbij eveneens waar u deze punten beschrijft in uw plan.

Uw investeringen en hoe u deze gaat financieren kunt u aangeven in het onderstaande model.

Investeringen		Financiering	
<b>Vaste middelen</b>		<b>Eigen Vermogen</b>	€
-	€		
-	€		
-	€		
<b>Vlottende middelen</b>		<b>Lang Vreemd Vermogen</b>	€
-	€		
-	€		
-	€	<b>Kort Vreemd Vermogen</b>	€
<b>Totaal</b>	€	<b>Totaal</b>	€

### Realisatie toetsing

1. Wat moet er gebeuren om het bovenstaande plan te realiseren (plan van aanpak) Wie de eindbestemming kent, kan ook beargumenteren wat er moet gebeuren om daar te komen. Maak een activiteiten planning, wat moet er morgen gebeuren, wat moet er volgende week gebeuren, wat moet er volgende maand gebeuren etc. Formuleer ook alternatieven, voor als er zaken mis gaan of achteraf niet blijken te kloppen.

2. Wat is er nodig om het plan te realiseren. Om het actieplan uit te voeren zijn allerlei “middelen” nodig. Maak een boodschappenlijstje en breng dat terug tot de drie hoofdbestanddelen, mensen, kennis en geld. Zet die behoefte aan mensen kennis en geld af tegen de tijd.
3. Waar komt het vandaan. Als duidelijk is wat er nodig is om de doelstellingen te realiseren moet worden vastgesteld waar die zaken vandaan moeten komen. “Middelen” kunnen zelf worden ingebracht (door de ondernemers) ze kunnen verdiend worden door de onderneming (winst), ze kunnen bestaan uit kredieten (banken en crediteuren) of subsidies, ze kunnen ook “aangetrokken” worden in de vorm van risicodragend vermogen, zoals participaties en personeelsopties. Bartering (ruilhandel) en samenwerking zijn ook manieren om “middelen” aan te trekken.

### 3. PERSOONLIJK

#### 3.1 Personalia

- naam
- adres
- postcode en woonplaats
- telefoonnummer/ faxnummer
- geboortedatum
- nationaliteit/ land van herkomst
- burgerlijke staat
- naam en geboortedatum partner
- huwelijkse voorwaarden of samenlevingsovereenkomst
- kinderen (leeftijden)

#### 3.2 Inkomenssituatie

- wat is uw huidige inkomen  
loondienst : parttime of fulltime (Euro) € ----,-- netto per maand  
uitkering: soort uitkering € ----,-- netto per maand  
overige inkomsten € ----,-- netto per maand  
geen inkomen
- wat is het huidige inkomen van uw partner?  
loondienst : parttime of fulltime € ----,-- netto per maand  
uitkering: soort uitkering € ----,-- netto per maand  
overige inkomsten € ----,-- netto per maand  
geen inkomen
- hoeveel bedraagt uw eigen vermogen? € ----,--
- hoeveel bedraagt uw achtergesteld vermogen? € ----,--
- heeft u betalingsachterstanden?  
zo ja, wat is de hoogte hiervan? € ----,--  
heeft u hiervoor een regeling getroffen?

#### 3.3 Biografie

- Opleidingen

Opleiding	tijdvak	diploma (ja/nee)
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- Werkervaringen  
Werkgever

Werkgever	tijdvak	functie
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

- Andere belangrijke ervaringen/ opgedane kennis (in relatie tot het bedrijf dat u wil starten).

### 3.4 Ondernemerskwaliteiten

- Welke kwaliteiten bezit u die van belang zijn voor uw ondernemerschap (sterke punten)? Benoem er minimaal vijf.
- Wat zijn uw verbeterpunten (zwakke punten; benoem er 2 à 3) en hoe gaat u die opvangen?

Hieronder staan enkele eigenschappen genoemd, geef aan welke eigenschappen voor uw bedrijf belangrijk zijn. Geef ook aan welke eigenschappen u heeft en welke eigenschappen u moet verbeteren.

