

Ondernemingsplan

De basis in 10 stappen

Een leidraad
om je bedrijf, de
markt en jezelf
goed in kaart te
brengen



Rabobank



Ik ga starten

Hoe maak je een ondernemingsplan?

Een ondernemingsplan is de eerste stap naar het starten van een eigen bedrijf. Of je nou wel of geen aanvullende financiering nodig hebt: in dit plan maak je het idee concreet en breng je essentiële kansen en risico's in kaart. In deze white paper lees je hoe je een goed bedrijfsplan opstelt.

Persoonlijk

Wat zijn jouw ondernemerskwaliteiten?

Stap 1

Wat voor soort ondernemer ben jij?

Onderzoek eerst over welke ondernemersvaardigheden jij beschikt. De ene ondernemer heeft misschien talent voor netwerken en het binnenhalen van klanten, maar is geen held met het opstellen van jaarrekeningen. Kom jij specialistische kennis tekort? Huur dan personeel in, besteed bepaalde taken uit of ga samenwerkingsverbanden aan met andere ondernemers. Meer inzicht in jouw ondernemerstype en innerlijke drijfveren zal helpen bij het maken van een vliegende start.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/hoeonderneemjij

Stap 2

Het doel

Omschrijf in heldere bewoordingen jouw bedrijfsidee. Doe dit het liefst in één zin, maak het zo concreet mogelijk. Waarom start je dit bedrijf? Voor wie? Wat denk je ermee te bereiken? Het gaat erom dat je de lezer van het ondernemingsplan nieuwsgierig maakt. Als je de bank of investeerders wilt overtuigen, kun je jouw doelen dus maar beter duidelijk verwoorden.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/hetdoel



Kijk of je kunt samenwerken met andere ondernemers

Stap 3

Waarom nu?

Beschrijf waarom dit het ultieme moment is om voor jezelf te beginnen. Wil je niet langer voor een baas werken, ben je op zoek naar vrijheid of heb je een briljant idee? Onderbouw het betoog met actuele gegevens over jouw branche en regio. Welke ontwikkelingen maken jouw product of dienst juist nu kansrijk?

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/zekerstarten

Het bedrijf

Wat is de toegevoegde waarde?

Stap 4

Het probleem

Als starter wil je je onderscheiden ten opzichte van de concurrentie. Beschrijf daarom concreet voor welk probleem jij een oplossing wilt vinden. Schets bijvoorbeeld de huidige situatie van een opdrachtgever: tegen welke problemen loopt hij aan? Wat ga jij daaraan doen? Onderbouw deze beweringen altijd met onderzoeksresultaten en cijfers, bijvoorbeeld van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) of een branchevereniging.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/gatindemarkt

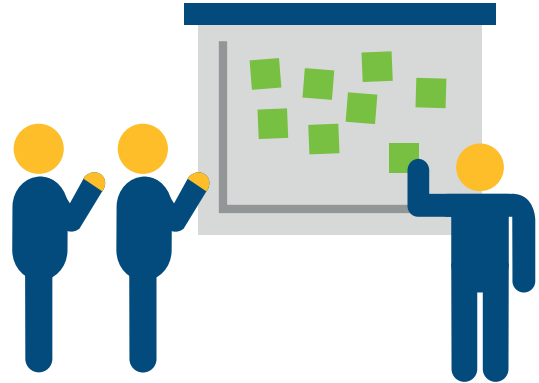
Stap 5

Het product/de dienst

Omschrijf wat jouw product of dienst inhoudt, wat je hiermee wilt bereiken en hoe het proces verloopt. Ga jij teksten vertalen van het Nederlands naar het Russisch? Bepaal dan of je alleen vertaler bent of eventueel ook als tolk kan worden ingehuurd. Start je een delicatessenzaak? Geef aan of je de producten alleen fysiek of ook online zal aanbieden. Beschrijf ook concreet de kostenstructuur en voorwaarden. En als je zelf producten gaat fabriceren, importeren of exporteren, is dit de plek om het import- of productieproces uiteen te zetten.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/productopdemarkt



Wat maakt jouw product
of dienst nu kansrijk?

Stap 6

De oplossing

Welk alternatief ga jij klanten en/of opdrachtgevers bieden? Zorg ervoor dat je de oplossing helder omschrijft en ga eventuele obstakels niet uit de weg. Je lezer is vaak net zo goed (zo niet beter!) op de hoogte van mogelijke knelpunten. Beschrijf hoe je hiermee wilt omgaan. Bedenk ook met welke partijen je kunt samenwerken. Een tekstbureau en videobureau kunnen bijvoorbeeld samen interactieve websites creëren.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/samenwerken

De markt

Hoe speel je in op recente ontwikkelingen?

