

Dierenspecialzaak Bedrijf A



Dhr. Ondernemer

Ondernemingsplan van:
Dierenspecialzaak Bedrijf A

Dit plan is samengesteld door Dhr. Ondernemer in samenwerking met SAB Accountants & Adviseurs

Voorwoord ondernemingsplan Bedrijf A

Voor u ligt het ondernemingsplan van Dierenspecialzaak Bedrijf A.

Deze dierenspecialzaak wil ik gaan starten in het centrum van Meerstad.

Ik heb 20 jaar ervaring in de branche.

Door mijn ervaring onderbouwd met de toekomstverwachting (HBD en branche organisaties) durf ik de uitdaging aan om deze stap te zetten naar het ondernemersschap.

Bij dit plan ben ik ondersteund door SAB Accountants, dit kantoor heeft mij geholpen de door mij aangeleverde gegevens te verwerken en aangevuld met hun kennis en expertise. Dit plan bevat o.a. een investeringsbegroting, Exploitatiebegroting, aflossingscapaciteit en een liquiditeitsprognose. Dit aangevuld met een grafische weergaven van de belangrijkste gegevens.

Als belangrijkste informatiebronnen heb ik gebruikt, HBD, branche organisaties en SAB Accountants.

Ik wens alle belanghebbende veel plezier bij het lezen van mijn ondernemingsplan.

Dhr Ondernemer

Index ondernemingsplan Bedrijf A

			Pagina
1. Persoonlijke gegevens	1.1	Basisgegevens	5
	1.2	Opleiding	6
	1.3	Arbeidssituatie	7
2. Financiële privé gegevens	2.1	Inkomsten	8
	2.2	Bezittingen	8
	2.3	Schulden	8
	2.4	Vaste lasten	9
3. Omschrijving van het plan	3.1	Soort onderneming	10
	3.2	Oriëntatie	10
	3.3	Doelstelling en idee	10
	3.4	Ervaring	11
	3.5	Eigenschappen en kwaliteiten	11
	3.6	Swot Analyse	12
4. Bedrijfsgegevens	4.1	Bedrijfsgegevens	13
	4.2	Vestiging	14
	4.3	Ondernemingsvorm	14
	4.4	Inschrijving KvK en vergunningen	15
5. Organisatie	5.1	Personeel	16
	5.2	Administratie	16
	5.3	Automatisering	16
	5.4	Verzekeringen	17
	5.5	Leverings- en betalingsvoorwaarden	17
6. Marketing	6.1	Omschrijving onderneming	18
	6.2	Doelgroepen	18
	6.3	Omzetgroepen	19
	6.4	Bepaling verkoopprijs	19
	6.5	Potentiële afnemers	19
	6.6	Levering	19
	6.7	Inkoopmarkt	19
	6.8	Bedrijfsruimte en bereikbaarheid	20
	6.9	Promotie	21
	6.10	Reclame	22
	6.11	Presentatie	22
	6.12	Distributie	22
	6.13	Concurrentie	23
	6.14	Toelichting	24
7. Investerings en financieringen	7.1	Investerings	25
	7.2	Financiering	27
	7.3	Openingsbalans	28
8. Exploitatie en privé-gebruik	8.1	Exploitatiebegroting	29
	8.2	Specificatie bedrijfskosten	31
	8.3	Specificatie privé uitgaven en	34
9. Aflossingscapaciteit en liquiditeit	9.1	Aflossingscapaciteit	35
	9.2	Liquiditeitsprognose	36



10. Afronding en conclusie	10.1	Overige informatie	38
	10.2	Begeleiding	38
	10.3	Betrokkenheid van mijn partner	39
	10.4	Bevindingen	39
	10.5	Conclusie	39
	10.6	Ondertekening	40



**ACCOUNTANTS
& ADVISEURS**

1. Persoonlijke gegevens

In dit hoofdstuk zijn mijn basisgegevens, de gegevens van mijn partner en mijn gezinssamenstelling vermeld. Daarnaast gaat het om gegevens van mijn opleiding

1.1 Basisgegevens

<i>Naam</i>	:	Dhr. Ondernemer
<i>Adres</i>	:	Meerstadseweg 28
<i>Postcode</i>	:	1188 MS
<i>Woonplaats</i>	:	Meerstadseweg 28
<i>Telefoonnummer</i>	:	020-88443322
<i>Mobiel nummer</i>	:	05 57 51 68 75
<i>Emailadres</i>	:	info@ondernemrbedrijfA.nl
<i>Geslacht</i>	:	Man
<i>Geboortedatum</i>	:	2-6-1969
<i>Geboorteplaats</i>	:	Amsterdam
<i>Nationaliteit</i>	:	Nederland
<i>Verblijfsvergunning</i>	:	ja
<i>Burgerservicenummer</i>	:	103465848
<i>Banknummer</i>	:	5068042
<i>Naam bank</i>	:	Bank Meerstad
<i>Gironummer</i>	:	
<i>Burgerlijke staat</i>	:	Gehuwd
<i>Huwelijkse voorwaarden</i>	:	ja
<i>Samenlevingscontract</i>	:	ja
<i>Naam Partner</i>	:	Ans Werkeloos
<i>Geboortedatum</i>	:	1-1-1980
<i>Geboorteplaats</i>	:	Koorwijk
<i>Nationaliteit</i>	:	Nederland
<i>Verblijfsvergunning</i>	:	Ja
<i>Burgerservicenummer</i>	:	101130833
<i>Aantal kinderen</i>	:	2
<i>Aantal inwonend</i>	:	2
<i>Leeftijd(en)</i>	:	11 en 14
<i>Aantal schoolgaand</i>	:	2
<i>Aantal werkzaam</i>	:	0

1.2 Opleiding

<i>Periode</i>				<i>School of cursus</i>	<i>Diploma</i>
<i>Van</i>	1980	<i>tot</i>	1984	LEO	ja
<i>Van</i>	1984	<i>tot</i>	1985	MBO (Detailhandel)	ja
<i>Van</i>	1985	<i>tot</i>	1986	Streekschool	ja
<i>Van</i>	1986	<i>tot</i>	1986	HP/Tekstverwerken	ja

Ik volg op dit moment een opleiding of cursus :

Wel volg ik intern verkooptrainingen.
Ook krijgen wij bijscholing in productkennis.

Opleiding partner

<i>Periode</i>				<i>School of cursus</i>	<i>Diploma</i>
<i>Van</i>	1980	<i>tot</i>	1984	Havo	ja
<i>Van</i>	1984	<i>tot</i>	1988	VWO	ja
<i>Van</i>	1988	<i>tot</i>	1988	Assurantie	ja

Mijn partner volgt op dit moment geen opleiding of cursus :



1.3 Arbeidssituatie

Periode			Bedrijf/Organisatie/Plaats	Functie
Van	1986	tot	Heden De Bonte hond	Verkoopster/Vervanger bij afwezigheid eigenaar.

Ik ben op dit moment werkloos : N.v.t.
Ik sta ingeschreven bij het Arbeidsbureau/ UWV : N.v.t.
Ik sta ingeschreven bij een uitzendbureau : N.v.t.

Ik ben niet arbeidsongeschikt

Arbeidssituatie partner

Periode			Bedrijf/Organisatie/Plaats	Functie
Van	1990	tot	Heden KS Wegbestrating BV	Uitvoerder

Mijn partner is op dit moment werkloos : nee
Mijn partner staat ingeschreven bij het Arbeidsbureau/ UWV : nee
Mijn partner staat ingeschreven bij een uitzendbureau : nee

Mijn partner is niet arbeidsongeschikt

2. Financiële privé gegevens

In dit hoofdstuk gaat het om de financiële situatie van mij en mijn partner. Het geeft een overzicht van mijn inkomsten, bezittingen, schulden en vaste lasten. Ook geeft het zicht op de financiële middelen die ik eventueel zelf in de onderneming kan brengen.

