

# Het Ondernemingsplan

## Inhoudsopgave

### Samenvatting (max. 3 á 4 pagina's, helder, specifiek en bondig)

- de onderneming
- missie, visie, ambities, doelstellingen
- markt en de gekozen strategie
- exploitatie, liquiditeit, omzet- en winstprognose
- financieringsbehoefte

## Inleiding

### De ondernemer/managementteam (1 pagina)

- de ondernemer en zijn team (een beeld van de verscheidenheid aan kennis en vaardigheden, welke resultaten hebben zij in het verleden behaald)
- Raad van Commissarissen, Raad van Toezicht (wie en hun relevante ervaring vermelden)
- Adviseurs (wie, waarom)

### De onderneming

- korte, heldere omschrijving van het idee, de dienst of product (ongeveer max. 1 pagina). Wat wordt er gemaakt/geleverd, voor welke doelgroep, USP's en hoe komt het tot stand (proces).
- wie is verantwoordelijk en waarvoor.
- missie, visie en ambities
- focus (waar houdt de onderneming zich mee bezig)
- doelstellingen (kwantitatief (omzet en marktaandeel) en kwalitatief).
- wat zijn de criteria voor succes
- wat gebeurt er als de doelstellingen zijn bereikt
- beschermingsmogelijkheden, technische-/handelsbelemmeringen of andere belemmeringen dat de toetreding tot de markt bemoeilijkt
- de organisatie (o.a. personele invulling en structuur)
- de sterke punten van de onderneming (waarin bent u werkelijk goed en welke mogelijkheden geeft dat de onderneming op de markt)

### De markt

- marktonderzoek/-beschrijving (de markt, cijfers en trends)
- klanten/doelgroep (omvang, gedrag, segmentatie, benadering en koopkracht)
- de concurrenten (concurrentiematrix, positionering t.o.v. uw product en marktaandelen)
- SWOT (sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen)
- conclusies SWOT (o.a. uw concurrentievoordelen)

## Marketing

- marktanalyse (eventueel uitkomsten van een marktenquête)
- doelgroepkeuze (omzetbasis van de onderneming)
- positionering (imago)
- marketingstrategie (hoe worden omzet en groei gerealiseerd)
- marketing-mix (product, prijs, plaats, promotie en personeel)
- marketingcommunicatie (website, folder, demo, vestiging, etc.)
- marketingactiviteiten
- internetmarketing
- van welke factoren hangt het succes van de onderneming af (nieuwe technologie, koopkrachtontwikkeling, aantal en omvang van de contracten, onderzoeksresultaten, etc.)
- wat zijn de beperkingen van de gekozen bedrijfsmodel.

## Financiën

- huidige financiële situatie
- uitgaven tot dusver
- financiële prognoses ( o.a. exploitatiebegroting, liquiditeitsbehoefte en winstverwachting) Vermeld wie budgetten en/of jaarrekening heeft opgesteld.

## Financiering

- huidige en toekomstige financieringsbehoefte (waarom en hoeveel)
- mijlpalen
- de investeerder (waarom zou hij in uw onderneming moeten investeren en welke toegevoegde waarde verwacht u van hem, bijv. kennis, netwerk, arbeid, etc.)
- aandelenkapitaal en –verhouding

## Bijlagen

- Aannames en prognoses (welke factoren en vooronderstellingen liggen ten grondslag aan het bedrijfsmodel)
- Balansprognoses
- Exploitatieprognoses
- Liquiditeitsprognoses (1<sup>e</sup> jaar per maand, 2<sup>e</sup> jaar per kwartaal, daarna per jaar)
- Omzetprognoses
- Ontwikkeling vaste activa
- Investeringsplan (investeren en afschrijvingen)
- Personeelskosten (salarissen en onkosten)
- Marketingkosten (overzicht en begroting)
- Financieringsplan en -kosten
- Specificatie van enkele kostencomponenten
- CV's van ondernemer en zijn belangrijkste managementleden
- Informatie van onpartijdige en erkende bronnen ter ondersteuning van het plan

### **Aandachtspunten:**

- Het plan moet realistisch en geloofwaardig zijn
- Keep it short en simple
- Het moet om een drie, vier of vijfjarenplan gaan.
- De vermelde cijfers dienen in overeenstemming te zijn met de gekozen ondernemingsstrategie
- Zorg voor een goede samenhang tussen de afzonderlijke hoofdstukken
- Vermijd te veel aannames en zorg voor voldoende harde gegevens
- Vermijd te veel speculatieve informatie over klantengedrag
- De samenvatting moet helder, specifiek en bondig zijn. De risico-investeerder besteedt in eerste instantie niet meer dan 3 tot 5 minuten aan het lezen van de samenvatting.
- Houdt uw aan de procedures die de desbetreffende risico-investeerder hanteert
- Vergeet bij het versturen niet om een retouradres (of telefoonnummer) te vermelden
- Het versturen van de samenvatting is meestal in eerste instantie voldoende.
- Op internet zijn vele voorbeelden te vinden van ondernemingsplannen
- Op internet zijn vele voorbeelden te vinden van alternatieve inhoudsopgaven van ondernemingsplannen. Goed, maar hou de bovengenoemde punten in de gaten en zorg dat die daar voldoende in staan verwoord.