

Geachte lezer,

Dit document bevat een format voor het maken van een ondernemingsplan.

Graag stelt ReMaedie haar kennis en ervaring beschikbaar voor het uitwerken van dit plan voor uw onderneming. Samen met u gaan we dan voor een succesvolle onderneming!

Indien u vragen heeft kunt u altijd contact met ons opnemen:

Telefoon: 0229 – 80 19 71.

Email: info@remaedie.nl

Format
Ondernemingsplan
01 januari 2010

Met vriendelijke groet,

Maurice Schoutsen
Robert Appelman

INHOUDSOPGAVE

1 Algemeen.....	3
1.1 Algemeen.....	3
1.2 Achtergrond	3
1.3 Doelstellingen en opbouw	3
2 Management	4
3 Producten/diensten.....	5
3.1 Producten/diensten.....	5
3.2 Ontwikkeling van de verschillende producten / diensten.....	5
4 Doelgroep en markt.....	6
4.1 Doelgroepen.....	6
4.2 Product/markt combinatie	7
4.3 Huidige klanten/prospects	7
4.4 Positionering	7
4.5 Marktpotentieel	7
4.6 Concurrentie.....	8
5 Marketing.....	9
5.1 Promotie	9
5.2 Prijsbeleid	9
5.3 Distributiebeleid.....	9
6 Organisatie	10
6.1 Organisatie en personeel.....	10
6.2 Bedrijfsvoering	10
6.3 Kwaliteitsbeleid.....	10
6.4 Wettelijke eisen/vergunningen.....	10
6.5 Verzekeringen	11
6.6 Huisvesting en overige uitrusting	11
6.7 Juridische structuur	11
6.8 Activiteitenplanning	11
7 Financiële paragraaf	12
7.1 Inleiding.....	12
7.2 Uitgangspunten financiële prognoses	12
7.2.1 Uitgangspunten voor de exploitatie- en liquiditeitsprognoses	12
7.2.2 Uitgangspunten voor de balans.....	13
7.2.3 Privé uitgaven.....	15
7.3 Prognoses voor jaar 1, 2 en 3.....	15
7.3.1 Exploitatieprognoses voor jaar 1, 2 en 3.....	15
7.3.2 Liquiditeitsprognoses voor jaar 1, 2 en 3	16
7.3.3 Balansprognoses voor jaar 1, 2 en 3	16
7.3.4 Privé inkomen en uitgaven	16
7.4 Financieringsbehoefte	16
7.5 Financieringsvoorstel	16
Bijlagen	17

1 Algemeen

1.1 Algemeen

- Inleiding (de aanleiding om te komen tot dit businessplan).
- Een korte omschrijving van de activiteiten.
- Levensfase bedrijf: prestart, start, overname, groei, doorstart.

1.2 Achtergrond

- Een korte omschrijving van de achtergrond en activiteiten (diensten, producten) van de onderneming.
- Het waarom van de start van het bedrijf.

1.3 Doelstellingen en opbouw

De doelstellingen van dit ondernemingsplan zijn:

- leidraad voor de bedrijfsvoering
- geven van financiële planvorming en concrete prognoses;
- verschaffen van inzichten in de financieringsbehoeften
- communicatiemiddel t.b.v. externe belanghebbenden.

Het ondernemingsplan is in 6 onderdelen opgebouwd:

1. management;
2. beschrijving producten/diensten;
3. doelgroep en markt;
4. marketing;
5. organisatie;
6. financiële prognoses.

2 Management

- Kwaliteiten, kennis en ervaring van de ondernemers/initiatiefnemers en andere sleutelfiguren.
- Omschrijving van de sterke en zwakke punten van de ondernemers.
- Functie/positie binnen het bedrijf.
- Arbeidsduur en aandelenbelang in het bedrijf.

3 Producten/diensten

3.1 Producten/diensten

- Opsomming en omschrijving individuele producten/diensten.
- Omschrijving op welke behoeften deze producten/diensten inspelen.
- Werkwijze en specifieke meerwaarde van producten.
- Innovatieve en onderscheidende (deel).
- Huidige status product/dienst: marktrijp, prototype, (door)ontwikkeling, pilot projecten.
- Bescherming (octrooipositie), exclusieve licentie, uniekheid product.
- Kernachtige omschrijving van de productaansprakelijkheid en algemene voorwaarden.

3.2 Ontwikkeling van de verschillende producten / diensten

- Ontwikkeling nieuwe producten/diensten.
- Omschrijving van de nieuwe producten/diensten met daarbij een tijdsplanning.
- Groeiscenario's.

4 Doelgroep en markt

4.1 Doelgroepen

Doelgroepkeuze: concentratie op één doelgroep of benadering van meerdere doelgroepen.