2.1 Inkomsten

Van mijzelf (netto per maand)

Uit loondienst	:	€ 557,00	parttime
Naam werkgever	:	De Bontehond BV.	
Uit uitkering	:	€ N.v.t.	
Uit alimentatie	:	€ N.v.t.	
Overig	:	€ N.v.t.	

Van mijn partner (netto per maand)

Uit loondienst	:	€ 1495,00	fulltime
Naam werkgever	:	KS Wegbestrating	
Uit uitkering	:	€ N.v.t.	
Uit alimentatie	:	€ N.v.t.	
Overig	:	€ N.v.t.	

2.2 Bezittingen (incl. die van mijn partner)

Verkoopwaarde eigen huis	:	€ 160.000	
Bank- en spaartegoeden	:	€ 5.000	bank/giro
Bij welke bank	:	Hypotheekvertrekker BV	

2.3 Schulden (incl. die van mijn partner)

Hypotheek	:	€ 160.000	
Huidige stand hypotheek	:	€ 160.000	
Alimentatieverplichtingen	:	€ N.v.t.	
Overige schulden	:	€ N.v.t.	

Ik was nooit betrokken bij een : *schuldsanering* : nee
surseance van betaling : nee
faillissement : nee

Dit was in : N.v.t.

Dit is als volgt afgewikkeld : N.v.t.

*Naam schuldhulporganisatie
of curator* : N.v.t.

Ik sta geregistreerd bij het Bureau Krediet Registratie : nee

2.4 Vaste lasten

Huur : € N.v.t. per maand
Servicekosten : € N.v.t. per maand
Naam verhuurder : N.v.t.
Kosten eigen woning : € 555,00 per maand (aflossing en rente)
Onderhoud eigen woning : € per maand

Premie ziektekosten : € 261,04 per maand
Naam maatschappij : Menzis

Premie Arbeidsongeschiktheid : € N.v.t. per maand
Naam maatschappij :

Overige verzekeringen : € 180,00 per maand
Type : Pakketpolis
Naam maatschappij : Verzekeringsmaatschappij Meerstad BV

3.Omschrijving van het plan

In dit hoofdstuk geef ik een algemeen verhaal over mijn ideeën en plannen.
Hoe ik denk dat mijn onderneming een succes word en hoe ik aan gegevens ben

3.1 Soort onderneming

*De beschrijving van mijn toekomstige bedrijf of beroep
(branche, bedrijfstype, bedrijfsformule, sector) is als volgt :*

Het bedrijf dat ik wil gaan starten is een dierenspecialzaak aangevuld met hengelsport.

Ik zal mijn onderneming gaan voeren vanuit een winkelpand:

ja

Ik heb de volgende opdrachtgevers

: Particulieren
: De hengelsportvereniging
: Aantal manages
:

3.2 Oriëntatie

*Ik heb al bij de belastingdienst geverifieerd of
ik inderdaad als ondernemer word aangemerkt*

: ja

Ik begin een vestiging van een nieuw bedrijf

: ja

Ik neem een bestaand bedrijf over

: nee

Ik neem een franchisevestiging over

: nee

Ik koop mij in een bestaand bedrijf in

: nee

Instanties waar ik mij door heb laten adviseren zijn

: SAB Accountants & Adviseurs
: MKB Bedrijvensupport BV
: KvK

*Heb ik met vakgenoten gesproken over
het ondernemerschap in de branche?*

Ja, een collega van mij heeft een dergelijke onderneming gehad.
De onderneming runde zij met haar partner, na de scheiding is zij er uitgestapt.
Haar partner heeft de zaak nog steeds.

3.3 Doelstelling en idee

Mijn plan houdt het volgende in:

Het idee is om een dierenspecialzaak te gaan beginnen met een afdeling hengelsport.
Ik wil inspringen op de behoefte die er op dit moment is.
Het moet een laagdrempelige winkel worden met een breedassortiment.

De uitwerking van mijn plan is als volgt:

Het ligt in de planning een pand te gaan huren in het centrum van Meerstad.
Het pand wordt ingericht met tuinhout, dit is namelijk erg goedkoop
en geeft een robuuste uitstraling. De gevel van het pand leent zich erg goed om deze mooi
aan te kleden. Het pand ligt aan een doorgaande weg en wordt veelal
gebruikt als sluiproute van de A3 naar Meerdorp.

De doelstelling van mijn bedrijf is als volgt:

Mijn winkel moet in de regio bekend staan als dierenspecialzaak.
Veel kennis en een goed assortiment.
Men moet na het eerste bezoek een goed gevoel hebben bij mijn onderneming
en graag willen terug komen. Ik hoef van mijn onderneming niet rijk te worden,
maar ik moet er een goed inkomen uit kunnen halen.

3.4 Ervaring

Ik heb ooit eerder een bedrijf of vrij beroep :

Reden van de beëindiging:

Acht ik mijzelf geschikt voor deze onderneming?

Heb ik ervaring in de branche waar ik wil beginnen?

Dit was in :

Heb ik leidinggevende capaciteiten?

Heb ik hier ervaring mee?

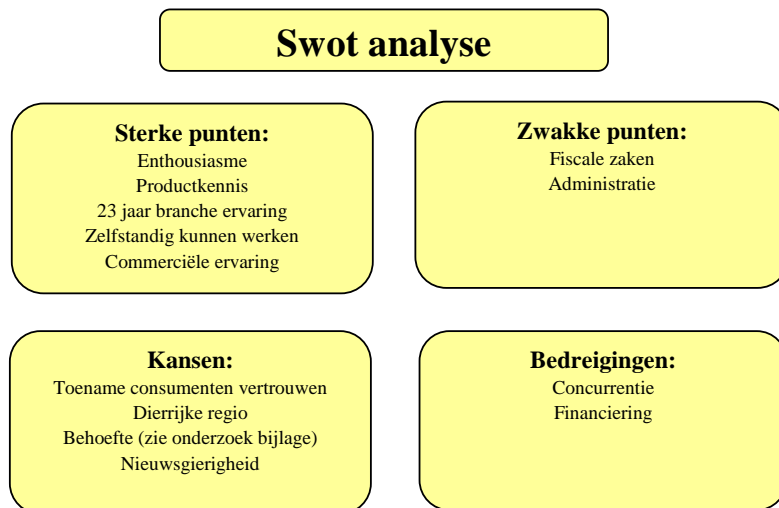
Zo ja, aan hoeveel personen? personen

3.5 Eigenschappen en kwaliteiten

Welke eigenschappen en kwaliteiten vind ik belangrijk voor mij als ondernemer?

Bezit ik deze kwaliteiten?

3.6 Swot Analyse



Toelichting sterke punten:

Door mijn ruime ervaring en mijn brede kennis van de branche weet ik heel goed wat de behoeftes van de consument zijn. Voor mijn huidige werkgever run ik vaak mijn onderneming in Veendam. Ik merk ook dat de klanten van de Bonte Hond veelal ook gericht naar mij vragen. Van dit feit zou ik bij mijn nieuwe onderneming gebruik van kunnen maken.

Toelichting zwakke punten:

Fiscaal en administratief ben ik minder onderlegd.

Toelichting kansen:

Ruim de helft van de dierenspecialzaken en de hengelsportzaken wist in 2009 een omzet groei te realiseren.
Ongeveer 1 op de 5 zat in de min. Voor 2010 zijn de verwachtingen overwegend positief.
Ook voor de aankomende jaren zijn de verwachtingen overwegend positief.

Toelichting bedreigingen:

Uiteraard zal ik met mijn winkel moeten proberen omzet van mijn concurrenten af te snoepen.
Mijn grootste bedreiging zal ook mijn concurrentie zijn.
Ook zal het moeilijk worden om op dit moment een financiering te krijgen.

Mijn zwakke punten vang ik op door:

Het fiscale aspect en de financiële administratie besteed ik uit aan SAB Accountants . Dit kantoor is een AA kantoor en gespecialiseerd in startende ondernemers.
Wel blijf ik nauw betrokken bij mijn eigen boekhouding middels online boekhouden.

