

Ondernemingsplan



Inhoudsopgave

Ondernemingsplan voor de startende ondernemer	3
Waarom een ondernemingsplan?	3
Toelichting op het ondernemingsplan.....	4
1 Persoonlijke gegevens	4
2 Omschrijving plan	4
3 Marketingaanpak	4
4 Investeringen en financiering	5
5 Exploitatie en aflossingscapaciteit.....	5
6 Specificatie privé	5
7 Liquiditeitsprognose	5
Samenvatting plan	6
1 Persoonlijke gegevens	7
2 Omschrijving plan	11
3 Marketing aanpak	16
3.1 Marketingaanpak detailhandel.....	16
3.2 Marketingaanpak horeca	19
3.3 Marketingaanpak groothandel	22
3.4 Marketingaanpak en productieproces ambacht/industrie/dienstverlening24	
4 Investeringen en financiering	27
5 Exploitatie en aflossingscapaciteit.....	30
6 Specificatie privé	34
7 Liquiditeitsprognose (alle bedragen exclusief btw)	36
8 Overzicht interessante links marktonderzoek	39

Ondernemingsplan voor de startende ondernemer

Waarom een ondernemingsplan?

Om een onderneming te beginnen is inzicht nodig: inzicht in de markt, in de financiële mogelijkheden en in de haalbaarheid van plannen en doelstellingen van de onderneming. Inzicht dat wordt verkregen door systematisch een aantal feiten op een rijtje te zetten en deze te verwerken tot een ondernemingsplan.

Organisaties die startende ondernemers met raad en daad terzijde staan, benadrukken unaniem het belang van zo'n ondernemingsplan. Bijna elke organisatie heeft wel een eigen werkboek of handleiding om de startende ondernemer te helpen bij het opstellen van het plan. Het gevolg is echter dat starters bij de diverse instanties telkens andere lijsten moeten invullen, waarin echter steeds om dezelfde gegevens wordt gevraagd.

Om deze situatie te verbeteren is door de Kamers van Koophandel in Nederland met medewerking van de ABN Amro Bank, de ING Bank, de Rabobank, het KNOV, het NCOV, het NCW, het VNO, de Instituten voor het Midden- en Kleinbedrijf, de Innovatiecentra, de NOvAA, het NIVRA en het ministerie van Economische Zaken, een uniform ondernemingsplan uitgewerkt waarin al deze organisaties zich kunnen vinden.

Dit ondernemingsplan geeft stap voor stap aan hoe ideeën over het opzetten van een eigen bedrijf kunnen worden uitgewerkt. Door het zorgvuldig, volledig en realistisch in te vullen, ontstaat een op maat gesneden ondernemingsplan.

Een plan dat enerzijds als leidraad kan dienen voor de toekomstige bedrijfsvoering, maar tegelijkertijd een realistische toetssteen is voor de financiële resultaten.

Het verdient aanbeveling een uitgewerkt ondernemingsplan in eerste instantie voor te leggen aan een accountant of adviseur en diens suggesties te gebruiken om het plan verder te perfectioneren. Na afronding kan het worden voorgelegd aan banken en / of kredietadviserende instanties. Die kunnen er uit aflezen welke financiële risico's verbonden zijn met de start van een nieuw bedrijf en welke ondernemerscapaciteiten daar tegenover staan. Beide factoren zijn van groot belang bij het beoordelen van de financieringsmogelijkheden.

Al met al vormt het ondernemingsplan -mits op de juiste manier ingevuld en uitgewerkt- een uitstekend visitekaartje. Niet alleen tijdens besprekingen met banken, maar ook bij contacten met overheid en leveranciers.

Toelichting op het ondernemingsplan

Om uw plannen te beoordelen is het nodig dat u een aantal belangrijke zaken op een rij zet.

1 Persoonlijke gegevens

De persoonlijke eigenschappen van een ondernemer zijn voor een belangrijk gedeelte bepalend voor het succes van een onderneming.

2 Omschrijving plan

In een groot aantal branches moet een ondernemer voldoen aan bepaalde eisen om zich rechtmatig te kunnen vestigen. Indien u hieraan niet voldoet, kunt u problemen krijgen met officiële instanties en komt u niet in aanmerking voor diverse overheidsfaciliteiten (kredieten). Alle inlichtingen hierover kunt u inwinnen bij de Kamer van Koophandel in het gebied waar u zich wilt vestigen. Naast een vestigingsvergunning kunt u nog te maken krijgen met andere vergunningen en bepalingen van gemeenten of provincie (onder andere hinderwetvergunning en bestemmingsplanbepalingen).

3 Marketingaanpak

Welke markt gaat u bedienen, op welke klanten gaat u zich richten? Waar zitten de klanten en hoe denkt u deze tot uw klanten te maken? Het is daarbij de bedoeling dat u inzicht geeft in uw marketingaanpak (producten / diensten, prijsstelling, vestigingsplaats en concurrentie) en daarmee een onderbouwing geeft van uw omzetraming.

Er is onderscheid gemaakt in de marketingaanpak voor:

- Detailhandel
- Horeca
- Groothandel
- Ambacht / industrie en dienstverlening.

4 Investerings en financiering

Het is noodzakelijk dat u een duidelijk beeld heeft van de omvang van de investeringen in gebouwen, verbouwing(en), inventaris, machines, vervoermiddelen, voorraden, debiteuren, geldmiddelen en aanloopkosten (inclusief kosten van levensonderhoud). Verder is het belangrijk dat u aangeeft hoe u deze investeringen denkt te financieren: eigen middelen, bankkrediet, regeling borgstelling MKB-kredieten, leverancierskrediet of andere kredietvormen.

5 Exploitatie en aflossingscapaciteit

Of uw plannen haalbaar zijn, zal moeten blijken uit een exploitatiebegroting op jaarbasis. U moet een duidelijk inzicht hebben in de te verwachten omzet, brutowinst, bedrijfskosten en nettowinst. Vanuit deze nettowinst moet u kunnen voorzien in de kosten van levensonderhoud. Ook moet u vanuit de nettowinst vermeerderd met de afschrijvingen, kunnen voldoen aan de aflossingsverplichtingen. Vanuit deze winst moet tenslotte, om een groter financieel 'draagvlak' te vormen, het in het bedrijf geïnvesteerde eigen vermogen vergroot worden. Kortom, de nettowinst is de basis voor consumeren, investeren en reserveren.

