

Ondernemersplan

Van Erp B.V. Loon- en Advieswerkzaamheden



11 november 2019

Helicon Opleidingen

Schouwrooij Boxtel

Inhoudsopgave

[Managementsamenvatting 3](#_Toc503779424)

[Inleiding 4](#_Toc503779425)

[1. De ondernemer 5](#_Toc503779426)

[1.1 Idee 5](#_Toc503779427)

[1.2 Doelen 5](#_Toc503779428)

[1.3 Ondernemerskwaliteiten 5](#_Toc503779429)

[2. De markt 6](#_Toc503779430)

[2.1 Marktonderzoek 6](#_Toc503779431)

[2.2 Doelgroep 6](#_Toc503779432)

[2.3 Bedrijfsformule 6](#_Toc503779433)

[2.3.1 Product 6](#_Toc503779434)

[2.3.2 Presentatie 6](#_Toc503779435)

[2.3.3 Plaats 6](#_Toc503779436)

[2.3.4 Personeel 6](#_Toc503779437)

[2.3.5 Prijs 6](#_Toc503779438)

[2.3.6 Promotie 7](#_Toc503779439)

[2.4 Concurrenten 7](#_Toc503779440)

[2.5 SWOT-analyse 7](#_Toc503779441)

[3. De organisatie 8](#_Toc503779442)

[3.1 Ondernemingsvorm 8](#_Toc503779443)

[3.2 Personeelsplan 8](#_Toc503779444)

[3.3 Wet- en regelgeving en verzekeringen 8](#_Toc503779445)

[4. Financiën 9](#_Toc503779446)

[4.1 Investeringsbegroting 9](#_Toc503779447)

[4.2 Financieringsbegroting 9](#_Toc503779448)

[4.3 Exploitatiebegroting 9](#_Toc503779449)

[Bijlagen 10](#_Toc503779450)

[Bijlage 1: Cv’s 10](#_Toc503779451)

[Bijlage 2: Marktonderzoek – vragenlijst 10](#_Toc503779452)

[Bijlage 3: 2 artikelen 10](#_Toc503779453)

# Managementsamenvatting

Een korte weergave (maximaal 1 A4).

* Bedrijfsidee (waarom gaat het werken?)
* Missie/Visie
* Marketing (conclusies van je marketingplan)
* Conclusies van de financiële planning
* Haalbaarheid (inclusief kansen en bedreigingen)
* Toekomstvisie

# Inleiding

1. Schrijf deze als allerlaatst.

2. Als je geen voorwoord gebruikt: stel je voor

3. Vertel kort wat jullie doen, wat jullie missie en wat het gat in de markt is wat jullie bedrijf gaat oplossen. Vertel daarnaast welke onderdelen je in het verslag hebt uitgewerkt

# De ondernemer

## Idee

Hoe zijn jullie op het idee gekomen? Waarom denk je dat het gaat werken.

## Doelen

Missie: wat is jullie ultieme doel? Bijvoorbeeld: een beter milieu, efficiëntere productie, betere gezondheid voor de klanten, beter dierenwelzijn.

Visie: hoe gaan jullie dat doen, wat is de manier van het bedrijf om aan de doelstelling van de missie bij te dragen.

Strategie: vertel in korte subdoelen hoe jullie dat voor elkaar gaan krijgen. Alle doelstellingen moeten aan 5 eisen voldoen:

Specifiek

Meetbaar

Acceptabel

Realistisch

Tijdgebonden

## Ondernemerskwaliteiten

* Wie zijn jullie? Korte omschrijving
* Sterke en zwakke punten met voorbeelden en hoe jullie eraan gaan werken
* Hoe passen de kenmerken bij de taak binnen het bedrijf.
* Cv’s in de bijlage

# De markt

## Marktonderzoek

Waarom doe je een marktonderzoek? Bij wie?

* Veldonderzoek. Maak een vragenlijst. Bedenk wat je te weten wilt komen en of dat makkelijker (te analyseren) is met open of gesloten vragen.
* Bureauonderzoek. Stel jezelf enkele vragen die nog uitgezocht moeten worden en waar je met behulp van internet, e-mail, social media of telefoon achter kunt komen.
* Zoek ook twee goede artikelen die over trends gaan waar jullie bedrijf mee te maken krijgt. Kan positief of negatief zijn. Maak een samenvatting en doe het hele artikel in de bijlage.

## Doelgroep

* Hoofddoelgroep
  + Hoeveel marktpotentieel? Hoeveel klanten willen jullie binnen één, vijf en tien jaar.
  + Beschrijf zo duidelijk mogelijk wie het zijn, waar ze wonen, waar je ze kunt aanspreken, hoe ze leven, hoe oud ze zijn, kortom demografische omschrijving.
* Subdoelgroepen
  + Bijna altijd wel twee of drie
  + Beschrijf ze ook demografisch
  + Hoeveel?

## Bedrijfsformule

Dit is de kern van je bedrijf. Het bedrijf moet zo opgezet worden dat de 6 P’s optimaal ingezet worden om de doelgroep(en) te bereiken. Zoek bij alles ook meteen de kosten op. Die heb je in hoofdstuk 4 nodig, met de bron.

### Product

Leg in deze paragraaf uit hoe jullie product of dienst er precies uitziet. Waar gaat de klant geld voor betalen? Beschrijf tot in detail wat jullie doen (het productieproces) en wat ervoor nodig is. Dus van de grootste machines tot het kleinste strikje verpakkingsmateriaal. Evt. verduidelijken met plaatjes.