4. Bedrijfsgegevens

In dit hoofdstuk staan de gegevens over het bedrijf of beroep wat ik wil gaan uitoefenen. Hierbij worden ook de ondernemingsvorm, de vestiging en de vergunningen

4.1 Bedrijfsgegevens

Ik wil mijn bedrijf starten per : 1 mei 2011

Naam bedrijf : Bedrijf A
Adres : Krommekerkerstraat 42
Postcode : 2244 AA
Plaats : Meerstad

Telefoonnummer : nog niet bekend
Mobiel nummer : nog niet bekend
Emailadres : nog niet bekend

Is mijn bedrijfsnaam vrij te gebruiken? : ja

Dit heb ik gecontroleerd : KvK

Voor mijn onderneming heb ik een bedrijfspand nodig : ja

De ruimte die ik nodig heb is : 120 m²

Ik wil het pand : huren

Ik kan het pand huren voor : € 1350,- per maand
Hierbij zijn de eerste drie maanden vrij van huur.

Ingangsdatum huurperiode : kan per direct

Contractduur huurperiode : n.n.b.

Zijn er bijzondere voorwaarden in het contract opgenomen? nee

Zo ja, welke voorwaarden?

Ik kan het pand kopen voor : € N.v.t.

Hypotheekbedrag : € N.v.t.

Aflossing : € per jaar

Rente : % per jaar

4.2 Vestiging

Een omschrijving van de vestigingsplaats is als volgt

Centrum van Meerstad

Zijn er uitbreidingsmogelijkheden ter plaatse?

ja

Ben ik goed bereikbaar voor klanten?

ja

Ben ik goed bereikbaar voor leveranciers?

ja

Is er voldoende parkeerplaats voor klanten?

ja

Is er voldoende parkeerruimte voor leveranciers?

ja

4.3 Ondernemingsvorm

Welke juridische vorm zal mijn onderneming krijgen?

- Eenmanszaak
- Maatschap
- Man/vrouw-firma
- Vennootschap onder firma
- Commanditaire Vennootschap
- Besloten Vennootschap
- anders, namelijk:

De reden van deze rechtsvorm is:

De eenmanszaak is fiscaal aantrekkelijk omdat ik gebruik kan maken van regelingen voor ondernemers als, ondernemersaftrek en mkb-winstvrijstelling.

Uiteraard ben ik mij ook bewust van de eventuele nadelen zoals de aansprakelijkheid.



ACCOUNTANTS
& ADVISEURS

4.4 Inschrijving KvK en vergunningen

Sta ik al ingeschreven in het handelsregister? nog niet

Kamer van Koophandel te :

Datum :

Inschrijfnummer :

Is er een vestigingsvergunning vereist? nee

Kom ik hiervoor in aanmerking? N.v.t.

Zo niet, waarom niet? N.v.t.

Kom ik in aanmerking voor een ontheffing? N.v.t.

Zo ja, welke? N.v.t.

Voldoe ik aan de opleidingseisen? ja

Zo niet, waarom niet? N.v.t.

Voldoet de bedrijfsvestiging aan het bestemmingsplan? ja

Mijn bedrijf valt in de sector : detailhandel
 ambachten
 dienstverlening
 agrarisch
 andere, namelijk:

Voldoet het bedrijf aan de milieueisen? ja

Welke voorzieningen zijn noodzakelijk?
Ik zal wel een aantal groene containers nodig hebben i.v.m afval.

Zijn er andere wettelijke verordeningen of voorwaarden waaraan u moet voldoen? nee

Zo ja, welke?
N.v.t.

Heb ik mij aangemeld bij de Belastingdienst? nog niet

Heb ik mij aangemeld bij een vak- of brancheorganisatie? nog niet

Zo ja, welke?
Zodra ik inzichtelijk heb of mijn onderneming doorgang kan vinden, sluit ik mij aan.

5. Organisatie

In dit hoofdstuk wordt de interne organisatie behandeld. Wat zijn mijn plannen wat betreft de inrichting hiervan en hoe heb ik bepaalde risico's afgedekt.

5.1 Personeel

Ik begin bij de start met personeel : ja

Zo ja, hoeveel personeel neem ik in loondienst en in welke functie krijgen ze?

Ik wel gaan werken met een oproepkracht.

	Aantal	Functies
<i>fulltime werknemers</i>	0	
<i>parttime werknemers</i>	0	
<i>oproepkrachten</i>	1	Winkelassistent
<i>werknemers in vaste dienst</i>	0	
<i>werknemers in tijdelijke dienst</i>	0	

Ik heb al personeel aangenomen : nee

Ik heb contact gehad met het Arbeidsbureau/ UWV : nee

Ik ontvang loonsubsidies : nee

Ik heb contact gehad met uitzendbureau's : nee

Ik ga mij aansluiten bij een Arbo-dienst : ja

5.2 Administratie

Ik voer mijn eigen administratie : nee

Zo niet, wie is mijn accountant?

Adres : SAB Accountants BV

Postcode : Rechterkerkerstraat 7-9

Plaats : 2244 AA

Telefoonnummer : Meerstad

Telefoonnummer : 0228 - 615733

5.3 Automatisering

De computer wordt voor de volgende zaken gebruikt :

- Telebankieren*
- Tekstverwerking*
- Financiële administratie*
- Vorraadadministratie*
- Projectadministratie*
- anders, namelijk:*

Voor de inkoop

5.4 Verzekeringen

Voor mijn onderneming heb ik de volgende verzekeringen nodig :

- Opstal*
- Bedrijfsschade*
- Aansprakelijkheid*
- Ziektekosten personeel*
- Rechtsbijstand*
- anders, namelijk:*

5.5 Leverings- en betalingsvoorwaarden

Ik heb leverings- en betalingsvoorwaarden opgesteld :

nog niet

Zo nee, waarom niet?

Deze krijg ik van een collega dierenspecialzaak,
ik laat hem toetsen door mijn Accountant
en daarna deponeren.

Zo ja, zijn/worden deze gedeponeerd?

ja



6. Marketing

Dit hoofdstuk gaat over marktanalyse en marktstrategie. Welke kansen en bedreigingen bestaan er in de markt. Hoe ga ik deze kansen benutten en wend ik de bedreigingen af.

6.1 Omschrijving onderneming

Een omschrijving van de producten/goederen/diensten is als volgt :

Mijn winkel zal een breed assortiment aan diervoeders gaan verkopen. Dit zijn veelal A producten, aangevuld met een goedkopere lijn, dit om een zo'n groot mogelijk publiek te kunnen bedienen. Verder zal ik ook non food gaan verkopen als speeltjes e.d.
Ook zal er een 20 m2 worden ingeruimd voor de hengelsport.

6.2 Doelgroepen

Wat zijn de belangrijkste kenmerken van mijn doelgroep :

Mijn doelgroep zijn de dierenbezitters en vooral de dierenliefhebbers.
Deze doelgroep heeft vaak veel over voor zijn dier(en).
Maar ook manages en visverenigingen behoren tot mijn doelgroep.

Wat wil ik bij de doelgroepen bereiken?

Bij deze doelgroepen wil ik mijn producten onder de aandacht brengen.
Na een bezoek aan mijn winkel moeten ze een goede indruk hebben gekregen,
maar nog belangrijker is dat wij in hun behoefte kunnen voorzien.

Hoe ga ik mijn doelgroepen concreet benaderen?

Er zal met enige regelmaat geadverteerd worden in de regionale krant "De Meerstadse"
Dit kost relatief weinig maar wordt regionaal erg gewaardeerd.
Ook zal ik rechtstreeks dierenverenigingen gaan benaderen.
De hengelsportvereniging weet van mijn plannen af en heeft klandizie toegezegd.
Ook zal ik een internet winkel erbij gaan beginnen.

Welke (hulp)middelen heb ik hierbij nodig?

Ik zal een grafisch ontwerper nodig hebben, een webbouwer en de regionale pers.

