



BUSINESS 07

Ondernemingsplan

Een onmisbaar instrument om je bedrijf te presenteren

[start cursus>](#)



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





Target



BUSINESS **MODULE 7**

Ondernemingsplan

Nu is het tijd om je bedrijf te presenteren aan verschillende partners. Het Ondernemingsplan helpt je om je bedrijf in een paar minuten overzichtelijk te presenteren.

Wat leer je in deze module

- 1 Wat een ondernemingsplan is.
- 2 De redenen waarom je een ondernemingsplan moet maken.
- 3 Hoe maak je een ondernemingsplan.
- 4 Tips voor het schrijven van een ondernemingsplan.



Hoofdstukken in deze module

- 1 Wat is een ondernemingsplan?

- 2 Waarom je een ondernemingsplan moet maken

- 3 Maak je ondernemingsplan

- 4 Tips voor het schrijven van een ondernemingsplan



BUSINESS | MODULE 7 | Hoofdstuk 1

Wat is een ondernemingsplan?

Voordat je een ondernemingsplan gaat schrijven is het belangrijk te begrijpen wat we bedoelen.

Wat leer je in dit hoofdstuk

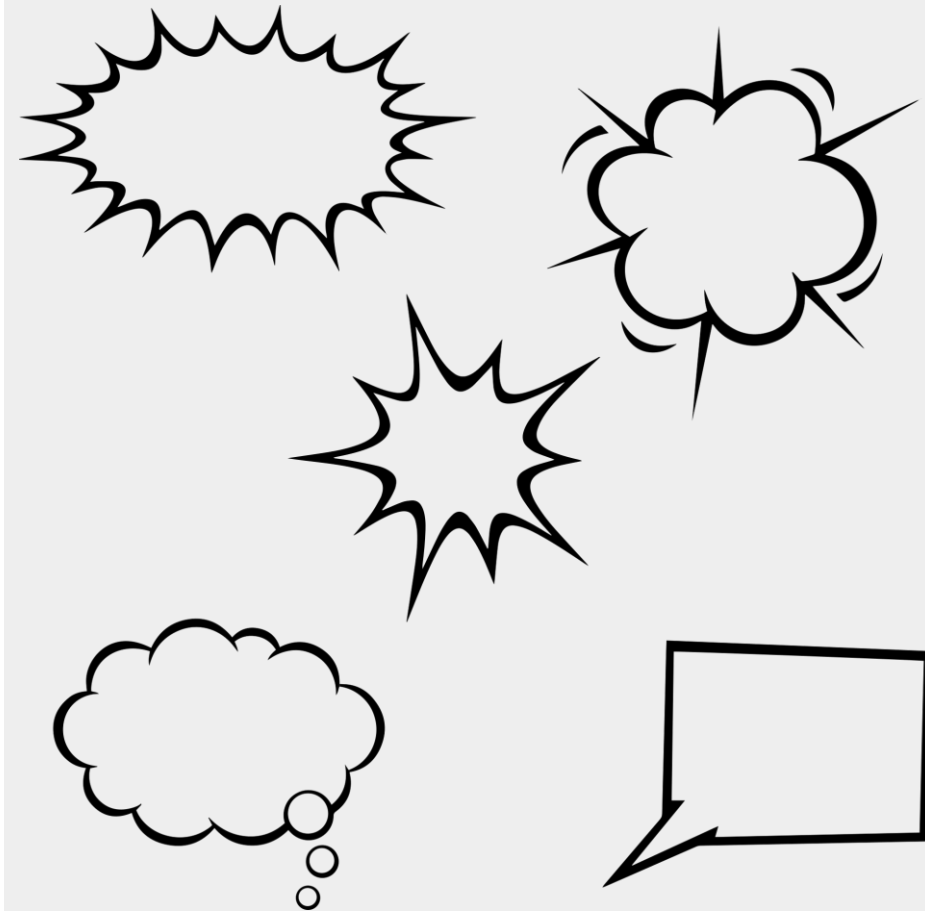
- 1 | Wat is een ondernemingsplan?