Eigenschap	Deze eigenschap heb ik nodig voor mijn bedrijf.			Ik bezit deze eigenschap in voldoende mate		
	nee	Weet niet	ja	nee	Nog niet	ja
<i>Creativiteit</i>						
<i>Probleemanalyse</i>						
<i>Leervermogen</i>						
<i>Realistische instelling</i>						
<i>Stressbestendigheid</i>						
<i>Betrouwbaarheid</i>						
<i>Zelfstandigheid / besluitvaardigheid</i>						
<i>Flexibiliteit</i>						
<i>Motivatie / doorzettingsvermogen</i>						
<i>Initiatief</i>						
<i>Sociale relaties</i>						
<i>Mondelinge communicatie</i>						
<i>Schriftelijke communicatie</i>						
<i>Leiding geven, taakgericht</i>						
<i>Leiding geven, persoonsgericht</i>						
<i>Plannen / Organiseren</i>						
<i>Onderhandelen</i>						
<i>Marktgerichtheid</i>						
<i>Omgevingsbewustzijn</i>						
<i>Financieel beheer</i>						

Licht uw keuze toe:

Geef aan welke andere eigenschappen u eventueel heeft. ( Of geef aan welke eigenschappen uw partner of uw vennoot heeft die van belang zijn voor uw bedrijf.)

### 4. TECHNISCHE PUNTEN

- Welke vergunningen en diploma's zijn voor u van toepassing?
- Door wie wordt uw administratie gevoerd?
- Welke verzekeringen heeft u afgesloten/ gaat u afsluiten tegen bedrijfsrisico's?
- Met wat voor organisaties/ instanties heeft u contact gehad over uw plan?

Welke informatie heeft het u opgeleverd?

## 5. Marketing

### 5.1 De markt

Geef een omschrijving van uw markt. Geef tevens een beschrijving van uw toekomstige afnemers. U dient dit cijfermatig te onderbouwen door middel van marktonderzoek.

Welke bronnen heeft u geraadpleegd tijdens uw bureau-onderzoek?

Hoe heeft u uw veldonderzoek verricht?

Wat zijn de ontwikkelingen in de markt en op welke manier gaat u hierop inspelen?

Heeft u reeds gesprekken gevoerd met potentiële afnemers/ opdrachtgevers? Zo ja, wat heeft het u opgeleverd?

### 5.2 Swot-analyse (strength/ weakness/ opportunities/ threats)

**Kansen:** ontwikkelingen in de omgeving waar het bedrijf op in zou kunnen spelen. Bijvoorbeeld wetgeving, marktontwikkelingen, afnemersgedrag e.d.

- 1 -
- 2 -
- 3 -

**Bedreigingen:** ontwikkelingen in de omgeving die nadelig kunnen zijn voor het bedrijf, bijvoorbeeld wetgeving, marktgedrag, afnemersgedrag etc.

- 1 -
- 2 -
- 3 -

**Sterkten:** de punten waar het bedrijf in uitblinkt, bijvoorbeeld een sterke financiële positie, een goed overzicht van het klantgedrag, groot marktaandeel, goede reputatie etc.

- 1 -
- 2 -
- 3 -

**Zwakten:** alle punten waar het bedrijf niet goed in is. Het omgekeerde van de sterkten, financiële positie, een goed overzicht van het klantgedrag, groot marktaandeel, goede reputatie, verliesgevende producten etc.

- 1 -
- 2 -
- 3 -

### 5.3 De Marketing-instrumenten

De ondernemer die zijn denken en handelen afstemt op de wensen van de klant, moet weten wat de klant beweegt om 1) het product te kopen en 2) het product bij hem/ haar te kopen.

Het antwoord op deze vragen kan gekregen worden door de marketingmix-instrumenten, ofwel de P's:

- **P**roduct/ dienst
- **P**rijs
- **P**laats
- **P**romotie
- **P**ersoneel

Beschrijf hieronder de P's in relatie tot uw doelgroep.

#### 5.3.1 Product/ dienst

- Geef een beschrijving van de producten/ diensten die u gaat aanbieden.
- Indien u een voorraadhoudend bedrijf heeft, kunt u dan aangeven hoe de inkoop geregeld is?

### **5.3.2 Prijs**

- Wat is de verkoopprijs van uw product/ dienst? Hoe heeft u deze vastgesteld (welke berekening past u toe)?
- Wat is de kostprijs van uw product/ dienst?
- Hoe heeft u de kostprijs vastgesteld?
- Indien u met tarieven werkt: Hoe zijn de tarieven bepaald (branche-organisatie, accountant)?