Stap 7

De afzetmarkt

Het bepalen van de afzetmarkt kan een belangrijke succesfactor zijn. Een marktonderzoek helpt jou bij het maken van deze keuze. Als starter moet je de markt immers leren kennen en je wilt van de laatste ontwikkelingen op de hoogte blijven. De resultaten van een markt- en brancheonderzoek, waarmee je de huidige markt concreet in kaart brengt, spelen een belangrijke rol bij het bepalen van jouw marketingstrategie.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/marktonderzoek

Stap 8

De concurrentie

Met wie ga jij de concurrentie aan? Maak een analyse om meer inzicht te krijgen in de huidige markt. Omschrijf iedere concurrent kort en geef aan wat jij anders gaat doen. Hierbij kun je denken aan een duurzaam productieproces of het bieden van een scherpere prijs, betere service of een aantrekkelijke bedrijfslocatie.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/concurrentieanalyse



Stap 9

Bedrijfsmodel

Een businessmodel vertelt hoe jij straks geld gaat verdienen. Je maakt hiervoor onder meer een inschatting van de verwachte omzet, prijs en maximale hoeveelheid opdrachten die je kunt aannemen. Het Business Model Canvas is een handig hulpmiddel om jouw bedrijfsaspecten in kaart te brengen.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/modelcanvas

Stap 10

Financiering

Zoek uit welke bedrijfsmiddelen jij nodig hebt om te starten en laat zien hoe je deze investeringen wilt financieren. Klop je aan bij de bank, leen je liever bij familie en bekenden of heb je crowdfunding voor ogen? Beschrijf bij het gebruik van vreemd vermogen duidelijk wat jij potentiële investeerders te bieden hebt. Hoe (en wanneer) ga jij geldschietters terugbetalen? Geef altijd een concrete inschatting van de kasstroom, maak een winst-en-verliesrekening en stel een balans op.

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/financierjstart

Aan de slag!

Maak nu je eigen ondernemingsplan

Financieel plan

Een ondernemingsplan is niet compleet zonder financieel plan. Hiermee bereken je hoeveel geld je nodig hebt om een bedrijf te starten, waar je dit kapitaal vandaan haalt en hoeveel winst je gaat maken. Een goed financieel plan bestaat uit vijf begrotingen.

1. Investeringsbegroting

Welke investeringen zijn noodzakelijk en wat kosten ze?

2. Financieringsbegroting

Hoe ga je deze investeringen bekostigen?

3. Exploitatiebegroting

Maak een inschatting van de verwachte omzet en kosten.

4. Liquiditeitsbegroting

Een periodiek overzicht van de inkomsten en uitgaven.

5. Persoonlijke begroting

Bereken hoeveel geld je privé nodig hebt om rond te komen.


 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/financieelplan



Marktcijfers nodig?

Raadpleeg dan eens de Rabobank-website 'Cijfers en Trends'. Hier vind je actuele branchecijfers en sectorprognoses die van pas komen bij het samenstellen van je businessplan.

 www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends/

Gratis voorbeeldplan nodig?

Met deze whitepaper heb je de basis in handen om jouw plan te schrijven. Blijf je het lastig vinden om jouw idee goed op papier te zetten? Dan kun je op Rabobank.nl gratis een branchespecifiek voorbeeldplan of algemeen invulmodel downloaden. Zo is de basis goed geregeld en haal jij straks het beste uit jezelf en je bedrijf.

Aan de slag

- *Gratis ondernemingsplan voorbeelden*
- *Gratis ondernemingsplan template (invulmodel)*

 **Klik & lees verder**

www.ikgastarten.nl/ondernemingsplan-voorbeelden

Website: www.ikgastarten.nl

E-mail: redactie@ikgastarten.nl

 www.facebook.com/ikgastarten

 www.twitter.com/ikgastarten

 www.linkedin.com/company/ikgastarten

Dit is een uitgave van MT MediaGroep in samenwerking met Rabobank Nederland. Niets uit deze uitgave mag op welke manier dan ook worden overgenomen of gereproduceerd zonder nadrukkelijke toestemming van MT MediaGroep en Rabobank Nederland.