Hoe en wanneer ga ik deze (hulp)middelen inzetten?

Op het moment dat ik zeker weet dat ik mijn onderneming gefinancierd krijg zal ik actie gaan ondernemen. Uiteraard ben ik al wel druk bezig met de voorbereiding zodat ik bij de start van de onderneming niet alles op het laatst hoeft te doen.

Hoe zorg ik ervoor dat afnemers bij mij producten kopen en niet bij de concurrentie?

Een eerste indruk maak je maar 1 keer. Het is belangrijk dat de consument zich prettig voelt in mijn onderneming. Maar nog belangrijker is dat ik als ondernemer kan voorzien in de behoefte van de consument. Ik weet uit mijn ervaring bij de Bonte Hond wat dergelijke behoeftes zijn.



6.3 Omzetgroepen

De te gebruiken omzetgroepen zijn: Omzet hoog
 Omzet laag

6.4 Bepaling verkoopprijs

Hoe bepaal ik voornamelijk de verkoopprijzen van de goederen?
Veelal zijn advies verkoopprijzen vanuit de leveranciers vastgelegd.

Hoe ligt mijn gemiddelde prijsniveau ten opzichte van de concurrentie?

- hoger
 lager
 gelijk

Wat zal de verwachte brutowinstmarge op uitkomen? 35 %

De verwachte gemiddelde besteding per afnemer is : € 241,- Op Jaarbasis

6.5 Potentiële afnemers

Ik heb reeds met potentiële afnemers contact gehad : ja

Zo ja, hoe was hun reactie?

Ik heb contact gehad met lokale ondernemers. Zo ook de supermarkteigenaar, deze ondernemer zag mogelijkheden, als aanvulling op zijn assortiment. Maar ook het verenigingsleven (dieren) waren enthousiast.

6.6 Levering

Hoe ga ik tegenvallers in de omzet opvangen?

Ik heb voor de eerste drie jaar extra ruimte in het marketingbudget opgenomen, die we in de gangbare situatie niet zullen gebruiken. Mochten de omzetten tegenvallen zal er eerst worden geanalyseerd wat hier de oorzaken van zijn en daarna kunnen we het extra budget aanspreken om gerichte acties te houden die omzet verhogend moeten gaan werken.

**zie budget exploitatiebegroting*

Ga ik goederen en/of diensten onder algemene voorwaarden leveren? ja

Zijn mijn afnemers op de hoogte van deze voorwaarden? ja

Hoe worden mijn afnemers op de hoogte gesteld van deze voorwaarden?

Er zal op mijn site melding van worden gemaakt, maar ook op de facturen zal hier naar verwezen worden.

6.7 Inkoopmarkt

In mijn bedrijf is er sprake van een inkoopmarkt : ja

Ik ga mij aansluiten bij een inkoopcombinatie of inkoopvereniging : nee
 misschien in een later stadium

Ik heb al contacten gelegd met toekomstige leveranciers : ja

Deze leveranciers kunnen de gewenste producten/merken leveren : ja

Ik ben verplicht tot goederenafname : nee

Er zijn specifieke leveringscondities van de leveranciers : ja en nee

Zo ja, wat zijn de specifieke leveringscondities?

In de basis zijn er geen specifieke leveringscondities, maar bij bepaalde hoeveelheden worden er kortingen toegekend. Het is dan aan mij als ondernemer te bepalen wat ik hier mee doe.

Hoe ga ik tegenvallers in de toelevering opvangen?

Ik zal de markt van toeleveranciers kritisch volgen, en zorgen dat we ook op de hoogte blijven van nieuwe leveranciers. Dit ook met het oog op mijn concurrentiepositie.

In hoeverre ben ik afhankelijk van deze leveranciers/fabrikanten?

In de basis ben ik niet afhankelijk van mijn leveranciers, maar bepaalde merken kun je alleen maar kopen bij een specifieke leverancier. Het is aan mij als ondernemer te bepalen hoe ik hier mee om ga.

6.8 Bedrijfsruimte en bereikbaarheid

Hoe is de bereikbaarheid van uw onderneming voor de potentiële afnemer?

	goed/matig/slecht	opmerkingen
<i>Te voet</i>	goed	Er ligt een brede stoep voor het pand.
<i>Per fiets/bromfiets</i>	goed	We zitten aan een doorgaande weg.
<i>Per auto</i>	goed	We zitten aan een doorgaande weg.
<i>Per openbaar vervoer</i>	goed	Er zit een bushalte vlakbij ons pand.

Hoe is de parkeergelegenheid?

	goed/matig/slecht	opmerkingen
<i>Voor eigen gebruik</i>	goed	Direct om de hoek en aan de overkant.
<i>Voor afnemer/consument</i>	goed	Direct om de hoek en aan de overkant.
<i>Voor zakenrelaties</i>	goed	Direct om de hoek en aan de overkant.

Hoe is de aan- en afvoer van goederen?

	goed/matig/slecht	opmerkingen
<i>Voor afnemer/consument</i>	goed	Er kan voor het pand geladen en gelost worden.
<i>Voor leveranciers</i>	goed	Er kan voor het pand geladen en gelost worden.

Een omschrijving van het vestigingspunt en haar omgeving (bedrijvenverzamelgebouw, winkelcentrum, markt, of anders) is als volgt :

Het pand begeeft zich in het dorpshart van Meerstad. Aan deze doorgaande weg zitten ook de plaatselijke supermarkt (Extrasuper), een tweetal bloemenzaken, kinderkledingzaak, twee restaurants, kapsalon, bakkerij, groenteboer, slager ed.

Waarom heb ik voor dit vestigingspunt gekozen?

Dit is het koopgebied van het dorp en uit het marktonderzoek is gebleken dat er in dit gebied behoefte is aan een dergelijke onderneming.

Een verdeling van het pand aangegeven naar functies is als volgt :

productie/verkoop/praktijkruimte	107,63	m ²
voorraad/magazijn	18,45	m ²
administratie		m ²
overige		m ²

Zijn er publiekstrekkingen in mijn directe omgeving?

Zo ja, wat voor soort en hoeveel?

De ExtraSuper supermarkt trekt publiek uit hele gemeente Meerstad, maar ook Bloemenkunstshop Meerstadje is bij veel mensen erg populair.

De openingstijden van mijn bedrijf worden :

zondag	van		tot	
maandag	van	13 uur	tot	18 uur
dinsdag	van	9 uur	tot	18 uur
woensdag	van	9 uur	tot	18 uur
donderdag	van	9 uur	tot	18 uur
vrijdag	van	9 uur	tot	21 uur
zaterdag	van	9 uur	tot	17 uur



6.9 Promotie

Welke aankoopmotieven zijn voor de afnemers van belang?

Assortiment :	Belangrijk	: <input type="text" value="ja"/>
	Kan ik hieraan voldoen	: <input type="text" value="ja"/>
	Nadruk	: <input type="text" value="ja"/>
Kwaliteit :	Belangrijk	: <input type="text" value="ja"/>
	Kan ik hieraan voldoen	: <input type="text" value="ja"/>
	Nadruk	: <input type="text" value="ja"/>
Kennis van het product :	Belangrijk	: <input type="text" value="ja"/>
	Kan ik hieraan voldoen	: <input type="text" value="ja"/>
	Nadruk	: <input type="text" value="ja"/>
Bereikbaarheid :	Belangrijk	: <input type="text" value="ja"/>
	Kan ik hieraan voldoen	: <input type="text" value="ja"/>
	Nadruk	: <input type="text" value="ja"/>
Prijsniveau :	Belangrijk	: <input type="text" value="ja"/>
	Kan ik hieraan voldoen	: <input type="text" value="ja"/>
	Nadruk	: <input type="text" value="ja"/>
Service :	Belangrijk	: <input type="text" value="ja"/>
	Kan ik hieraan voldoen	: <input type="text" value="ja"/>
	Nadruk	: <input type="text" value="ja"/>
Uitstraling :	Belangrijk	: <input type="text" value="ja"/>
	Kan ik hieraan voldoen	: <input type="text" value="ja"/>
	Nadruk	: <input type="text" value="ja"/>



ACCOUNTANTS
& ADVISEURS

6.10 Reclame

Op welke wijze ga ik reclame maken voor mijn onderneming?