### Presentatie

Hoe willen jullie dat de uitstraling van het bedrijf is. Op klanten, op andere bedrijven en op de omgeving. Wat vinden jullie belangrijk en wat is er voor nodig. Denk aan huisstijl, logo, bedrijfskleding, merken die je gebruikt, gedrag werknemers, uitstraling bedrijfsruimte.

### Plaats

* Locatie: waar zitten jullie precies, waarom daar?
* Plattegrond: hoe is het bouwblok ingericht en moet er nog iets verbouwd worden?
* Distributie: hoe ga je zorgen dat jullie product of dienst bij de klant komt?

### Personeel

Hoeveel personeel heb je nu en aan welke eisen voldoen ze en welke kwaliteiten hebben ze? Bedenk ook een taakverdeling (1.3) met het aantal uur dat je de komende twee jaar verwacht aan het werk te zijn.

Hoe zien jullie de toekomst qua personeel?

### Prijs

Hoe is jullie verkoopprijs tot stand gekomen. Betrek hierbij drie dingen.

* Kostprijs (2.3.1)
* Concurrentie (loop vooruit op 2.4)
* Wat wil een klant betalen (2.1)

### Promotie

Hoe ga je je bedrijf promoten? Houd hierbij rekening met de kenmerken van jullie doelgroep. (2.2). Geef bijvoorbeeld screenshots en voorbeelden van Facebookpagina’s, folders, sponsoring, advertenties of reclame.

## Concurrenten

Welke bedrijven zijn jullie concurrenten. Dus bij welke bedrijven kan een klant ook aankloppen om hetzelfde gedaan te krijgen. Maak een kaart waar jullie bedrijf op staat en waar de concurrenten op staan aangegeven.

Omschrijf per concurrent de verschillen met jullie bedrijf.

## SWOT-analyse

* Vertel niets nieuws in de SWOT! Als je hier nog iets bedenkt, zet het dan (ook) op de juiste plek in het plan.
* Strengts en Weaknesses = interne analyse. Wat zijn jouw sterke en zwakke punten. Belangrijk onderscheid met de externe analyse: hier kun je iets aan doen!
* Opportunities en Threats = externe analyse. Wat zijn invloeden van buitenaf waar je als ondernemers iets mee kunt doen/op in kunt spelen/voor moet oppassen. Hier kun je dus niets aan doen (je kunt het niet veranderen), maar je kunt er wel iets mee doen.
* Op welke manier ga je de goede punten van je bedrijf inzetten of hoe ga je aan de zwakke punten werken.

# De organisatie

## Ondernemingsvorm

Welke ondernemingsvorm kiezen jullie en waarom? Wat zijn de voordelen, maar vertel ook wat de nadelen zijn.

## Personeelsplan

Dit is een uitbreiding van paragraaf 2.3.4 Wat is jullie plan voor de komende jaren. Waaruit bestaan de kosten voor personeel. Met welke personen of bedrijven haan jullie samenwerken en wat houdt die samenwerking in?

## Wet- en regelgeving en verzekeringen

Met welke wetten moet je zeker rekening houden en hoe doe je dat?

Welke risico’s loop je, welke verzekeringen ga je daarvoor nemen en hoe duur zijn die?

# Financiën

## Investeringsbegroting

Vertel in je investeringsbegroting duidelijk wat je allemaal nodig hebt (als het goed is grote overlap met paragraaf 2.3.1), leg ook uit waar je het gaat kopen en hoe je aan de prijzen bent gekomen. Maak een onderscheid tussen vaste activa en vlottende activa. Houd rekening met BTW die je nu wel moet betalen, maar weer terug kunt krijgen van de belastingdienst.

## Financieringsbegroting

In 4.1 heb je uitgelegd wat je allemaal nodig hebt en dus ook hoeveel geld je nodig hebt. In deze paragraaf leg je uit hoe je aan dat geld komt. Probeer het zo realistisch mogelijk te maken.

* Eigen vermogen: wat brengen jullie zelf in aan geld en bedrijfsmiddelen
* Achtergesteld vermogen: is er (een bedrijf van) familie waar je misschien wat kunt lenen
* Lang Vreemd Vermogen
  + Hypotheek
  + Banklening (evt. op basis van pandrecht)
  + Financiële lease
* Kort Vreemd Vermogen
  + Crediteuren
  + Rekening Courant Krediet

## Exploitatiebegroting

In deze ga je voor twee jaar de opbrengsten en de kosten in kaart brengen.

* Omzet: hoeveel ga je verkopen tegen welke prijs (bron: 1.2, 2.2 en 2.3.5)
* Directe kosten: wat was de inkoopwaarde van de producten die je aan de klant hebt verkocht
* Bedrijfskosten: welke kosten heb je nog meer? Denk aan personeelskosten, huisvestingskosten, productiekosten, machinekosten en afschrijvingskosten (Gebruik 4.1 als basis)
* Rentekosten: gebruik 4.2 als basis
* Bij een rechtspersoon: vennootschapsbelasting.

# Bijlagen

## Bijlage 1: Cv’s

Hier komen de Cv’s van alle groepsleden

## Bijlage 2: Marktonderzoek – vragenlijst

Hier komt de vragenlijst uit 2.1

## Bijlage 3: 2 artikelen

Hier komen de twee artikelen uit 2.1