6 Specificatie privé

Er moet inzicht zijn in de hoogte van de totale privé-uitgaven, omdat het voor het voortbestaan van het bedrijf noodzakelijk is, dat deze niet hoger zijn dan de nettowinst.

7 Liquiditeitsprognose

In deze prognose wordt gevraagd naar de fluctuaties in de kredietbehoefte in de afzonderlijke maanden. Wilt u indien u uw cijfers heeft gebaseerd op branchegegevens deze ook vermelden?

Bijlagen

Wilt u aspecten die extra toelichting behoeven in bijlagen nader onderbouwen?

Samenvatting plan

Wilt u hieronder, nadat u uw ondernemingsplan heeft uitgewerkt, daarvan een korte samenvatting geven? Wilt u daarbij vooral aangeven op welke wijze u zich denkt te kunnen onderscheiden van uw concurrenten.

Idee en markt

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Exploitatie

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Financiering

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1 Persoonlijke gegevens

Indien meer ondernemers tezamen de onderneming zullen starten, dan deze gegevens voor ieder afzonderlijk vermelden

1.1 Persoon basis gegevens

Naam:

Adres:

Postcode en woonplaats:

Telefoon/mobielnummer:

Geboortedatum en plaats:

Nationaliteit:

Verblijfsvergunning:

Burgerservicenummer:

Naam en geboortedatum partner:

Burgerlijke staat: ongehuwd / gehuwd / gehuwd geweest /
samenwonend

Huwelijkse voorwaarden of samen-
levingsovereenkomst: ja / nee

Kinderen: ja / nee; leeftijd

Bank/Giro nummer:

Naam bank:

1.2 Opleiding (na lagere school en hoogst genoten opleiding bovenaan)

	School / cursus	Diploma
Van tot.....	ja / nee
Van tot.....	ja / nee
Van tot.....	ja / nee
Van tot.....	ja / nee

Opleiding partner

Van tot.....	ja / nee
Van tot.....	ja / nee
Van tot.....	ja / nee
Van tot.....	ja / nee

1.3 Ervaring (in loondienst of als zelfstandig ondernemer)

	Naam bedrijf / organisatie / plaats	Functie
Van..... tot.....
Van..... tot.....
Van..... tot.....
Reden van beëindiging laatste functie?	Nvt / reden

Ervaring partner

Van..... tot.....
Van..... tot.....
Van..... tot.....

Bent u arbeidsongeschikt? Percentage?	ja / nee
Heeft u een concurrentiebeding ondertekend?	ja / nee
Is dit van invloed op de onderneming die u wilt starten?	ja / nee

1.4 Inkomenssituatie

Bent u kostwinner?	ja / nee
Bent u in loondienst of ontvangt u een uitkering?	loondienst / uitkering
Netto inkomen per maand:	€
Fulltime of part time, aantal uur
Indien u een uitkering ontvangt welk soort uitkering:	WW / ABW / AAW / WAO / ander nl:
Is uw partner in loondienst of ontvangt deze een uitkering?	loondienst / uitkering
Indien uw partner een uitkering ontvangt welk soort uitkering:	WW / ABW / AAW / WAO / ander nl:
Heeft u of uw partner alimentatie-inkomsten	ja / nee
Voor welk bedrag:	bedrag €..... per

1.5 Bezittingen

Verkoopwaarde eigen huis:	€
Bank- en spaartegoeden:	€
Bij welke bank:
Overige vermogen, soort:	€

1.6 Schulden

Hypotheek: €
Huidige stand hypotheek: €
Alimentatieverplichtingen:
Overige schulden, soort: €

Bent u in het verleden zakelijk of privé
betrokken geweest bij faillissement? ja / nee
Zo ja, wanneer, hoe afgewikkeld, naam
schuldhelpverleningsorganisatie of curator,
consequenties voor de onderneming
Verkeert u thans in staat van faillissement? ja / nee
Zo ja, hoe is een en ander geregeld:
Staat u geregistreerd bij BKR te Tiel? ja / nee

1.7 Ervaring en eigenschappen

Welke ervaring heeft u opgedaan die van belang is voor uw ondernemerschap?
.....
.....

Waar bent u goed in en wat zijn uw aandachtspunten? Zet deze op een rijtje

Sterke punten	Aandachtspunten
.....
.....
.....
.....
.....

Hoe kunt u bovenstaande sterke punten benutten?	Hoe kunt u bovenstaande aandachtspunten compenseren / oplossen?
.....
.....
.....
.....
.....

1.8 Oriëntatie

Hoe heeft u zich georiënteerd op het ondernemerschap?

.....
.....

Heeft u zich laten adviseren, ja door wie?

.....
.....

Heeft u met vakgenoten gesproken over het ondernemerschap in de branche? Zo nee, waarom niet?

.....
.....

1.9 Doelstelling

Waarom wilt u zelfstandig ondernemer worden? Wat zijn hierbij uw motivatoren?

.....
.....

Wat wilt u met uw bedrijf bereiken? (Welke doelstellingen op korte termijn, welke op lange termijn en welke omvang streeft u na?)

.....
.....
.....
.....

Welke voordelen zie je?

.....
.....

Welke nadelen zie je?

.....
.....

1.10 Ervaring

Heeft u eerder een bedrijf gehad? Zo ja, reden van beëindiging?

Bent u voldoende vakbekwaam? Zo nee, nog benodigde scholing?

Gaf u leiding? Zo ja, aan hoeveel personen?

2 Omschrijving plan

2.1 Soort onderneming, globale omschrijving van plan (branche, opzet, sector, bedrijfsformule)

.....
.....
.....
.....

Wilt u:

- a. Een bestaand bedrijf overnemen ja / nee

Vraag in dit geval van het over te nemen bedrijf de balans en de resultatenrekening van de afgelopen drie jaren.

- b. Een nieuw bedrijf vestigen ja / nee

- c. Anders:

.....
.....
.....