Ik wil kranten benaderen voor redactionele artikelen en deze ondersteunen met een advertentie voor de opening. Ook wil ik skytubes voor mijn winkel en een balonnenboog.

Op welke reclamehulpmiddelen ga ik het accent leggen?

<input checked="" type="checkbox"/> Folders	1	x	per jaar
<input checked="" type="checkbox"/> Advertenties	8	x	per jaar
<input checked="" type="checkbox"/> (Directe) mailings	2	x	per jaar
<input checked="" type="checkbox"/> anders, namelijk:		x	per jaar

Sponsoring van dierenverenigingen, en de website.

Op welke reclamehulpmiddelen ga ik het accent leggen?

Mond tot mond is het beste, maar daar ik starter ben zal ik toch het een en ander moeten doen.

Een goede gevelreclame, mijn auto beletteren en een goede openingsactie.

6.11 Presentatie

Te gebruiken exterieuraspecten :

Kleur gevel
Naamgeving op de luifel
Uithangbord
Toegang mindervaliden
Reclameborden voor de ingang
Mooie entree
Gebruik vlaggen



Te gebruiken interieuraspecten :

Winkelinrichting van tuinhout
Dekoraties
Verwarming
Achtergrond muziek
Zonwering

6.12 Distributie

Ik ga producten bij de afnemers thuis afleveren

:

ja

Zo niet, gaan de afnemers hiermee akkoord?

Ik lever alleen grote aantallen thuis af, of bij ziekte van de klant.



6.13 Concurrentie

Wat zijn mijn directe concurrenten in de omgeving?

naam	plaats	omschrijving
Petsplace	Veendorp	Dit betreft een franchise organisatie. De eigenaar heeft meerdere winkels.
De Bonte Hond	Meerstad	Koopt in via een inkoopcombinatie.
Hotdog	Waalstad	Dit is meer een tuincentrum, met wat aanverwante dierenvoerders.
Ruitersport Waaldorp	Waaldorp	Deze verkoopt paardenvoer.
Animo	Zuidwending	Deze verkoopt paardenvoer.

Wat zijn mijn indirecte concurrenten in de omgeving?

naam	plaats
Super Coop Andere supermarkten Tuincentrum/Welkoop	Meerstad Regio Regio



Wat zijn mijn sterke punten ten opzichte van de concurrenten?

Ik denk een betere service te kunnen leveren middels klantvriendelijkheid en advisering. Dit is iets wat er in mijn beleving ontbreekt.

Wat zijn mijn zwakke punten ten opzichte van de concurrenten?

Zij hebben al een klantenbestand. Voor mij de taak daar een marktaandeel van af te snoepen.

Waarom zullen de klanten bij mij kopen en niet bij mijn directe concurrenten?

Ik denk door mijn service en specifieke kennis.

Verwacht ik binnen 3 jaar nieuwe concurrentie in mijn werkgebied?

Ja, aan het Prins Hoppenplein in Waaldorp opent binnenkort een hengelsportwinkel. Een grote bedreiging is dit echter niet voor ons, daar wij ons grotendeels richten op de dierspecialzaak.

Zijn de producten die ik verkoop, modegevoelig?

nee



6.14 Toelichting

Een toelichting op het marketingplan is als volgt :

In de onderneming waar ik nu werk ben ik (samen met de eigenaar) uitgegroeid tot een gezicht van de zaak. Van deze bekendheid wil ik gebruik gaan maken. In advertenties, advertorials, en folders zal ik ook een foto van mijzelf plaatsen. Het is een stuk herkenbaarheid en daar liggen mijn kansen. Ik hoop dat de klanten die voor mij naar De Bonte Hond komen ook de weg naar mijn onderneming weten te vinden.

7. Investerings en financieringen

Dit hoofdstuk gaat over de noodzakelijke investeringen die ik moet doen voor het starten van mijn onderneming. Hierbij geef ik aan hoe ik dit allemaal van plan

7.1 Investerings

Hoe heb ik de waarde van de investeringen bepaald?

Dit heb ik op basis van mijn ervaring bij mijn huidige werkgever en het een en ander heb ik goed doorgenomen met mijn accountant.

Hoe heb ik het voorraadniveau ingeschat?

Een bekende van mij is in 2008 ook een dierenwinkel gestart. Het toeval wil dat die winkel hetzelfde aantal m² als mijn toekomstige pand heeft. Deze bekende heeft mij haar beginvoorraad doorgeven en deze heb ik met mijn accountant doorgenomen.

Hoe heb ik het onderhanden werk ingeschat?

Daar is in mijn handel geen sprake van.

Hoe heb ik de omvang van de debiteuren ingeschat?

Bij mijn onderneming moet de klant contant afrekenen. Mochten er bedrijven en/of verenigingen op rekening willen kopen zullen wij in overleg met de bank gaan denken aan automatische incasso.



Overzicht investeringen

Investerings benodigd bij de start en het eerste jaar (exclusief BTW)

Vaste Activa

Goodwill/entreegelden	€	-	
Grond, inclusief kosten	€	-	
Gebouwen	€	-	
Verbouwingen	€	-	
Milieuaanpassingen	€	-	
Machines en installaties	€	-	
Inventaris en gereedschappen (uitsplitsing zie bijlage)	€	2.500,00	Eigen inbreng
Computerapparatuur (zie bijlage)	€	1.000,00	Eigen inbreng
Transportmiddelen	€	-	
Waarborgsommen	€	-	
Overige activa	€	-	
Totaal	€	3.500,00	

Vlottende Activa

Voorraad diervoeders/medicijnen/Non Food	€	10.000,00	
Voorraad hengelsport	€	3.000,00	
Onderhanden werk	€	-	
Debiteuren	€	-	
Overlopende posten	€	-	
Voorfinanciering BTW	€	2.500,00	
Kas, Bank, Giro	€	450,00	
Totaal	€	15.950,00	

Openings- en aanloopkosten (stelposten)

Afsluitkosten kredieten	€	500,00	stelpost
Notaris/Makelaar/Adviseur	€	-	
Drukwerk	€	1.250,00	
Openingskosten (advertenties/ballonnen /Skytubes ed.)	€	3.500,00	
Vergunningen en leges	€	150,00	
Onvoorzien	€	500,00	
Totaal	€	5.900,00	

Levensonderhoud eerste 5 maanden € 4.000,00

Totaal investeringen € **29.350,00**

7.2 Financiering

Eigen Vermogen

<i>Spaargeld</i>		€	4.000,00
<i>Eigen auto</i>		€	-
<i>Verhoging privé hypotheek</i>		€	-
<i>Verkoop koopsompolissen</i>		€	-
<i>Inbreng bedrijfsmiddelen</i>		€	3.500,00
<i>Overig</i>		€	-
<i>Achtergesteld vermogen (privé lening)</i>		€	-
Totaal		€	7.500,00

Vreemd Vermogen Lang

<i>Hypotheek bedrijfspand</i>	<i>looptijd</i>	<i>jaar</i>	€	-
<i>Lening bank (middellang)</i>	<i>looptijd</i>	<i>jaar</i>	€	-
<i>Leningen (gemeente/anderen)</i>	<i>looptijd</i>	<i>jaar</i>	€	-
<i>Leasing (auto's/machines)</i>	<i>looptijd</i>	<i>jaar</i>	€	-
Totaal			€	-

Vreemd Vermogen Kort

<i>Rekening Courant krediet</i>	€	20.000,00
<i>Leverancierskrediet</i>	€	-
<i>Factormaatschappij</i>	€	-
<i>Nog te betalen kosten</i>	€	1.850,00
<i>Nog te betalen belastingen</i>	€	-
<i>Overig</i>	€	-
Totaal	€	21.850,00

Totaal Vermogen	€	29.350,00
------------------------	---	------------------



Ik heb al contact gehad met een bank :

Zo ja, naam van de bank :

Naam van de contactpersoon :

Telefoonnummer :

Zijn er toezeggingen gedaan?