Omschrijving van de doelgroepen (bepaal daarbij eerst de belangrijkste kenmerken van de doelgroepen, zoals voor consumentengoederen: geografisch (o.a. woonplaats/regio, nationaliteit), demografisch (o.a. inkomen, leeftijd, gezinssamenstelling, opleidingsniveau, functie) koopgedrag (o.a. prijsbewust, merkbewust, kwaliteit) lifestyle (o.a. milieubewust, gebruik techniek).

Voorbeelden voor industriegoederen: demografisch (o.a. bedrijfsgrootte, sector, locatie), koopgedrag (centraal/decentraal), situatiefactoren (o.a. ordergrootte, noodzaak voor gebruik).

Doelgroep

Kenmerken

Opleiding

Nationaliteit

Leeftijd

.....

Doelgroep 1

Doelgroep 2

Doelgroep 3

4.2 Product/markt combinatie

Door middel van een product/markt matrix kan worden aangegeven welke producten (omschreven in hoofdstuk 3) aan welke doelgroepen worden geleverd. Deze matrix zou als volgt kunnen worden opgebouwd:

Marktsegment

Product

Doelgroep 1

Doelgroep 2

Doelgroep ..

Doelgroep 1

Doelgroep 2

Doelgroep 3

.....

4.3 Huidige klanten/prospects

Omschrijving van de huidige resultaten: huidige klanten, omzet, belangrijke leads, offertes etc.

4.4 Positionering

Hoe wilt u dat uw klanten uw bedrijf zien? Hierbij rekening houden met het onderscheid ten opzichte van de concurrentie en USP's (Unique Selling Points) van uw bedrijf.

4.5 Marktpotentieel

Beschrijving van het marktgebied (o.a. lokaal, regionaal, nationaal, internationaal). Geef een indicatie van het marktpotentieel (de totale omvang van uw potentiële klanten).

- Het beoogde marktaandeel (het aandeel dat daadwerkelijk klant wordt).
- De verwachte groeiontwikkelingen van de markt.
- Algemene ontwikkelingen in de markt (wettelijk, economisch, technisch, sociaal/cultureel, Europees).
- Specifieke regionale ontwikkelingen.

- Omschrijving van hoe de organisatie inspeelt op deze ontwikkelingen.

4.6 Concurrentie

- Omschrijving van de belangrijkste concurrenten.
- Beschrijving van het onderscheid ten aanzien van deze concurrenten; (hierbij is het belangrijk om een aantal eigenschappen te benoemen waarmee u de concurrentie met uw eigen bedrijf vergelijkt, zoals: kwaliteit product, marktaandeel, prijs, gebruik, naamsbekendheid, service, etc.).
 - Eigenschap
 - Concurrent
 - Prijs
 - Service
 - Concurrent 1
 - Concurrent 2
 -
- Omschrijving van bekende initiatieven van concurrenten die in voor bereiding zijn of te verwachten zijn.
- Omschrijving van potentiële toetreders.
- Omschrijving eventuele substituut-producten of de dreiging daarvan.
- Omschrijving van uw concurrentievoordeel? Bijv. door toetredingsbarrières (hoge investeringen, klanten, patent/octrooi etc.).

5 Marketing

5.1 Promotie

- Uit welke onderdelen bestaat de promotiemix (o.a. google marketing, beurzen, radio/tv, free publicity, advertenties, direct marketing, website) en een omschrijving van hoe deze instrumenten worden ingezet en uitgevoerd (zelf of uitbesteden).
- Welke boodschap wil de organisatie overbrengen?
- Welke doelstellingen zijn er voor promotie?
- Wordt de effectiviteit van de reclame gemeten, en zo ja hoe? wat zijn de ervaringen tot nu toe?
- Welke reclamebestedingen zijn er begroot? (zijn deze gekoppeld aan winst, omzet, marktaandeel of is er een vast budget).

5.2 Prijsbeleid

- Wat is de prijsstrategie? (op basis van de prijs in de markt/de prijs van de concurrentie, de laagste prijs willen neerzetten, nieuw product dus hoge prijs...).
- Hoe is de prijs van het product opgebouwd m.b.t. kostprijs, winstmarge, kortingen en verkoopprijs?
- Welke factoren bepalen de prijsstelling?
- Hoe verloopt de betaalprocedure en wat is de betalingstermijn?

5.3 Distributiebeleid

- Hoe worden uw producten verkocht? via: o.a. distributeurs, agenten, winkels, internet?
- Omschrijvingen van huidige en potentiële distributiepartijen met de daarbij behorende hoofdafspraken.