Ga je freelancewerken? Zo ja, hoeveel opdrachtgevers heb je? Heb je bij de bedrijfsvereniging nagevraagd of je inderdaad als freelancer wordt aangemerkt?.....

2.2 Informatie

Met welke instanties en organisaties heeft u over uw plannen contact gehad?

Kamer van Koophandel te de heer / mevrouw

RVO te de heer / mevrouw

Syntens te de heer / mevrouw

Adviseur te de heer / mevrouw

Bank te de heer / mevrouw

Accountant te de heer / mevrouw

Gemeente de heer / mevrouw

Andere, nl.:

2.3 Welke juridische ondernemingsvorm zal uw bedrijf hebben:

Eenmanszaak ja / nee

Vennootschap onder firma ja / nee

Naam en adres medevenoot:

Besloten vennootschap

ja / nee

Is er een samenwerkingscontract opgemaakt? (Bij VOF en BV) Zo nee, waarom niet? Zo ja, als
bijlage toevoegen:

Anders dan VOF of BV:

Welke overwegingen hebben tot deze keus geleid?

.....

.....

.....

2.4 Naam en vestigingsplaats

Welke naam krijgt het bedrijf?

Naam:

Is het toegestaan deze naam te voeren? Nagegaan bij KvK? ja / nee

Is de domeinnaam die u wilt gaan gebruiken nog vrij? Ja / nee

Waar wordt het bedrijf gevestigd? Pand huren/ aan huis

Adres:

Omschrijving vestigingsplaats (woonwijk, stadscentrum, dorpskern, industrieterrein, kantorenpark,
anders).....

.....

Kunt u aangeven hoe groot de totale bedrijfsruimte zal zijn?

Zijn er uitbreidingsmogelijkheden ter plaatse? ja / nee

Is de aan- en afvoer van goederen goed mogelijk? ja / nee

Is er voldoende parkeergelegenheid voor eigen auto's en voor klanten? ja / nee

Wordt het pand gehuurd of gekocht? Nvt / huur / koop

Huurprijs € per jaar / koopprijs €

Te aanvaarden per en contractduur

Zitten er bijzondere voorwaarden in het contract? Ja / nee

Is het koop- of huurcontract beoordeeld door deskundigen? ja / nee

2.5 Vergunningen

Staat u reeds ingeschreven in het handelsregister? ja / nee

Bij de kamer van Koophandel te?

datum:

nummer:

Is een vestigingsvergunning vereist? Zo ja, kom je daarvoor in aanmerking? Kom je in aanmerking voor ontheffing?

Is de vestiging in overeenstemming met het bestemmingsplan? ja / nee
(Navragen bij gemeente)

Is er een hinderwetvergunning vereist? (Navragen bij gemeente) ja / nee

Voldoet het bedrijf aan de milieueisen? Welke voorzieningen zijn noodzakelijk?

Heeft u toestemming van de verhuurder? Zowel bij pand huren als privé. Ja / nee

Welke andere vergunningen heeft u nodig?

Voldoe je aan de opleidingseisen? Zo nee, waarom niet, hoe los je dit op?

Heb je je al aangemeld bij een vak- of brancheorganisatie? Zo ja, welke?

Zijn er nog andere wettelijke belemmeringen? ja / nee

Zo ja; welke

.....

2.6 Personele omvang

Hoe zal de personeelsbezetting bij de start zijn?

U alleen, naast een betrekking in loondienst ja / nee

U alleen, als volledige dagtaak ja / nee

U met uw partner, bijv. echtgeno(o)t(e) ja / nee

U met een compagnon (mede-eigenaar); (volledig meewerkend /
deels meewerkend) ja / nee

Met personeel in loondienst (noodzakelijk personeelsaantal) ja / nee

Met Zzp'ers als diensten derden inhuren ja / nee

Wie vervangt je bij afwezigheid, wie is je achterwacht?

2.7 Administratie

Door wie zal uw administratie worden gevoerd?

Naam:

Adres:

Woonplaats:

Telefoon:

Door wie zal uw jaarrekening (balans, winst- en verliesrekening en toelichting) worden opgesteld en wie behandelt uw fiscale zaken?

Naam:

Adres:

Woonplaats:

Telefoon:

2.8 Automatisering

Ga je gebruik maken van computers? Zo ja, waarvoor? (bv productieproces, projectadministratie, tekstverwerking, financiële administratie, voorraadadministratie, orderadministratie, anders):

Hoe heb je de beveiliging van de opslag van je data op de computer geregeld?:

.....

Ga je een website openen?:

2.9 Startdatum

Op welke datum wilt u uw bedrijf starten of wanneer bent u gestart?

.....

2.10 Leveringsvoorwaarden

Indien u goederen of diensten onder algemene (eigen) leveringsvoorwaarden gaat leveren, wilt u deze dan als bijlage opnemen ja / nee

Heeft u de leveringsvoorwaarden laten beoordelen door een juridisch adviseur? Ja / nee

2.11 Verzekeringen

Voor welke schade ga je je normale bedrijfsrisico's verzekeren? (te denken valt aan opstal, bedrijfsschade, aansprakelijkheid, ziektekosten personeel, rechtsbijstand):

.....

.....

.....

Marketing aanpak

De volgende pagina's hebben betrekking op de sectoren:

- 3.1 Detailhandel
- 3.2 Horeca
- 3.3 Groothandel en
- 3.4 Ambacht / industrie en dienstverlening.

U wordt verzocht de op u van toepassing zijnde pagina's in te vullen en de overige er uit te halen.

3 Marketing aanpak

3.1 Marketingaanpak detailhandel

3.1.1 Commerciële formule

Omschrijf beknopt de commerciële formule van uw bedrijf.

.....
.....
.....

Wat is de door u gebruikte formule (doelgroep, prijsniveau, specialisatie e.d.) en gaat u zich aansluiten bij een commerciële organisatie (inkoopvereniging, vrijwillig filiaalbedrijf, franchiseorganisatie)?

.....

3.1.2 De markt

Geef een omschrijving van uw marktgebied of verzorgingsgebied (bijv. buurt(en), wijk, stadsdeel of regio, nationaal of internationaal)

.....
.....

Hoeveel consumenten wonen hier? Hoe groot is uw doelgroep?

Van welk bestedingsbedrag per consument bent u uitgegaan?