Wat is een ondernemingsplan?

Het ondernemingsplan is het visitekaartje van je bedrijf voor verschillende partners: banken, investeerders, partners en vele anderen.

Laten we in dit hoofdstuk meer in detail treden.



Wat is een ondernemingsplan?

Het ondernemingsplan is een schriftelijk document waarin het bedrijfsplan en het economische en financiële model van het bedrijf worden gepresenteerd.

Met andere woorden, dit document legt uit wat het bedrijfsplan is en hoe het bedrijf winstgevend kan worden.

Behalve dat het ondernemingsplan je bedrijf beschrijft, is het ook bedoeld om de lezer te overtuigen van de financiële vooruitzichten, de potentiële groei en de duurzaamheid van je bedrijf..

Het ondernemingsplan bestaat meestal uit twee delen:

- Een presentatie van je bedrijf en van het bedrijfsmodel;
- Een financiële prognose van het bedrijf.

Daarom is het ondernemingsplan een van de laatste stappen om een bedrijf te starten. Simpelweg omdat het een overzicht geeft van alle stappen die je tot nu toe hebt gezet.

Het is in feite een samenvatting van 10-15 pagina's.



 **Wist je dat?**

In alle landen is het ondernemingsplan het uitgangspunt bij de presentatie van je bedrijf aan een potentiële partner.

Samenvatting van het hoofdstuk

1

Het ondernemingsplan is een geschreven document dat alle aspecten van je bedrijf helder en beknopt weergeeft.

Hoofdstuk voltooid!

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

Samenvatting van vaardigheden

1

Je weet wat een ondernemingsplan is.



Wat is het volgende?

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

Opnieuw

Volgende





Waarom je een ondernemingsplan moet maken

Het maken van een ondernemingsplan is niet eenvoudig. Om jezelf te motiveren om er aan te werken, gaan we het hebben over de belangrijkheid ervan.

Wat leer je in dit hoofdstuk

- 1 | Waarom je aan een ondernemingsplan moet werken voordat je je bedrijf lanceert.



Verschillende situaties waarin je ondernemingsplan belangrijk is

Veel situaties kunnen het nodig maken dat je een ondernemingsplan opstelt.

Laten we enkele van de situaties waarmee je te maken kunt krijgen eens nader bekijken.



Bank

Als je een lening bij de bank aanvraagt, is het ondernemingsplan het eerste waar je bank naar kan vragen.

Voordat ze doorpraten over je bedrijf, zal de bank je ondernemingsplan lezen om een algemeen beeld te krijgen van het bedrijf.

Na het zorgvuldig lezen en analyseren van je ondernemingsplan zal de bankier je tijdens het gesprek vragen om bepaalde punten nader toe te lichten.

In feite is je ondernemingsplan voor een bank in zekere zin hetzelfde als je curriculum vitae voor een wervingsbureau.



Zakelijke partners

Als je andere mensen wilt overtuigen om met jou in het bedrijf te stappen, moet je ondernemingsplan, en ook jijzelf, professionaliteit uitstralen.

Daarom is het eerste wat je moet doen hen een duidelijk en beknopt ondernemingsplan voorleggen. Ze zullen het bestuderen en, als ze overtuigd zijn, bij je terugkomen voor meer informatie.

Het ondernemingsplan is vaak een aanloop naar meer boeiende gesprekken.



Starterscentrum voor bedrijven

Ben je misschien geïnteresseerd om je aan te sluiten bij een starterscentrum?

Een starterscentrum is een organisatie die startende bedrijven en individuele ondernemers helpt de relevantie van hun bedrijven te beoordelen en hun bedrijf te ontwikkelen. Zij bieden diensten aan, zoals specifieke opleiding, managementadvies of administratieve ondersteuning.

Voordat ze je kunnen ondersteunen moeten het centrum eerst je plannen kennen.