6 Organisatie

6.1 Organisatie en personeel

- Geef de organisatiestructuur aan de hand van een organogram.
- Huidige en toekomstige personeelssamenstelling (wie vervult welke functie, vast/flexibel).
- Huidige en toekomstige taken en verantwoordelijkheden initiatiefnemers en personeel.
- Eventueel aan te trekken personeel (profielchets).
- Opleiding en training.

6.2 Bedrijfsvoering

- Kernachtige beschrijving bedrijfsprocessen (o.a ontwikkeling, inkoop, productie- of dienstverleningsproces, distributie, verkoop).
- Omschrijving belangrijkste leveranciers van bovengenoemde bedrijfsprocessen en de daarmee gemaakte hoofdafspraken (o.a. betalingsvoorwaarden, exclusiviteit).
- Beschrijving activiteiten die door derden worden uitgevoerd (bijvoorbeeld boekhouding, facturering, service center, externe adviseurs).
- Kernachtige beschrijving van de samenwerking (o.a. duur, exclusiviteit).

6.3 Kwaliteitsbeleid

Geef een omschrijving van het eventuele kwaliteitsbeleid/certificering.

6.4 Wettelijke eisen/vergunningen

Omschrijving van de vergunningen en diploma's die u nodig heeft om uw bedrijf te voeren?

(Vakdiploma's milieuvergunning, vestigingsvergunning, horecavergunning etc.)

Omschrijving van de status van bovengenoemde wettelijke eisen en vergunningen (o.a. vergunning toegekend, aangevraagd).

Denk aan het aanvragen, vermelden van een KvK nummer.
Een btw –nummer ontvangt u automatisch bij inschrijving bij de Kamer van Koophandel.

6.5 Verzekeringen

Omschrijving van de verzekeringen die u heeft afgesloten/ gaat afsluiten tegen bedrijfsrisico's?
(o.a. rechtsbijstand, WA-verzekering, arbeidsongeschiktheid etc.).

6.6 Huisvesting en overige uitrusting

Omschrijving van o.a. de locatie, koop of huurpand, ontwerp en inrichting, faciliteiten en toekomstige wensen/eisen.

6.7 Juridische structuur

Vennootschappelijke structuur; eventueel een tijdsplan met beslismomenten voor de rechtsvormkeuze.

- Verdeling inbreng, zeggenschap.
- Speciale kenmerken.

6.8 Activiteitenplanning

- Activiteit Aanvang Afronding
- Realiseren businessplan
- Onderhandelingen
- Financiering
- Inschrijving KvK
- Etc.

7 Financiële paragraaf

7.1 Inleiding

In deze financiële paragraaf is gestart met de uitgangspunten van de financiële prognoses. Ten eerste zijn de uitgangspunten van de resultatenrekening behandeld, zowel van de omzet- als de kostenkant. Ten tweede zijn de uitgangspunten van de balans behandeld, zowel de activa- als passivakant. De prognoses starten vanaf en eindigen In de afsluitende paragrafen staat de vermogensbehoefte en gewenste vermogenstructuur.

7.2 Uitgangspunten financiële prognoses

7.2.1 Uitgangspunten voor de exploitatie- en liquiditeitsprognoses

Omzet

Verkoopprijs per omzetgroep (eventuele kortingen) en BTW tarief per omzetgroep.
Aantal verkopen per omzetgroep in de loop van de tijd (incl. onderbouwing zoals aantal klanten, gemiddelde besteding per klant, bezettingsgraad, groeiverwachtingen).
Brutomarge per omzetgroep.

Betalingstermijn debiteuren.

Het kostenniveau in de komende jaren:

Inkoopkosten

Opbouw van de directe inkoopkosten van het product.
Onderbouwing van deze kosten.

Productiekosten

Omschrijving van de opbouw van de productiekosten (zoals hulpstoffen en onderhoud machines), de hoogte van deze kosten en de ontwikkelingen daarbinnen.

Personeelskosten

Benoemen type functies, het aantal (in de loop van de tijd) en bijbehorende salarissen (incl. vakantiegeld (8%), overhevelingstoelage, sociale lasten).
Benoemen van eventuele pensioenen, reiskosten, opleidingskosten, inhuur flexibel personeel en overige personeelskosten.

Transportkosten

Omschrijving van type transportkosten en de ontwikkeling van de kosten zoals: autokosten (brandstof, belasting, verzekering).

Huisvestingskosten

Omschrijving van het type huisvestingskosten als huurkosten, energiekosten, schoonmaakkosten, verzekeringen en onderhoud en de ontwikkeling van deze kosten.

Algemene bedrijfskosten

Omschrijving van de algemene kosten als telefoon/fax, contributies en abonnementen, advieskosten, accountancykosten, octrooikosten, licentiekosten, opstartkosten als notaris, advieskosten, de hoogte van deze kosten en de ontwikkelingen daarbinnen.