.....
.....

Zijn er in de toekomst nog wijzigingen in het aantal consumenten in uw marktgebied te verwachten (komen er bijv. nieuwe wijken bij)?

.....
.....

Op welke wijze gaat u de consument benaderen? Bv persoonlijke verkoop, mond tot mondreclame, vakbeurzen, mailingen, advertenties, sponsoring.

.....
.....

Heeft u al gesprekken gehad met afnemers? Wat zijn de reacties?

.....
.....

3.1.3 Het vestigingspunt

Geef een duidelijke omschrijving van het vestigingspunt met vermelding van de publiekstrekkingen in uw directe omgeving. (Binnenstad, wijk- of buurtcentrum; autovrij gebied et cetera.)

.....
.....

Zijn er in de toekomst wijzigingen in de aantrekkingskracht van uw vestigingspunt te verwachten?

.....
.....
.....

Hoe groot is de verkoopruimte van uw onderneming?..... m²

Zijn er publiekstrekkingen in de directe omgeving?.....

Wat zijn de openingstijden van het bedrijf?

3.1.4 Concurrentiepositie

Kunt u een opsomming geven van uw concurrenten met onderstaande kenmerken?

Naam concurrent	Aantal m ² verkoopruimte	Prijsniveau t.o.v. uw prijsniveau	Afstand tot uw bedrijf
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Kunt u een schatting maken van de totale omzet van uw concurrenten?

Kunt u aangeven wat uw sterke en zwakke punten zijn ten opzichte van de concurrenten?

.....
.....

Kunt u aangeven met welke middelen u denkt te bereiken dat de consument bij u zal kopen en niet bij de concurrenten? Wat is uw onderscheidend vermogen? Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie.

.....
.....
.....

3.1.5 Distributie

Gaat u goederen bij de consument bezorgen en welke voorzieningen heeft u daarvoor getroffen?

.....
.....
.....

3.1.6 Inkoop

Welke contacten heeft u reeds gelegd met toekomstige leveranciers en zijn deze bereid u de gewenste merken te leveren? Onder welke betalingsvoorwaarden, levertijden etc.

.....
.....
.....
.....

Wat is de inkoopprijs?

.....

Welke marge hanteert u?

.....

Wat is de gemiddelde brutowinstmarge in uw branche?

.....

3.2 Marketingaanpak horeca

3.2.1 Commerciële formule

Welk type horecabedrijf wilt u beginnen? (Café, hotel, restaurant, cafetaria e.d.) Sluit u zich aan bij een bepaalde keten?

.....
.....

Kunt u een omschrijving geven van uw toekomstige assortiment c.q. de diensten die u wilt aanbieden? (o.a. prijsniveau, specialisatie en doelgroep)?

Is er een verschil in het assortiment in de middag en in de avond?

.....
.....
.....
.....

Welke zijn de belangrijkste producten die u gaat aanbieden, welke prijzen gaat u daarvoor vragen en welke calculatie gaat u (voor de inkoop) gebruiken?

.....
.....
.....

3.2.2 De markt

Van welk bestedingsbedrag per hoofd bent u uitgegaan?

.....
.....

Geef een beschrijving van het marktgebied (aantal inwoners, bezoekers, et cetera). Op welk gedeelte van de markt gaat u zich richten?

.....
.....
.....

Op welke wijze gaat u uw toekomstige klanten benaderen? Bv persoonlijke verkoop, mond tot mondreclame, vakbeurzen, mailingen, advertenties, sponsoring.

.....
.....

3.2.3 Vestigingspunt

Kunt u de keuze van uw vestigingspunt hieronder motiveren (omvang verzorgingsgebied, passantenstroom, publiekstrekkers)?

.....
.....
.....

Kunt u in onderstaande tabel aangeven hoe groot de bedrijfsruimte is en welke capaciteit de onderneming heeft?

Publieksruimte m ²
• café, restaurant m ²
• zaal m ²
• overige m ²
Keuken m ²
Overige bedrijfsruimte m ²
Aantal zitplaatsen
Aantal kamers
Aantal bedden

Hoe luiden de openingstijden van uw bedrijf en welke zijn de openingsdagen?

.....
.....
.....
.....
.....

3.2.4 Presentatie

Welke ideeën heeft u over de presentatie van uw onderneming voor het exterieur en het interieur?

Exterieur: gevel, naam aanduiding, productaanduiding, inrichting en grootte parkeergelegenheid en entree?

.....
.....
.....

Interieur: inrichting, meubilering, servies, bestek, ontvangstruimte, bar en sanitair?

.....
.....
.....

3.2.5 Concurrentiepositie

Wie zijn uw concurrenten en op welke manier wilt u zich van hen onderscheiden (bijv. door prijsniveau, assortiment, keuze, kwaliteit, service, bereikbaarheid, omvang kaart et cetera)?

(Bedrijfs)naam concurrent	Type bedrijf	Publieksruimte aantal zitplaatsen aantal kamers aantal bedden	Onderscheid o.v. uw onderneming	Afstand tot uw onderneming
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Kunt u aangeven wat uw sterke en zwakke punten zijn ten opzichte van de concurrenten?

.....
.....

Kunt u aangeven met welke middelen u denkt te bereiken dat de consument bij u zal kopen en niet bij de concurrenten? Wat is uw onderscheidend vermogen? Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie.

.....
.....
.....

3.2.6 Inkoop

Welke contacten heeft u voor de inkoop reeds gelegd?

.....
.....
.....

Wat is de gemiddelde brutowinstmarge in uw branche?

.....

3.3 Marketingaanpak groothandel

3.3.1 Commerciële formule

Kunt u een omschrijving geven van de producten die u wilt gaan aanbieden?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3.3.2 Afnemers

Wie zullen in de toekomst uw (vaste) afnemers zijn en hoe wilt u deze benaderen?

.....
.....
.....

Kunt u een schatting van de omvang van de markt geven?

.....
.....
.....

Heeft u reeds gesprekken gevoerd met toekomstige afnemers en hoe waren de reacties?

.....
.....

Heeft u reeds offertes uitgebracht en welke reacties heeft u daarop ontvangen?

.....
.....