Starterscentra hebben weinig ruimte. Als ze al een selectie kunnen maken, zal die mede gebaseerd zijn op het lezen van het ondernemingsplan en de analyse van de haalbaarheid.



Leveranciers

Leveranciers hebben meestal weinig voorraden. Als de vraag groter is dan hun leveringscapaciteit, kunnen ze natuurlijk met de prijzen spelen, maar ze kunnen ook een selectie maken van hun beste klanten.

Klanten met een beter duurzaam perspectief en bedrijven met een lange levensverwachting onderscheiden zich gemakkelijker van de massa.

Het benadrukken van de potentiële groei van je activiteiten in je ondernemingsplan is een echte aanwinst.



Samenvatting van het hoofdstuk

1

In veel situaties is het nodig een helder en beknopt ondernemingsplan te presenteren.

Hoofdstuk voltooid!

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

Samenvatting van vaardigheden

1

Je kent verschillende situaties waarbij het toelichten van je ondernemingsplan belangrijk is.



Wat is het volgende?

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

[Opnieuw](#)

[Volgende](#)





BUSINESS | **MODULE 7** | **Hoofdstuk 3**

Maak je ondernemingsplan

Nu is het tijd om concreter te worden en te leren hoe je een ondernemingsplan maakt.

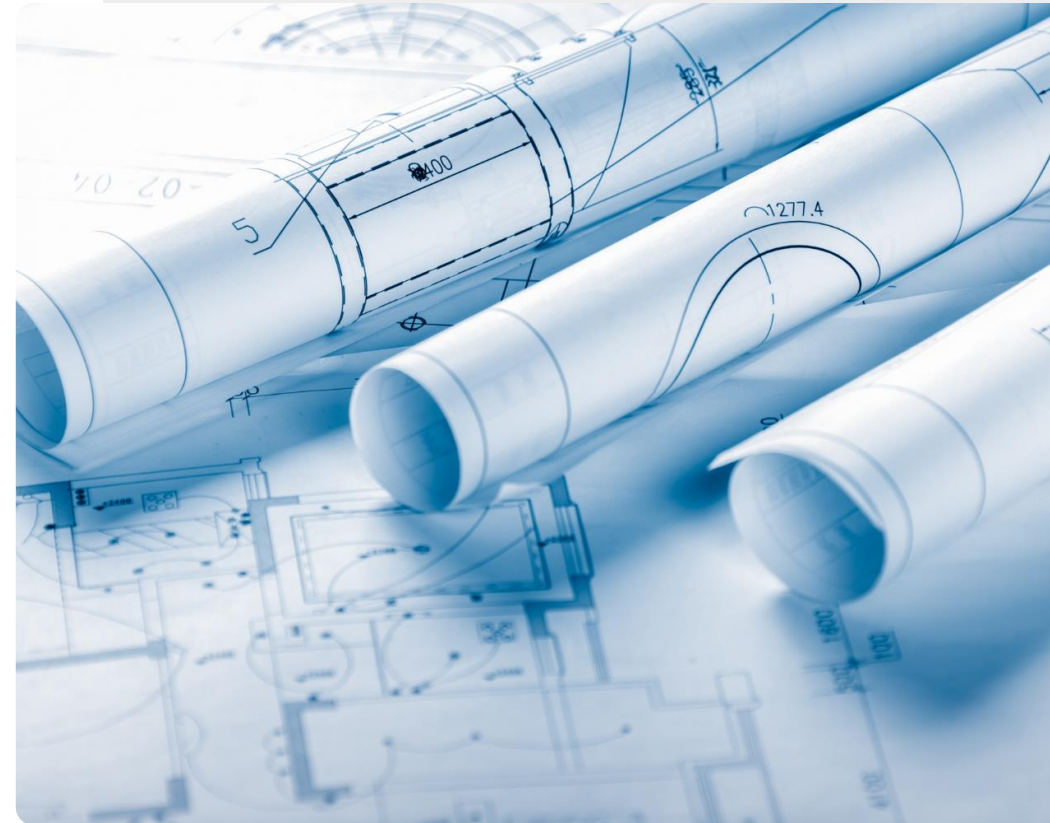
Wat leer je in dit hoofdstuk

- 1 | Hoe maak je een ondernemingsplan.



