

▶ MKB Bankadvies.nl

U heeft zojuist een voorbeeld ondernemingsplan gedownload vanuit MKB Bankadvies. Wij wensen u veel succes.

Vragen?.....info@mkbbankadvies.nl

Samenvatting

Het woord samenvatting zegt hier natuurlijk eigenlijk al voldoende. Over het algemeen wordt aangenomen dat de management samenvatting het belangrijkste onderdeel is van een ondernemingsplan. Simpelweg omdat het in 90% van de gevallen het eerste en in veel gevallen ook het enige onderdeel van het ondernemingsplan is wat werkelijk gelezen wordt. Vandaar dat dit onderdeel zo belangrijk is. In een enkele pagina moet men dan ook overtuigd raken van het product, de ondernemer en de onderneming.

Dit ondernemingsplan dient als leidraad te worden beschouwd. Dit plan behandelt diverse onderdelen waarover een bank - financier graag informatie ontvangt teneinde jouw financieringsaanvraag te kunnen beoordelen. Tip: Neem de tijd en zorg voor een goede onderbouwing

Succes

Inhoud

1. De ondernemer	4
1.1. <u>Persoonlijke gegevens</u>	4
1.2. <u>Persoonlijke motieven en doelstellingen</u>	5
1.3. <u>Persoonlijke kwaliteiten</u>	5
2. Het Marketingplan	6
2.1. <u>De onderneming</u>	6
2.2. <u>Idee</u>	6
2.3. <u>De markt</u>	7
2.3.1 <u>Marktontwikkeling</u>	7
2.3.2 <u>Doelgroepen</u>	7
2.3.3 <u>Concurrentie</u>	7
2.4. <u>SWOT Analyse</u>	7
2.5. <u>De marketing mix</u>	8
2.5.1 <u>Product</u>	8
2.5.2 <u>Prijs</u>	8
2.5.3 <u>Plaats & Distributie</u>	8
2.5.4 <u>Promotie</u>	8
2.5.5 <u>Personeel</u>	8
2.6. <u>Doelstellingen</u>	9
2.6.1 <u>Mijn missie</u>	9
2.6.2 <u>Mijn visie</u>	9
3. Het Financieel Plan	9
3.1. <u>Financieringsaanvraag</u>	9
3.2. <u>Financieel plan</u>	9

...
...

Relevante werkervaring	Tweede vennoot (indien van toepassing)
Periode:	Omschrijving:
...
...
...

1.2. Persoonlijke motieven en doelstellingen

Hierin beschrijf je waarom je een onderneming wilt beginnen. Motiveer je keuze voor het ondernemerschap.

....

....

1.3. Persoonlijke kwaliteiten

Geef een eerlijk beeld van je persoonlijke sterktes en zwaktes.

Om (meer) inzicht te krijgen in je sterke en zwakke punten kun je een ondernemerstest invullen. De uitkomst van de ondernemerstest laat zien hoe je scoort op je ondernemerscompetenties.

Ondernemerstest		2 ^e vennoot
Voor een betrouwbaar inzicht in mijn kwaliteiten als ondernemer heb ik een ondernemerstest gedaan.	0 Ja 0 Nee	0 Ja 0 Nee

* Indien ja, uitslag ondernemerstest bijvoegen.

Ik denk dat mijn sterke en zwakke punten als volgt zijn:

Sterke punten	Zwakke punten
....

Sterke punten	Zwakke punten
....

2. Het Marketingplan

2.1. De onderneming

Onderneming	
Handelsnaam	
Inschrijvingsnummer KvK	
Rechtsvorm	<input type="checkbox"/> Eenmanszaak <input type="checkbox"/> VOF <input type="checkbox"/> Besloten Venootschap (B.V.) <input type="checkbox"/> Stichting <input type="checkbox"/> Anders, namelijk
Datum inschrijving KvK	
Wie doet de administratie?	
Tarief omzetbelasting	
Frequentie van betalen omzetbelasting	
BTW nummer	
Algemene voorwaarden geregeld?	
Vergunningen	<input type="checkbox"/> Niet vereist <input type="checkbox"/> Wel vereist, (nog) niet verkregen; ... <input type="checkbox"/> Verkregen vergunningen
Subsidies	
Verzekeringen geregeld ?	<input type="checkbox"/> Nee <input type="checkbox"/> Ja, namelijk: ...

2.2. Idee

Dit is de kern van je ondernemingsplan! Hier leg je kort maar krachtig uit wat je wilt gaan doen en waarom je dit wilt gaan doen.

....

2.3. De markt

2.3.1 Marktontwikkeling

Hier geef je aan hoe de markt eruit ziet en zich ontwikkelt, zowel op macroniveau als op lokaal niveau.

....

2.3.2 Doelgroepen

Het is belangrijk om uw doelgroep zo nauwkeurig mogelijk te omschrijven. Wie zijn je (potentiële) klanten?