Zo ja, welke?

Ik heb een beroep gedaan op de Borgstellingregeling MKB :

Ik heb contact gehad met de gemeente :

Zo ja, met welke afdeling?

Naam van de contactpersoon :

Telefoonnummer :

Wat is er afgesproken?

Ik heb contact gehad met andere financiers :

Zo ja, met wie?

Telefoonnummer

Wat is er afgesproken?

7.3 Openingsbalans (kort samengevat)

Activa/bezittingen		Passiva/financiering	
Vaste activa	€ 3.500,00	Eigen Vermogen	€ 7.500,00
Vlottende activa	€ 15.950,00	Vreemd Vermogen Lang	€ -
Openings-en aanloopkosten	€ 9.900,00	Vreemd Vermogen Kort	€ 21.850,00
Totaal	€ 29.350,00	Totaal	€ 29.350,00

Solvabiliteit (Eigen Vermogen/ Totale Activa) =

Acht ik deze voldoende?

8. Exploitatie en privé gebruik

In dit hoofdstuk komt de exploitatiebegroting van Bedrijf A aan de orde. Hierbij komen ook mijn privé inkomsten en uitgaven ter sprake.

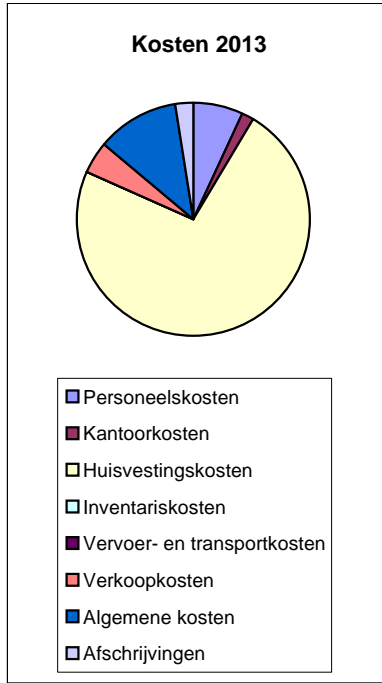
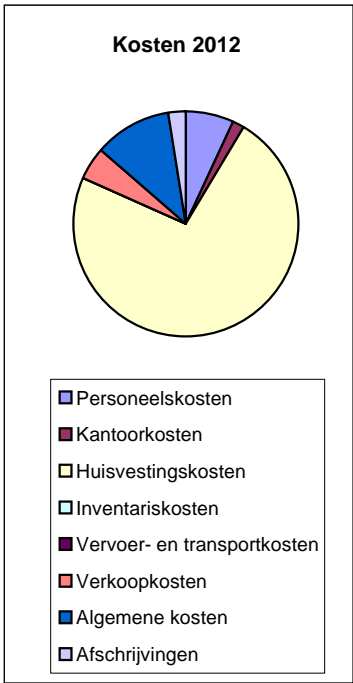
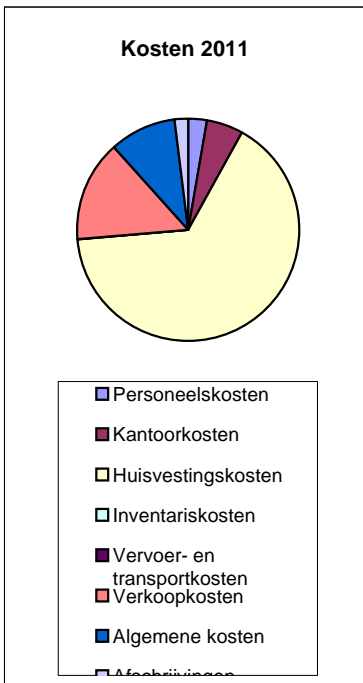
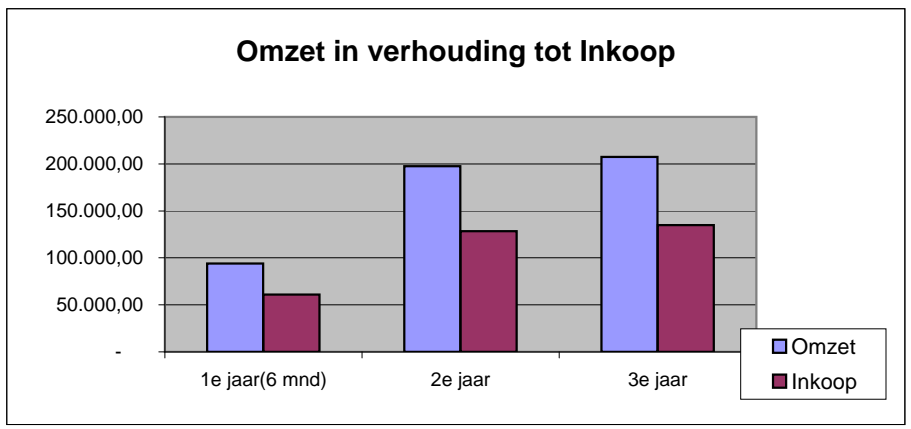
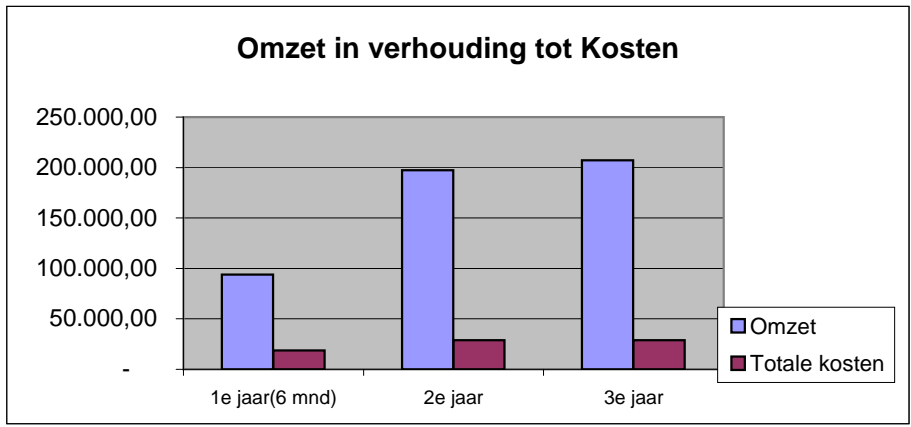
8.1 Exploitatiebegroting

De bedragen in de volgende tabel zijn exclusief BTW

Verwachte omzetten in de eerste drie jaar:

Hierbij zijn we uitgegaan van een indexering van 5% per jaar.