Verkoopkosten

Omschrijving van de in te zetten middelen voor verkoop zoals de website, advertenties, reclame, brochures en direct marketing en de ontwikkeling van de kosten in de loop van de tijd.

Rente

Omschrijving van de rentetarieven van de huidige en toekomstige bancaire leningen en rekening-courant.

7.2.2 Uitgangspunten voor de balans

- Investeringsbegroting
- Vaste activa
- Investeringsprognose en afschrijvingsregime
 - ⇒ Geef de geprognosticeerde investeringen (incl. tijdsplanning en onderbouwing d.m.v. offertes) in vaste activa, zoals: immateriële vaste activa (goodwill, octrooi), grond,

gebouwen, machines, inventaris, transportmiddelen,
computerapparatuur.

⇒ Geef weer de afschrijvingstermijn per activagroep en de wijze van
afschrijving.

o Vlottende activa

⇒ Geef de geprognosticeerde investeringen (incl. tijdsplanning en
onderbouwing d.m.v.offertes) in vlottende activa, zoals:
voorraden (grondstoffen, gereed product), debiteuren,
zekerheidsgarantie voor huur, kas, bank en giro.

⇒ Geef de debiteurentermijn en de omloopsnelheid van de voorraad.

o Financieringsbegroting

Financiering door Eigen Vermogen

Wat voor Eigen Vermogen kan worden ingebracht? (zoals, inbreng: eigen
spaargeld, eigen auto, risicokapitaal door bijvoorbeeld informal investors,
verhoging privé hypotheek, achtergesteld vermogen (o.a. lening familie).

Wat zijn de voorwaarden van deze posten, zoals de looptijd, het rentetarief en
de aflossingsafspraken?

Kunnen bovenstaande posten onderbouwd worden met offertes en/of andere
toezeggingen, zo ja welke?

Financiering door Vreemd Vermogen

Lang/Middellang Vermogen

Wat voor Lang/Middellang Vermogen kan worden ingebracht? Denk aan
hypotheek bedrijfspand, middellang bankkrediet, borgstellingregeling Midden-
en Kleinbedrijf, leasing en lening overig.

Wat zijn de looptijden, rentetarieven en aflossingsafspraken?

Kunnen bovenstaande posten onderbouwd worden met offertes of andere
toezeggingen (van bijvoorbeeld banken of de Sociale Dienst), zo ja welke?

Financiering door Kort Vreemd Vermogen

Wat voor Kort Vreemd Vermogen kan worden ingebracht? Denk aan rekening courant, leverancierskrediet (crediteuren), factormaatschappij, nog te betalen kosten, nog te betalen belastingen.

Wat is crediteurentermijn?

Wat is het rentetarief van o.a. rekening courant?

Kunnen bovenstaande posten onderbouwd worden met offertes of andere toezeggingen, zo ja welke?

7.2.3 Privé uitgaven

Welke privé uitgaven zoals huishoudelijke uitgaven, GWE, verzekeringen, rente en aflossingen hypotheek doet u de komende jaren?

Welke privé ontvangsten zoals kinderbijslag, huursubsidie en inkomen partner verwacht u de komende jaren?

Bij eigen huis: wat is de verkoopwaarde? Wat is de hoogte van de hypotheek op het huis?

Welke andere schulden zoals persoonlijke lening, autofinanciering of studielening heeft u nog? Benoem daarbij de hoogte van het bedrag en looptijd.

7.3 Prognoses voor jaar 1, 2 en 3

7.3.1 Exploitatieprognoses voor jaar 1, 2 en 3

Met behulp van bovenstaande uitgangspunten is de volgende exploitatiebegroting opgesteld:

Exploitatiebegroting

1e jaar

2e jaar

3e jaar

Het eerste prognosejaar wordt veelal op maand- op kwartaalniveau uitgewerkt, de daaropvolgende perioden op jaarniveau

7.3.2 Liquiditeitsprognoses voor jaar 1, 2 en 3

Liquiditeitsbegroting

7.3.3 Balansprognoses voor jaar 1, 2 en 3

7.3.4 Privé inkomen en uitgaven

7.4 Financieringsbehoefte

Hoe hoog is de financieringsbehoefte

7.5 Financieringsvoorstel

Hoe de financieringsbehoefte in te vullen (o.a. bancaire lening, bbz lening, subsidies, eigen vermogen)?

Bijlagen

1. Curriculum Vitae
2. Publiciteit
3. Inschrijving KvK
4. Octrooi-informatie
5. Produktomschrijving, brochure
6. Leveringsvoorwaarden, productaansprakelijkheid, algemene voorwaarden
7. Belangrijke contracten
8. Financiële informatie
9. Overige informatie