3.3.3 Vestigingspunt

Kunt u de keuze van uw vestigingspunt motiveren?

.....
.....

Kunt u bovendien de verdeling van de ruimte over de verschillende functies aangeven?

Totale ruimte	m ²
Verkoop	m ²
Administratie	m ²
Magazijn	m ²
Overig	m ²

3.3.4 Concurrentiepositie

Kunt u de belangrijkste (toekomstige) concurrenten noemen?

Naam bedrijf	Plaats	Verschillen
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Waarin verschillen uw producten van die van bovengenoemde concurrenten (indien mogelijk aangeven per concurrent). Wat is uw onderscheidend vermogen? Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie.

.....
.....

3.3.5 Transport

Gaat u het vervoer van de goederen in eigen beheer verzorgen of besteedt u dit uit?

Gaat u het vervoer in eigen beheer regelen (afleveringsfrequentie, routeplanning et cetera)?

.....
.....

3.3.6 Inkoop

Heeft u reeds contact opgenomen met toeleveranciers? Onder welke condities (betalingsvoorwaarden, levertijden) zijn deze bereid u te leveren?

.....
.....
.....
.....

Bent u afhankelijk van een beperkt aantal leveranciers of fabrikanten? Zullen bepaalde juridische of commerciële relaties met belangrijke leveranciers worden aangegaan?

.....
.....
.....

Heeft u de verkoopprijs van uw product reeds vastgesteld?

Welke calculatie heeft u daarbij gebruikt?

.....
.....
.....

3.4 Marketingaanpak en productieproces ambacht/industrie/dienstverlening

3.4.1 Technische en commerciële formule

Kunt u een uitgebreide omschrijving geven van de producten en / of de diensten die u wilt gaan aanbieden?

.....
.....

3.4.2 De markt

Geef een omschrijving van uw marktgebied en toekomstige afnemers.

.....
.....
.....

Kunt u een schatting maken van de omvang van de (Nederlandse) markt en welk gedeelte daarvan u denkt u te claimen?

.....
.....
.....

Heeft u gesprekken gevoerd met toekomstige afnemers?

.....
.....

Heeft u reeds offertes uitgebracht en heeft u daarop reacties ontvangen?

.....
.....
.....

Op welke wijze gaat u de afnemers benaderen? Bv persoonlijke verkoop, mond tot mondreclame, vakbeurzen, mailingen, advertenties, sponsoring.

.....
.....

3.4.3 Vestigingspunt

Kunt u de keuze van uw vestigingspunt hieronder motiveren?

.....
.....

Kunt u ook de verdeling van de ruimte over de verschillende functies aangeven?

Totale ruimte m²
Verkoop m²

Administratie m ²
Productie m ²
Magazijn m ²
Overig m ²

3.4.4 Concurrentiepositie

Kunt u de belangrijkste (toekomstige) concurrenten noemen:

Naam bedrijf	Plaats
.....
.....
.....

Op welke onderdelen en / of aspecten verschillen uw producten / diensten van die van de hierboven genoemde concurrenten (indien mogelijk aangeven per concurrent). Wat is uw onderscheidend vermogen? Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie.

.....

.....

3.4.5 Inkoop

Heeft u reeds contact opgenomen met toeleveranciers? Onder welke condities (betalingsvoorwaarden, levertijd) zijn deze bereid u te leveren?

.....

.....

3.4.6 Kostprijs en verkoopprijs

Heeft u reeds inzicht in de kostprijs van uw product / dienst? ja / nee

Zo ja, geef hieronder de opbouw van de kostprijs van uw product of dienst(en):

Materiaalverbruik	€.....
Manuren maal tarief	-
Machine-uren maal tarief	-
Overige	-
kostprijs	€.....

Hoe zijn de tarieven bepaald (belangrijkste, accountant)?

.....

Heeft u de verkoopprijs van uw product reeds vastgesteld? En op welke wijze?

.....

3.4.7 Personeel

Hoeveel personen worden (inclusief de ondernemers) ingezet bij:

- Het productieproces.....
- De administratie.....
- De verkoop.....

Kunt u aanspraak maken op loonkostensubsidie? ja / nee

3.4.8 Productieproces (vnl. bij industrie)

Bent u bezig met nieuwe producten of technieken?

Hebt u hierbij hulp van derden?

.....

Wilt u het productieproces hieronder beschrijven?.....

.....

Welke ervaring heeft u met dit proces?

.....

.....

Wat voor soort productiemiddelen gaat u in het productieproces inschakelen? Geef u tegelijk aan of u nieuwe machines koopt dan wel least of dat gebruikte machines worden overgenomen:

Omschrijving	Nieuw / gebruikt (ouderdom)	Aanschafwaarde
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Welke garanties heeft u voor het goed functioneren van deze productiemiddelen (terugkoopverklaringen / servicecontracten)?

.....
.....
.....
.....

4 Investerings en financiering

(alle bedragen exclusief btw)

4.1 Investeringsbegroting (start + 1^e jaar)

Vermeld hier de investeringen welke u moet doen bij de start van uw bedrijf en in de loop van het eerste jaar :

	start+
Vaste activa 1)	1 ^e jaar
Grond (in geval van koop)	€.....
Gebouwen en overig onroerend goed	-
Bouwkundige voorzieningen (bijv. verbouwingen)	-
Machines, outillage en handapparatuur	-
Inventaris en kantoorapparatuur	-
Vervoermiddelen	-
Immateriële activa (goodwill / octrooi)	-
Overige duurzame activa (bijv. deelnemingen)	-
Totaal vaste activa	€.....
Vlottende activa	
Noodzakelijke voorraad grondstoffen 2)	€.....
Noodzakelijke voorraad eindproducten 2)	-
Onderhanden werk	-
Debiteuren 2) (voorfinanciering debiteuren)	-
Overlopende posten (o.m. waarborgsom)	-
Voorfinanciering btw vaste/vlottende activa	
Kas, bank, giro (wisselgeld)	-
Totaal vlottende activa	€.....
Openings- en aanloopkosten 3)	-
Totale investering (moet gelijk zijn aan 'Totaal eigen en vreemd vermogen' op volgende pagina)	€.....