Maak je ondernemingsplan

Een ondernemingsplan wordt vaak opgedeeld in zes delen. We gaan elk van de onderdelen behandelen, zodat je stap voor stap je ondernemingsplan kunt maken.



Het eerste deel: JIJ

Jij bent de kapitein van het schip. De toekomst van het bedrijf hangt van jou af, en vooral van je bekwaamheid om een bedrijf te leiden. Om meer van je bedrijf te weten te komen, moeten we eerst meer over jou weten.



Jouw introductie

Jouw introductie omvat over het algemeen een presentatie van:

- Bekwaamheden;
- Werkervaring;
- Hoe je idee is ontstaan;
- Motivaties om een bedrijf te runnen;
- Jouw sterke en zwakke punten om dit type bedrijf te runnen.



Jouw zakenpartners

Werk je met partners? Zijn het slechts investeerders of werken ze daadwerkelijk samen met het bedrijf? Je moet gedetailleerde informatie over hen geven en hoe ze bij het bedrijf betrokken zijn.



Het team van werknemers

Je moet ook je team van werknemers weergeven. Je hoeft ze niet individueel te presenteren, maar beschrijft het aantal werknemers, de maandelijkse werkuren die ze maken, en aan welk soort banen en taken ze zijn toebedeeld.

In je ondernemingsplan moet je nauwkeurig zijn over de algemene organisatie van je personeelsbestand.



Het tweede deel: het bedrijf

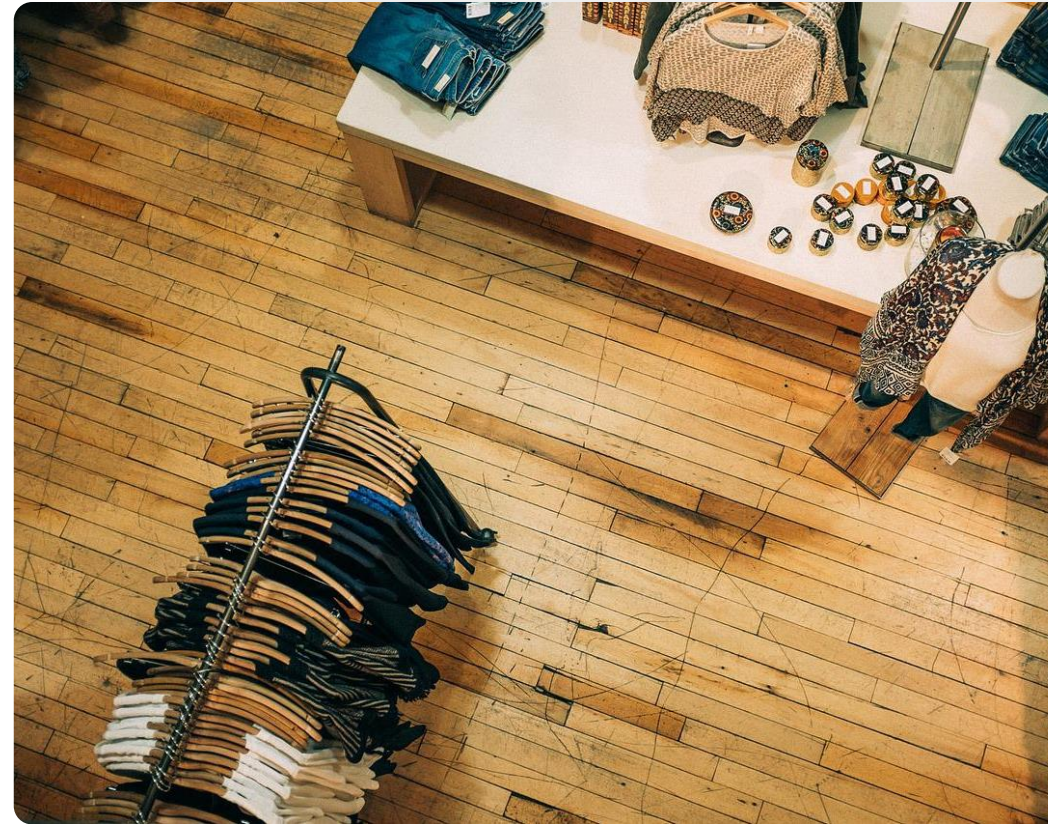
In deze fase van het ondernemingsplan kennen potentiële partners jou beter. Het is nu tijd om hen van informatie over het bedrijf te voorzien.