		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Omzet Dierenwinkel	€	75.200,00	157.920,00	165.816,00
Omzet Hengelsport	€	18.800,00	39.480,00	41.454,00
Omzet product/dienst	€			
Totaal	€	94.000,00	197.400,00	207.270,00
Inkoop dierenwinkel	€	40.733,00	85.539,00	89.815,95
Inkoop hengelsport	€	20.367,00	42.770,00	44.908,50
Diensten derden	€			
Korting leveranciers	€			
Totaal	€	61.100,00	128.309,00	134.724,45
Brutowinst (omzet-inkoopw.)	€	32.900,00	69.091,00	72.545,55
Br.winst in procenten v/d omzet		35,0	35,0	35,0
Personeelskosten	€	500,00	2.000,00	2.000,00
Kantoorkosten	€	1.000,00	500,00	500,00
Huisvestingskosten	€	12.335,00	21.170,00	21.170,00
Inventariskosten	€	0,00	0,00	0,00
Vervoer- en transportkosten	€	0,00	0,00	0,00
Verkoopkosten	€	2.750,00	1.375,00	1.300,00
Algemene kosten	€	1.840,00	3.225,00	3.355,00
Afschrijvingen	€	350,00	700,00	700,00
Totaal kosten	€	18.775,00	28.970,00	29.025,00
Bedrijfsresultaat	€	14.125,00	40.121,00	43.520,55
Financiële baten/lasten	€	500,00	1.000,00	1.000,00
Netto resultaat	€	13.625,00	39.121,00	42.520,55



8.2 Specificatie bedrijfskosten

Personeelskosten (stelpost)		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Reiskosten	€	-	-	-
Opleidingskosten	€	-	-	-
Ingehuurd personeel	€	500,00	2.000,00	2.000,00
Arbokosten	€	-	-	-
Overige kosten	€	-	-	-
Totaal	€	500,00	2.000,00	2.000,00

Huisvestingskosten		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Huur pand	€	8.835,00	17.670,00	17.670,00
Energie en water	€	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Zakelijke lasten onroerend goed	€	500,00	500,00	500,00
Onderhoud en schoonmaak	€	-	-	-
Verzekeringen	€	-	-	-
Overige kosten	€	-	-	-
af: Ontvangen huur	€	-	-	-
Totaal	€	12.335,00	21.170,00	21.170,00

Inventariskosten		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Kleine inventaris/onderhoud	€	-	-	-
Huur/lease inventaris	€	-	-	-
Overige kosten	€	-	-	-
Totaal	€	-	-	-

Vervoer- en transportkosten		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Onderhoudskosten	€	-	-	-
Brandstofkosten	€	-	-	-
Verzekeringen	€	-	-	-
Huur/lease	€	-	-	-
Km-vergoedingen	€	-	-	-
Overige kosten	€	-	-	-
af: Privé-gebruik	€	-	-	-
Totaal	€	0,00	0,00	0,00

Verkoopkosten		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Verpakkingen en emballage	€	750,00	375,00	300,00
Reclame- en promotiekosten	€	2.000,00	1.000,00	1.000,00
Representatiekosten	€	-	-	-
Overige kosten	€	-	-	-
Totaal	€	2.750,00	1.375,00	1.300,00

Kantoorkosten		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Kantoorbenodigdheden	€	1.000,00	500,00	500,00

Algemene kosten			1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Telefoon-/portokosten	€		600,00	600,00	600,00
Accountantskosten	€		1.240,00	2.625,00	2.755,00
Advies-/begeleidingskosten	€				
Overige kosten	€				
Totaal	€		1.840,00	3.225,00	3.355,00

Afschrijvingen			aanschaf waarde	afschrijven in ... jaar	afschrijving per jaar
Gebouwen	€		0,00	0	0,00
Bouwkundige voorzieningen	€		0,00	0	0,00
Totaal	€				0,00
Vervoersmiddelen	€		0,00	0	0,00
Totaal	€				0,00
Machines/installaties	€		0,00		0,00
Inventaris/gereedschappen	€		2.500,00	5	500,00
Computerapparatuur	€		1.000,00	5	200,00
Overige activa	€		0,00		0,00
Totaal	€				700,00
Totale afschrijving per jaar	€				700,00

Financiële baten/lasten			1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Familieleningen	rente	%	€		
Hypotheek	rente	%	€		
Lening bank	rente	%	€		
Overige leningen	rente	%	€		
Lease	rente	%	€		
RC krediet (stelpost)	rente	5,5 %	€	500,00	1.000,00
Leverancierskrediet	rente	%	€		
Overige kosten			€		
Bankkosten			€		
Totaal			€	500,00	1.000,00



Een omschrijving van hoe ik aan de omzet ben gekomen is als volgt

De omzet van een dierenspecialzaak bedraagt gemiddeld € 1880 per m².

De winkel/verkoopruimte bedraagt 100 m².

Daarvan is 20 m² ingeruimd voor de hengelsport, de omzet per m² is nagenoeg gelijk.

Wat is mijn groeiverwachting?

De HBD heeft een omzet groei in 2011 in verwachting van 8% bij de dierenspecialzaken en 10% bij de hengelsport. Echter ben ik in de prognose uitgegaan van een stijging van 5%.

Een omschrijving van hoe ik aan de gegevens betreffende de inkoopwaarde ben gekomen, is als volgt:

Mijn belangrijkste bronnen voor de gegevens van de inkoopwaarde zijn onder andere HBD, leveranciers, branche organisaties, de accountant en mijn huidige werkgever.

Een omschrijving van hoe ik aan de gegevens betreffende de kosten ben gekomen, is als volgt:

Ook hiervoor heb ik bovenstaande bronnen geraadpleegd.



8.3 Specificatie privé-uitgaven en inkomsten

Privé-uitgaven		1^e jaar(6 mnd)	2^e jaar	3^e jaar
Huishoudelijke uitgaven	€	2.400,00	4.800,00	4.800,00
Aanschaf duurzame goederen	€	1.250,00	2.500,00	2.500,00
Huur woning	€			
Gas/water/elektriciteit	€	1.500,00	3.000,00	3.000,00
Overige huisvestingskosten	€	500,00	1.000,00	1.000,00
Telefoon/fax	€	375,00	750,00	750,00
Vakantie/uitgaan	€	1.250,00	2.500,00	2.500,00
Ziektekostenverzekering	€	1.575,00	3.150,00	3.150,00
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	€			
Overige verzekeringen	€	1.500,00	3.000,00	3.000,00
Privé gebruik auto	€	750,00	1.500,00	1.500,00
Privé gebruik goederen	€			
Rente en aflossing privé leningen	€			
Alimentatieverplichtingen	€			
Overige uitgaven	€			
Inkomstenbelasting/premie volksverz.	€	2.000,00	4.000,00	4.000,00
Premie WAZ	€			
Totaal	€	13.100,00	26.200,00	26.200,00

Privé-inkomsten		1^e jaar(6 mnd)	2^e jaar	3^e jaar
Kinderbijslag	€	1.000,00	2.000,00	2.000,00
Huursubsidie	€			
Alimentatie	€			
Inkomsten buiten bedrijf	€			
Inkomsten via uitkeringen	€			
Inkomsten van partner netto	€	10.887,50	21.775,00	21.775,00
Overige inkomsten	€			
Totaal	€	11.887,50	23.775,00	23.775,00

Totaal overzicht privé-gebruik		1^e jaar(6 mnd)	2^e jaar	3^e jaar
Privé-uitgaven	€	13.100,00	26.200,00	26.200,00
Privé-inkomsten	€	11.887,50	23.775,00	23.775,00
Totaal Privé-gebruik	€	1.212,50	2.425,00	2.425,00

Totaal mutaties per jaar		1^e jaar(6 mnd)	2^e jaar	3^e jaar
Netto resultaat	€	13.625,00	39.121,00	42.520,55
Totaal privé-gebruik	€	1.212,50	2.425,00	2.425,00
Winst welke in het bedrijf blijft	€	12.412,50	36.696,00	40.095,55

9. Aflossingscapaciteit en liquiditeit

In dit hoofdstuk wordt er gekeken of ik met mijn onderneming genoeg aflossingscapaciteit op kan bouwen volgens de exploitatiebegroting. Ook wordt er bekeken of er in het eerste jaar geen liquiditeitsproblemen ontstaan.