- 1) Kunt u deze cijfers eventueel met offertes ondersteunen?
- 2) Specificeren in paragraaf 4.4
- 3) Te denken valt aan afsluitkosten kredieten, notaris, advieskosten, drukwerk, website, levensonderhoud eerste maanden.

4.2 Financiering met eigen middelen

Hoeveel middelen kunt u en uw eventuele partner zelf inbrengen:

• Spaargeld	€.....
• Eigen auto (<i>hoe waarde bepaald?</i>)	-
• Verhoging hypotheek	-
• Achtergesteld vermogen (<i>bijv. familieleningen</i>)	-
• Inbreng bedrijfsmiddelen	<u>-</u>
Totaal eigen vermogen (A)	€.....

4.3 Financiering met vreemd vermogen

Lang / middellang vermogen

Hypotheek bedrijfspand	(looptijd..... jaar)	€.....
Middellang bankkrediet	(looptijd..... jaar)	-
Leningen (<i>gemeente en anderen</i>)	(looptijd..... jaar)	-
Leasing (<i>auto's, machines, computers</i>)	(looptijd..... jaar)	<u>-</u>
Totaal lang / middellang vreemd vermogen (B)		€.....

Kort vermogen

Rekening-courant bankkrediet	€.....
Leverancierskrediet	-
Nog niet betaalde kosten	-
Voorziening belastingen	-
Overige	<u>-</u>
Totaal kort vreemd vermogen (C)	€.....

Totaal eigen en vreemd vermogen (A + B +C) €.....

(moet gelijk zijn aan 'Totale investering' op vorige pagina)

4.4 Specificatie balanspositie

Hoe heeft u uw voorraadniveau bepaald?

Hoe heeft u de omvang van de debiteuren bepaald?

Heeft u over de financiering van uw plannen al contact
opgenomen met een bank? ja / nee

Zo ja, welke bank (*tel.nrs. en wie was uw gesprekspartner*)
.....
.....
.....
.....

Hebben deze contacten geleid tot bepaalde toezeggingen? ja / nee
Zo ja, welke?

.....
.....
.....
.....

Heeft u reeds een aanvraag voor een door de overheid
gegarandeerd krediet ingediend ja / nee
Zo ja, bij wie

.....
.....
.....
.....

Heeft u voor de financiering van uw plannen contact
opgenomen met de gemeente (*sociale dienst*) ja / nee
Zo ja, met wie en welke afspraken zijn daarbij gemaakt?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5 Exploitatie en aflossingscapaciteit

(alle bedragen exclusief btw)

5.1 Exploitatiebegroting

	1 ^e jaar	2 ^e jaar
Omzet (<i>excl. BTW</i>) (toelichten onder 5.4)	€	€
Inkoopwaarde / grondstoffenverbruik	-/- -	-
Kortingen en bonussen	-/- -	-
Directe inkoopkosten	-/- -	-
Diensten derden	-/- <u>-</u>	<u>-</u>
Bruto winst / toegevoegde waarde	(A) €	€
Bruto winst in procenten % %
Kosten (1) (<i>specificeren onder 5.2</i>)		
Personeel	(a) €	€
Productie	(b) -	-
Vervoer / vrachtkosten	(c) -	-
Huisvesting en inventaris	(d) -	-
Verkoopbevordering	(e) -	-
Algemeen	(f) -	-
Rente	(g) -	-
Afschrijvingen	(h) <u>-</u>	<u>-</u>
Totale kosten	(B) €	€
Netto resultaat	(A -/- B) €	€
Bijzondere baten en lasten (<i>bv goodwill</i>)	-	-
Resultaat voor belasting	-	-
Inkomstenbelasting/premieheffing	-/- -	-
Winstuitkering (<i>alleen voor BV</i>)	-	-
Privé-opname (2) (<i>overnemen uit 6.1</i>)	-/- <u>-</u>	<u>-</u>
Ingehouden winst / kapitaalmutatie (<i>overnemen naar 5.3</i>)	€	€

- 1) Specificatie van a t/m h op de volgende 2 pagina's.
- 2) Bij privé-opnamen incl. inkomstenbelasting en premieheffing; bij Besloten Vennootschap alleen winstuitkering.

5.2 Exploitatiebegroting

Wilt u aan de hand van dit schema uw kosten begroten en de totalen ook op de vorige pagina vermelden? U kunt de totalen invullen onder 'kosten' paragraaf 5.1.

Te maken kosten (bedragen excl. BTW)	1 ^e jaar	2 ^e jaar
<u>Personeel</u>		
Lonen directie (alleen bij B.V.'s)	€	€
Lonen personeel (<i>splitsen in direct en indirect personeel</i>)	-	-
Sociale lasten	-	-
Overige personeelskosten	-	-
Subtotaal	-	-
Subsidie loonkosten	-/- <u>.....</u>	-
Totaal (2)	(a) €	€
<u>Productie</u>		
Hulpstoffen	€	€
Onderhoud machines en outillage	-	-
Energie	-	-
Huur / lease machines	-	-
Overige	<u>.....</u>	<u>.....</u>
Totaal (2)	(b) €	€
<u>Vervoer / vrachtkosten</u>		
Belasting	€	€
Verzekeringen	-	-
Brandstofverbruik	-	-
Onderhoud / reparaties	-	-
Vrachtkosten	-	-
Leasing	-	-
Af: privé-gebruik	-/- <u>.....</u>	<u>.....</u>
Totaal (2)	(c) €	€
<u>Huisvesting en inventaris</u>		
Huur	€	€
Gas, water, licht	-	-
Onderhoud en schoonmaken	-	-
Zakelijke lasten onroerend goed	-	-
Verzekeringen	-	-
Lease / huur inventaris	-	-
Kleine inventaris / onderhoud	-	-
Overige	<u>.....</u>	<u>.....</u>
Totaal (2)	(d) €	€

Exploitatiebegroting (vervolg)