### **5.3.3 Plaats**

- Waar gaat u uw bedrijf vestigen? Motiveer uw keuze voor deze locatie.
- Hoe is de bedrijfsruimte ingedeeld? De verdeling aangeven naar functie (zoals magazijn, verkoop, kantoor) en oppervlakte (m<sup>2</sup>).
- Indien u klanten in uw bedrijfsruimte ontvangt:
  - o Hoe is uw bereikbaarheid met de auto en openbaar vervoer?
  - o Hoe is de parkeergelegenheid (aantal plaatsen, afstand tot bedrijfsruimte, de prijs)?
- Begint u in de horeca of detailhandel, dan dient u de volgende vragen te beantwoorden:
  - o Zijn er wijzigingen in de aantrekkingskracht van uw vestigingspunt te verwachten?
  - o Zo ja, wat voor wijzigingen zijn dat en in hoeverre is dit van invloed op uw bedrijf?
- Wat zijn de openings-dagen en tijden van uw bedrijf?
- Hoe presenteert u uw bedrijfsruimte? Op welke manier komen het interieur en exterieur overeen met de overige marketingmix- onderdelen en het imago van uw bedrijf?

#### **5.3.4 Distributie**

- Op welke wijze worden de producten aan u geleverd?
- Hoe komen uw producten/ diensten bij de klant?
- Komt de klant naar u of gaat u naar de klant?
- Wordt er thuisbezorgd en hoe is dat geregeld?

#### **5.3.5 Promotie**

- Welke promotiemiddelen gaat u gebruiken om uw klanten te benaderen?
- En in welke mate gaat u deze gebruiken (bijv. weinig, regelmatig, vaak)?
- Welke koopmotieven benadrukt u bij de diverse promotiemiddelen?

#### **5.3.6 Personeel**

- Hoeveel personeel wordt ingezet in het eerste jaar?
- Worden opleidingsvereisten gesteld aan het personeel?
- Zo ja, welke?

#### **5.4 Concurrentiepositie**

- Wie zijn uw belangrijkste concurrenten?
- Hoe beoordeelt u uw bedrijf ten opzichte van de concurrenten? Denk hierbij aan de volgende punten:
  - aanbod en kwaliteit van producten/ diensten
  - prijsniveau van producten/ diensten
  - bereikbaarheid
  - service
  - presentatie
  - garantie
  - levertijd
  - imago
  - overige, namelijk ...
- Wat zijn uw sterke punten ten opzichte van uw belangrijkste concurrenten?
- Wat zijn uw verbeterpunten (zwakke punten) ten opzichte van uw belangrijkste concurrenten?

#### **5.5 EVA**

Wat zijn uw Exclusieve Verkoop Argumenten? Ofwel: waardoor komen klanten bij u en niet bij uw concurrent?

## Investeringsbegroting

### Vaste Activa

	Bedrag	Afschrijvingstermijn
Immateriële vaste activa (goodwill)	€ -	5
Bouwkundige voorzieningen	€ -	10
Machines	€ -	5
Installaties	€ -	5
Inventaris	€ -	10
Gereedschap	€ -	10
Computerapparatuur	€ -	3
Transportmiddelen	€ -	5
Overige	€ -	5

<b>Totaal Vaste Activa</b>	<b>€</b>	<b>-</b>
----------------------------	----------	----------

### Vlottende Activa

	Bedrag
Voorraad grondstoffen	€ -
Voorraad handelsgoederen	€ -
Debiteuren	€ -
Voorfinanciering BTW	€ -
Waarborgsommen	€ -
Kas, bank, giro	€ -
Overige	€ -

<b>Totaal Vlottende Activa</b>	<b>€</b>	<b>-</b>
--------------------------------	----------	----------

Openings- en aanloopkosten Opsplitsen	€	-
--	---	---

<b>Totaal Investering</b>	<b>€</b>	<b>-</b>
---------------------------	----------	----------

## Financiering

### Eigen Vermogen

Spaargeld	€	-
Eigen auto	€	-
Verhoging privé-hypotheek	€	-
Achtergesteld vermogen	€	-
Inbreng bedrijfsmiddelen	€	-

<b>Totaal eigen vermogen</b>	€	-
------------------------------	---	---

### Vreemd vermogen

Bankkrediet	€	-
Gemeentelening	€	-
Familielening	€	-
Overig	€	-

<b>Totaal vreemd vermogen</b>	€	-
-------------------------------	---	---

### Kort vermogen

Rekening-courant bankkrediet	€	-
Leverancierskrediet	€	-
Nog te betalen kosten	€	-
Nog te betalen belasting	€	-
Overige	€	-

<b>Totaal kort vreemd vermogen</b>	€	-
------------------------------------	---	---