9.1 Aflossingscapaciteit

Aflossingscapaciteit		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Winst welke in het bedrijf blijft	€	12.412,50	36.696,00	40.095,55
bij: Afschrijvingen	€	700,00	700,00	700,00
af: Vervangingsinvesteringen	€			
Beschikbaar voor aflossing en uitbreiding	€	13.112,50	37.396,00	40.795,55

Aflossingsverplichtingen		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Hypotheek bedrijfspand	€	-	-	-
Bankkrediet middellang	€	-	-	-
Bankkrediet kort	€	-	-	-
Leasecontracten	€	-	-	-
Leningen (gemeente, familie, e.d.)	€	-	-	-
Totaal aflossingsverplichtingen	€	0,00	0,00	0,00

Uitbreidingsinvesteringen		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Uitbreidingsinvesteringen	€	-	-	-

Aflossingscapaciteit		1 ^e jaar(6 mnd)	2 ^e jaar	3 ^e jaar
Besch.baar voor aflos. en uitbreiding	€	13.112,50	37.396,00	40.795,55
af: Totaal aflossingsverplichtingen	€	0,00	0,00	0,00
af: Uitbreidingsinvesteringen	€	0,00	0,00	0,00
Er blijft over	€	13.112,50	37.396,00	40.795,55

Is er voldoende aflossingscapaciteit?

ja

ja

ja



9.2 Liquiditeitsprognose

2011

	3 ^e kwartaal	4 ^e kwartaal
Saldo aan het begin periode	€ 450,00	2.833,52
Ontvangsten		
Omzet	€ 42.727,27	42.727,27
BTW uit omzet	€ 4.272,73	4.272,73
Overige ontvangsten	€	
Saldo na ontvangsten	€ 47.450,00	49.833,52
Betalingen		
Inkoop goederen	€ 30.550,00	30.550,00
Kosten excl. Rente/aflossing	€ 9.387,50	9.387,50
BTW op inkopen en kosten	€ 3.055,00	3.055,00
BTW aan de fiscus	€ 1.217,73	1.217,73
Rente en aflossingen	€ 250,00	250,00
Privé-opnamen	€ 606,25	606,25
Overige betalingen	€ 0,00	0,00
Totaal betalingen	€ 45.066,48	45.066,48
Saldo aan het einde periode	€ 2.833,52	7.600,57

2012

	1 ^e kwartaal	2 ^e kwartaal	3 ^e kwartaal	4 ^e kwartaal
Saldo aan het begin periode	€ 7.600,57	19.888,77	24.576,41	29.264,05
Ontvangsten				
Omzet	€ 44.863,64	44.863,64	44.863,64	44.863,64
BTW uit omzet	€ 4.486,36	4.486,36	4.486,36	4.486,36
Overige ontvangsten	€			
Saldo na ontvangsten	€ 56.950,57	69.238,77	73.926,41	78.614,05
Betalingen				
Inkoop goederen	€ 32.077,25	32.077,25	32.077,25	32.077,25
Kosten excl. Rente/aflossing	€ 7.242,50	7.242,50	7.242,50	7.242,50
BTW op inkopen en kosten	€ 3.207,73	3.207,73	3.207,73	3.207,73
BTW aan de fiscus	€ 1.278,64	1.278,64	1.278,64	1.278,64
Rente en aflossingen	€ 250,00	250,00	250,00	250,00
Privé-opnamen	€ 606,25	606,25	606,25	606,25
Overige betalingen	€ 0,00	0,00	0,00	0,00
Totaal betalingen	€ 44.662,36	44.662,36	44.662,36	44.662,36
Saldo aan het einde periode	€ 19.888,77	24.576,41	29.264,05	33.951,68



**ACCOUNTANTS
& ADVISEURS**

2013

	1 ^e kwartaal	2 ^e kwartaal	3 ^e kwartaal	4 ^e kwartaal
Saldo aan het begin periode	€ 33.951,68	73.216,57	78.529,78	83.842,98
Ontvangsten				
<i>Omzet</i>	€ 47.106,82	47.106,82	47.106,82	47.106,82
<i>BTW uit omzet</i>	€ 4.710,68	4.710,68	4.710,68	4.710,68
<i>Overige ontvangsten</i>	€			
Saldo na ontvangsten	€ 85.769,18	125.034,07	130.347,28	135.660,48
Betalingen				
<i>Inkoop goederen</i>	€ 33.681,11	33.681,11	33.681,11	33.681,11
<i>Kosten excl. Rente/aflossing</i>	€ 7.256,25	7.256,25	7.256,25	7.256,25
<i>BTW op inkopen en kosten</i>	€ 3.368,11	3.368,11	3.368,11	3.368,11
<i>BTW aan de fiscus</i>	€ 1.342,57	1.342,57	1.342,57	1.342,57
<i>Rente en aflossingen</i>	€ 250,00	250,00	250,00	250,00
<i>Privé-opnamen</i>	€ 606,25	606,25	606,25	606,25
<i>Overige betalingen</i>	€ 0,00	0,00	0,00	0,00
Totaal betalingen	€ 46.504,29	46.504,29	46.504,29	46.504,29
Saldo aan het einde periode	€ 73.216,57	78.529,78	83.842,98	89.156,19



10. Afronding en conclusie

In dit hoofdstuk wordt nog informatie vermeld, welke nog niet in de vorige hoofdstukken zijn behandeld. Tevens wordt hier behandeld wie er geholpen heeft bij het opstellen van dit plan.

10.1 Overige informatie

Informatie welke nog wel van belang van mijn onderneming is, maar nog niet behandeld:

De meeste informatie heb ik in mijn plan meegenomen.

10.2 Begeleiding

Ik heb bij de invulling van dit plan hulp gehad van andere personen of organisaties:

ja

Zo ja, van wie of welke organisatie?

naam : MKB Bedrijvensupport BV en SAB Accountants

adres : Beneden Westerdiep 7-9

postcode/plaats : 9641 GD Veendam

telefoon : 0598 - 615722

emailadres : info@sabaccountants.nl

Ik heb verder tot aan de start nog begeleiding nodig:

ja

Zo ja, op welke punten?

Ik laat mij begeleiden door SAB Accountants en MKB Bedrijvensupport BV op verschillende vlakken.

Vooraf bij het verkrijgen van een financiering en het opzetten van de administratie.

Tevens kan ik bij hun terecht met alle andere vraagstukken

met betrekking op mijn onderneming.

Ik heb na de start nog begeleiding nodig:

ja

Zo ja, op welke punten?

Na de start laat ik mijn Accountant de boekhouding, eventuele loonadministratie,

belastingen en de jaarrekening verwerken.

Ook ga ik periodiek met hun om tafel om de cijfers door te nemen.

Zo niet, waarom niet?

N.v.t.

10.3 Betrokkenheid van mijn partner

Ik heb mijn plannen met mijn privé partner besproken:

ja

Mijn privé partner staat achter mijn plannen:

ja

Deze realiseert zich de gevolgen van ons privé-leven:

ja

Mijn partner gaat ook in het bedrijf werken:

gedeeltelijk

Na de start is er kinderopvang geregeld:

ja

Ik heb de financiële en belastingtechnische gevolgen van de eventuele start met mijn partner besproken:

ja

10.4 Bevindingen

Wat vind ik zelf van mijn plan?

Door goed onderzoek te plegen en door mijn ervaring weet ik dat er een grote kans van slagen is. Echter besef ik dat er hard gewerkt zal moeten worden.

Wat zijn de meningen van anderen over mijn plan?

Ik heb contact gehad met lokale centrumondernemers en zij zien mogelijkheden voor mijn bedrijf. Ook bij verenigingen heb ik gepolst (o.a. manage, visvereniging en andere kleindierorganisaties) en ook zij zien mogelijkheden. Echter een goede voorbereiding is erg belangrijk. Voor deze voorbereiding heb ik ook ruim de tijd genomen.

Ik ben inmiddels al ruim 1 jaar bezig met de voorbereiding.

10.5 Conclusie

Is het plan volgens mij haalbaar?

Het plan is haalbaar. Ik zal gedurende het ondernemersschap alert moeten blijven en goed op de kosten letten. Maar ook de markt goed blijven volgen en kijken waar er nog behoeftes zijn. Ik zal ook kennis blijven putten uit mijn netwerk.

Ook zal ik beurzen en trainingen gaan volgen om bij te blijven.

Wat is nu mijn volgende stap?

Met dit plan wil ik samen met mijn Accountant gaan onderzoeken wat de mogelijkheden op gebied zijn van financieringen en eventuele subsidies.



10.6 Ondertekening

Plaats : Meerstad

Datum :

Handtekening :