	1 ^e jaar	2 ^e jaar
<u>Verkoopbevordering</u>		
Reclame, promotieactiviteiten	€	€
Representatie verkoop	-	-
Verpakking en emballage	<u>-</u>	<u>-</u>
Totaal (2)	(e) €	€
 <u>Algemeen</u>		
Reis- / verblijf- / representatiekosten	€	€
Administratie- en kantoorkosten	-	-
Accountants- en advieskosten	-	-
Contributie en abonnementen	-	-
Telefoon / porti	-	-
Verzekeringen (WA/rechtsbijstand)	-	-
Overige	<u>-</u>	<u>-</u>
Totaal (2)	(f) €	€
 <u>Rente</u>		
Familieleningen	€	€
Bankkrediet(en)	-	-
Leverancierskrediet	-	-
Hypotheek	-	-
Overige	<u>-</u>	<u>-</u>
Totaal (2)	(g) €	€
 <u>Afschrijvingen</u>		
Onroerend goed	(... jaar) €	€
Verbouwing en vaste inrichting	(... jaar) -	-
Machines en outillage	(... jaar) -	-
Inventaris	(... jaar) -	-
Vervoermiddelen	(... jaar) -	-
Overige duurzame activa	(... jaar) -	-
Immateriële activa (goodwill)	(... jaar) <u>-</u>	<u>-</u>
Totaal (2)	(h) €	€

5.3 Toetsing aflossingscapaciteit

Ingehouden winst / kapitaalmutatie (<i>overnemen van 5.1</i>)	+ €.....
Afschrijvingen (<i>overnemen van 5.1 h</i>)	+ -
Vervangingsinvesteringen	-/- -
Beschikbaar voor aflossing en uitbreidingsinvesteringen	€.....
Aflossingsverplichtingen	
• Hypotheek bedrijfspand	€.....
• Leningen / leasecontracten	-
• Inperking rekening-courant	-
Liquiditeitsmutatie	€.....

5.4 Toelichting begrotingen

Kunt u aangeven op welke wijze u de omzet heeft bepaald (aantal klanten, gemiddelde besteding / order per klant, bezettingsgraad)? Indien u verschillende omzegtgroepen heeft, graag in een bijlage een specificatie meesturen.

.....
.....

Is de omzet afhankelijk van seizoensinvloeden? Zo ja, welke?

.....
.....

Welke groeiverwachting heeft u voor de komende jaren?

.....
.....

Kunt u aangeven op welke wijze u de inkopen heeft bepaald (ervaring, branchegegevens, calculaties)?

.....
.....

Kunt u aangeven hoe u de loonkosten heeft bepaald?

.....
.....

Overige toelichting. Hoe kunt u bepaalde tegenvallers in de omzet of de toelevering opvangen? Wat is uw 'plan B' als de omzet zich niet naar verwachting ontwikkelt. Wat zijn uw alternatieven om inkomsten te genereren?

.....
.....

6 Specificatie privé

6.1 Specificatie privé op jaarbasis

Privé-uitgaven (kleding, cadeau 's, roken, parfum)	€.....
Huishoudelijke uitgaven (eten en drinken)	-
Vakantie-uitgaven	-
Duurzame consumptiegoederen (bv sparen voor wasmachine)	-
Gas, water, elektriciteit, tricorn, WOZ	-
Huur	-
Rente en aflossing privé-hypotheek	-
Rente en aflossing privé-lening	-
Ziektekostenverzekering + eigen risico overheid	-
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	-
Overige verzekeringen	-
Privé-gebruik auto	-
Privé-gebruik goederen / kosten	-
Uitgaven voor dieren/hobby's/sporten	-
Alimentatieverplichtingen	-
Overige uitgaven	-
	€.....

Af:

Privé-ontvangsten	
Kinderbijslag	€.....
Huur, kinderopvangtoeslag, zorgtoeslag	-.....
Kindgebonden budget	-.....
Zakelijke km vergoeding (0,19 per km) -	-.....
Inkomen partner	-.....
Overige ontvangsten (bv WW 6 maanden)	-.....
Totaal ontvangsten	-/- -.....

Totaal privé (overnemen naar 5.1) €.....

6.2 Eigen huis

Heeft u een eigen huis? ja / nee
Heeft taxatie recent plaatsgevonden? ja / nee
Wat is de verkoopwaarde van uw huis? €.....
Hoeveel hypotheek rust op uw huis? €.....

6.3 Schulden

Welke andere schulden heeft u nog? (*persoonlijke lening, doorlopend krediet, autofinanciering, studieschuld*)

Soort schuld	Bedrag	Looptijd
.....jaar
.....jaar
.....jaar

Mocht u nog meer gegevens, waarover u beschikt, van belang achten voor de beoordeling van uw plannen, dan verzoeken wij u deze gegevens hieronder te vermelden of als bijlage toe te voegen onder verwijzing naar het betreffende hoofdstuk.

8 Overzicht interessante links marktonderzoek

Onderbouwing cijfers branche-informatie

- www.cbs.nl (Centraal Bureau voor Statistiek)
- www.rabobank.nl (Cijfers en trends, kijk en vergelijk)
- www.abnarmo.nl (Branches algemeen)
- www.cpb.nl (Centraal Plan Bureau)
- www.koopstromenonderzoek.nl (koopstromen van diverse gemeentes)
- www.trendbureauoverijssel.nl (informatie over trends in Overijssel)
- www.panteia.nl (informatie over beleids- en marktonderzoeken)
- www.regiotwente.nl (informatie over diverse vakgebieden in Twente)
- www.syntens.nl (informatie over innovatie, marktanalyses en andere hulpbestanden)
- www.ing.nl/particulier/nieuws-en-kennis/economisch-bureau/index.aspx (informatie van het economisch bureau ING)
- www.marketingonline.nl (Diverse marketing informatie en onderzoeksrapporten)

Retail, detailhandel

- www.hbd.nl (Hoofdbedrijfschap Detailhandel) nu detailhandel.info
- www.cbw-mitex.nl (Brancheorganisatie mode, wonen, schoenen, sport en wonen)
- www.retailactueel.com (nieuws over retail)
- www.vakcentrum.nl (voor zelfstandige ondernemers in de detailhandel)
- www.dibevo.nl (brancheorganisatie dierspecialzaken)
- www.distrifood.nl (algemene informatie voor supermarkten)
- www.rndweb.nl (Raad Nederlandse Detailhandel)
- www.tabaksdetailhandel.nl (brancheorganisatie Tabaksdetailhandel)
- www.pharmacon.nl (Centraal Bureau Drogisterijbedrijven)
- www.cbl.nl (Centraal Bureau Levensmiddelenhandel)
- www.retail2020.nl/pages/689/Retail2020.html (grote veranderingen in de retail)
- www.intres.nl (informatie over wonen, mode en sport)
- www.euretco.nl (informatie over wonen, mode en sport)