<b>Totaal vermogen</b>	€	-
------------------------	---	---

<b>Financieringsoverschot</b>	€	-
-------------------------------	---	---

**Solvabiliteit**

**#DEEL/0!**

## Exploitatiebegroting

	1e jaar	2e jaar	3e jaar
<b>Omzet</b>			
Groep 1	€ -	€ -	€ -
Groep 2			
Groep 3			
<b>Totaal omzet</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>
Inkoopwaarde	€ -	€ -	€ -
<b>Bruto winst</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>
<b>Bruto winst in %</b>	<b>#DEEL/0!</b>	<b>#DEEL/0!</b>	<b>#DEEL/0!</b>
<b>Kosten</b>			
<b>Productiekosten</b>			
Hulpstoffen	€ -	€ -	€ -
Onderhoud machines	€ -	€ -	€ -
Verzekeringen	€ -	€ -	€ -
Overig	€ -	€ -	€ -
<b>Totaal</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>
<b>Huisvestingskosten</b>			
Energie en water	€ -	€ -	€ -
Kleine inventaris	€ -	€ -	€ -
Verzekeringen	€ -	€ -	€ -
Overig	€ -	€ -	€ -
<b>Totaal</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>
<b>Vervoerskosten</b>			
Autokosten	€ -	€ -	€ -
<b>Totaal</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>
<b>Verkoopkosten</b>			
Reclame en	€ -	€ -	€ -

advertentiekosten			
Verpakking en emballage	€ -	€ -	€ -
Promotie	€ -	€ -	€ -
Overige	€ -	€ -	€ -

<b>Totaal</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>
---------------	-----------	-----------	-----------

### Algemene beheerskosten

		€ -	€ -
Controle en advieskosten	€ -	€ -	€ -
Kantoor-/telefoon- /portkosten	€ -	€ -	€ -
Vezekeringen	€ -	€ -	€ -
Overige beheerskosten	€ -	€ -	€ -

<b>Totaal</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>
---------------	-----------	-----------	-----------

### Afschrijvingen

Immateriële vaste activa (goodwill)	€ -	€ -	€ -
Bouwkundige voorzieningen	€ -	€ -	€ -
Machines	€ -	€ -	€ -
Installaties	€ -	€ -	€ -
Inventaris	€ -	€ -	€ -
Gereedschap	€ -	€ -	€ -
Computerapparatuur	€ -	€ -	€ -
Transportmiddelen	€ -	€ -	€ -
Overige	€ -	€ -	€ -

<b>Totaal</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€</b>
---------------	-----------	-----------	----------

### Rente- en bankkosten

		€ -	
		€ -	
Rentekosten	€ -	€ -	
Bankkosten	€ -	€ -	€

<b>Totaal</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€</b>
---------------	-----------	-----------	----------

<b>Totale kosten</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<b>Netto resultaat</b>	<b>€-</b>	<b>€-</b>	<b>€</b>
------------------------	-----------	-----------	----------

<b>Bijzondere baten en lasten</b>
-----------------------------------

<b>Resultaat voor belasting</b>	€-	€-	f1
---------------------------------	----	----	----

<b>Privé-uitgaven</b>	€	€	€
-----------------------	---	---	---

<b>Ingehouden winst</b>	€	€	-	€
-------------------------	---	---	---	---

## 7. PLAN VAN AANPAK

Wat is uw plan van aanpak? Geef hier aan welke stappen u gaat ondernemen in de opstartfase.

	<b>Wat?</b>	<b>Wan Begin</b>	<b>neer? Klaar</b>	<b>Hoe?</b>	<b>Wie?</b>
<b>1</b>	Financiering				
<b>2</b>	Vergunningen				
<b>3</b>	Inschrijven KvK				
<b>4</b>	Verbouwing				
<b>5</b>	Inkoop				
<b>6</b>	Promotie				
<b>7</b>	Start				
<b>8</b>	Aanmelden Belastingdienst				
<b>9</b>	Openingsfeest				
<b>10</b>					

## **BIJLAGEN**

Hier licht u de bronvermeldingen in het plan toe. Daarnaast kunnen hier onderzoeksgegevens en andere ondersteunende gegevens, zoals intentieverklaringen van mogelijke afnemers of opdrachtgevers, worden toegevoegd.

## **GEREEDHEIDSVERKLARING IMK PROJECTEN**

Hierbij verklaart IMK Projecten dat het ondernemingsplan van ..... kritisch is beoordeeld en gereed wordt geacht voor externe toetsing.

Deze verklaring is voor de kredietverstrekker slechts een indicatie dat het plan door IMK Projecten beoordeeld is. Het geeft geen garantie op financiering.

**IMK Projecten**

Dhr. E. Schlebaum  
Directeur