....

2.3.3 Concurrentie

Wie zijn jouw concurrenten? Wat zijn de sterke en zwakke punten van de concurrentie en hoe ga jij je onderscheiden?

....

2.4. SWOT Analyse

Wat zijn de sterke en zwakke punten van je eigen onderneming en wat zijn de kansen en bedreigingen die zich in de markt voordoen of gaan voordoen?

Intern (uw bedrijf)		Extern (de markt)	
Strength (sterktes)	Weakness (zwaktes)	Opportunities (kansen)	Threats (bedreigingen)
....
Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?

....
------	------	------	------

2.5. De marketing mix

Met de marketingmix geef jij je bedrijf een duidelijk eigen gezicht. De marketingmix maakt je bedrijf herkenbaar voor de buitenwereld.

2.5.1 Product

Product staat voor meer dan alleen een product of dienst. Wat is de toegevoegde waarde voor de klant? Welk probleem lost het op? Denk ook aan verpakking, garantievoorwaarden, uitstraling en merk.

....

2.5.2 Prijs

De prijs zegt iets over het product dat je levert, maar ook over het deel van de markt waar je je op richt. Met een hoge prijs trek je een andere doelgroep dan met een stuntsprijs.

....

2.5.3 Plaats & Distributie

Hier maakt je duidelijk waar jij je bedrijf vestigt. Gaat je huren of kopen? Start je vanuit huis of kies je voor een bedrijvencentrum/ bedrijfspand?

Beschrijf ook hoe je bedrijfskolom eruit ziet. Hoe verloopt de distributie? (van leverancier tot klant)

....

2.5.4 Promotie

Promotie maken kan op allerlei manieren en via verschillende kanalen. Beurzen, nieuwsbrieven of internet zijn mogelijke promotiekanalen. Wanneer ga je wat precies doen?

....

2.5.5 Personeel

Wie gaan de werkzaamheden uitvoeren? Welk personeel ga je werven en welke eisen stel je aan je personeel?

....

2.6. Doelstellingen

2.6.1 Mijn missie

Wie zijn we, wat zijn onze waarden, hoe willen we met onze klanten en medewerkers omgaan? Probeer ook zo reëel mogelijk in te schatten hoe groot de omzet is die je verwacht te gaan halen.

....

2.6.2 Mijn visie

Waar wil je over 5 tot 10 jaar staan met je onderneming? Wat ga je doen om te zorgen dat je succes hebt en houdt?

....

3. Het Financieel Plan

En nu de financiële onderbouwing. Ik raad u aan om dit gedeelte samen met uw accountant of administratiekantoor op te stellen. De bank stelt echter wel deskundigheidseisen aan een administratiekantoor.

MKB Bankadvies werkt met diverse administratiekantoren en weet precies welke aan welke eisen ze moeten voldoen. Doordat MKB Bankadvies jaarlijks meerdere ondernemingsplannen maakt hebben we goede prijsafspraken kunnen maken. We kunnen dit voor u dan ook tegen een zeer aantrekkelijk tarief bij een gecertificeerd kantoor voor u regelen.

3.1. Financieringsaanvraag

Om dit ondernemersplan op een goede manier uit te voeren heb ik een zakelijk krediet nodig van € met een aflossingstermijn van maanden.

3.2. Financieel plan

Let bij de diverse onderdelen van het financiële plan op de volgende zaken:

1. Het investeringsplan: hierin staat beschreven waarvoor u vermogen nodig heeft.
2. Het financieringsplan: hierin staat beschreven hoe u de vermogensbehoefte (die blijkt uit het investeringsplan) gaat financieren.

Het financieringsplan dient dus, qua totaal bedrag, overeen te komen met het investeringsplan.

3. De openingsbalans: hierin staat een overzicht van de aanwezige activa en passiva op startdatum
4. De exploitatiebegroting: hierin staat vermeld welke verwachtingen u heeft m.b.t. de omzet, de kosten en de winst. Geef altijd een toelichting waarom je een bepaalde verwachting hebt van de omzet, kosten en winst. Onderbouw deze zo goed als mogelijk!
5. De liquiditeitsprognose: hierin staat vermeld welke ontvangsten en uitgaven u verwacht in de komende 2 jaar. Hier wordt maandelijks gekeken wat de saldooveranderingen zijn op uw zakelijke rekening. In de liquiditeitsprognose komt niet alleen de eventueel te ontvangen lening terug, maar ook de rente en aflossing van de lening.

Disclaimer: MKB Bankadvies.nl is niet aansprakelijk voor onjuistheden of onvolledigheden in de aangeboden inhoud. MKB Bankadvies is op geen enkele wijze aansprakelijk voor schade voortvloeiend uit het gebruik van dit sjabloon. Het is de gebruiker slechts toegestaan om dit sjabloon voor eigen gebruik op te slaan, af te drukken en te kopiëren.