Webwinkel

- www.webwinkelforum.nl (informatie over webwinkels, vragen en antwoorden)
- www.mkbok.nl/ (branche informatie webwinkels, keurmerk)
- www.thuiswinkel.org/cms/showpage.aspx (branche informatie en keurmerk webwinkels)
- www.evenchecken.nl (informatie en vragen over internet en webwinkels)

Horeca

- www.kenniscentrumhoreca.nl (Bedrijfschap Ambachten)
- hinc.databank.nl (cijfers en feiten horeca)
- www.khn.nl (Koninklijke Horeca Nederland)
- www.vmh-horeca.nl (Vereniging Makelaardij Horeca)
- www.kenniscentrumhoreca.nl (Bedrijfschap Horeca en Catering)

Vrijetijd, toerisme

- www.monitorvrijetijdentoeisme.nl (Feiten en cijfers over recreatie, toerisme en vrije tijd)
- www.recon.nl (Vereniging recreatieondernemers Nederland)

Ambacht

- www.hba.nl (Hoofdbedrijfschap Ambachten)
- www.eib.nl (Economisch Instituut Bouwnijverheid)
- www.pioneering.nl (innovatie bouw Twente)
- www.vlok.nl (Branchevereniging voor klusbedrijven)

Auto's en transport

- www.niwo.nl (Stichting Nederlandse- en Internationale Wegvervoer Organisatie)
- www.automotive-online.nl (informatie over de autohandel, branche gegevens, cijfers en trends)
- www.bovag-cijfers.nl (informatie over de mobiliteit van auto's en tweewielers)

Landbouw, tuinbouw en Vis

- www.lei.wur.nl (informatie over land- en tuinbouw)
- www.bovag-cijfers.nl (informatie over de mobiliteit van auto's en tweewielers)
- www.pvis.nl (Productschap Vis)
- www.cumela.nl (Voor specialisten in Groen, Grond en Infra)

Dienstverlening en ICT

- www.fotografenfederatie.nl (branche organisatie voor fotografen)
- www.ictwaarborg.nl (branche behartiger ICT)
- www.evenchecken.nl (informatie en vragen over internet en webwinkels)

Markt- en ambulante handel

- www.cvah.nl (Centrale Vereniging voor de Ambulante Handel)
- www.markten-enschede.nl (informatie over de weekmarkten in Enschede)
- www.marktondernemer.nl (informatie over de weekmarkten)

Zorg

- www.ciz.nl (informatie over de zorg en specifiek over de AWBZ)

ZZP

- www.vlok.nl (Branchevereniging voor klusbedrijven)
- www.zzp-nederland.nl (informatie voor de zzp-er)
- www.zzpbv.nl (informatie over de grootste werkgever van Amersfoort)
- www.zzptarief.nl (informatie over berekenen van tarifiering)
- www.fnvzzp.nl (informatie over en voor zelfstandigen)

Tarifiering

- www.eigenbaaswijzer.nl (informatie over personeelskosten, bruto-netto berekening etc.)
- www.loonwijzer.nl (informatie over personeelskosten, bruto-netto berekening etc.)
- www.zzptarief.nl (informatie over berekenen van tarifiering)

Wetten en regels

- www.netwerkbureaukinderopvang.nl (informatie over kinderopvang)
- www.rijksoverheid.nl (informatie en economische onderzoeken)
- www.vergunningenwijzer.nl (veel informatie over vergunningen in Twente)
- www.antwoordvoorbedrijven.nl (overheid site voor ondernemers, wegwijs in regels, vergunningen en subsidies)
- www.st-ab.nl (informatie over sociaal zekerheidsrecht)
- www.berekenuwrecht.nl (informatie over de diverse regelingen)
- www.belastingdienst.nl (informatie van en over de belasting)
- www.gemeente.nu (diverse informatie over en voor ondernemers, gemeenteambtenaren etc.)
- www.gemeenteloket.minszw.nl (informatie over de wetten van sociale zaken)
- www.rechtspraak.nl (informatie over de rechtbank en rechtspraak in Nederland)
- www.stimulansz.nl (informatie over werk, inkomen, welzijn en gezondheid)

Schuldsanering

- www.nibud.nl (Het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting)
- www.wsnprvr.org (Wet Schuldsanering Natuurlijke Personen)

Algemeen informatie economie en financieel

- www.eim.nl (Economisch en sociaal beleidsonderzoek)
- www.kvk.nl (Kamer van Koophandel)
- www.evd.nl (Economische voorlichtingsdienst)
- www.emercede.nl (E-business strategieën)
- www.ondernemerschap.nl (Kennissite MKB)
- www.higherlevel.nl (Vragen en antwoord over het ondernemen)
- www.mkb servicedesk.nl (Antwoorden op MKB vragen)
- www.pleinplus.nl (nieuws en kennis voor de MKB adviseur)
- www.antwoordvoorbedrijven.nl (overheid site voor ondernemers, wegwijs in regels, vergunningen en subsidies)
- www.eigenbaas.nl (informatie over het micro-krediet)
- www.mkb.nl (MKB Nederland)
- www.qredits.nl (informatie over microfinanciering in Nederland)
- www.nibud.nl (Het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting)
- www.esset.nl (rekenmodellen, financiële informatie)
- www.microsoft.com/netherlands/zakelijk/home (informatie zakelijke software voor ondernemers)
- <http://www.berekenhet.nl/>
- www.belastingdienst.nl (informatie van en over de belasting)
- www.gemeente.nu (diverse informatie over en voor ondernemers, gemeenteambtenaren etc.)
- www.gemeenteloket.minszw.nl (informatie over de wetten van sociale zaken)
- www.z24.nl (algemeen nieuws en informatie over het ondernemen)
- www.startersunie.nl (algemene informatie over starten bedrijf)
- www.stimulansz.nl (informatie over werk, inkomen, welzijn en gezondheid)