Jouw activiteiten

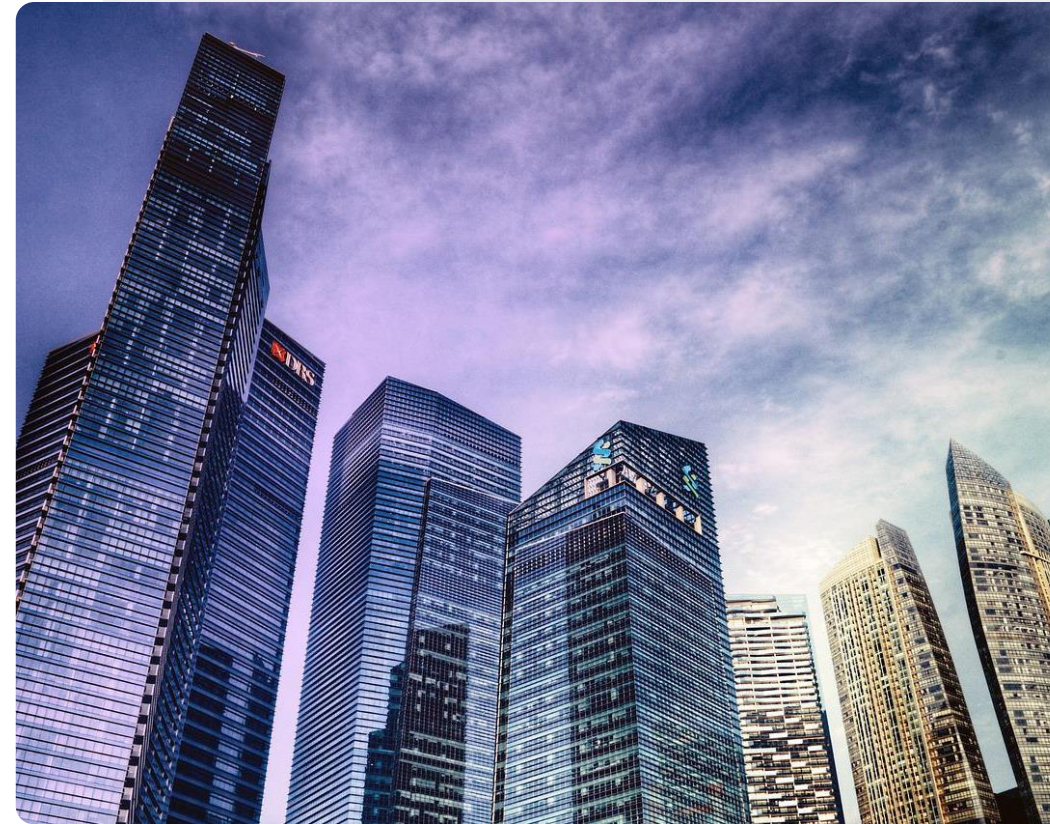
Wat is je hoofdactiviteit? Wat lever je en hoe doe je dat?

Het doel van dit onderdeel is om details te geven over de kenmerken van je aanbod, de producten en diensten die je verkoopt, en de manier waarop je dat doet.



Het derde deel: Bedrijfsomgeving

Een project is niets zonder zijn omgeving. In feite beoordelen we de geschiktheid van een bedrijf vaak in relatie tot de omgeving. De bestudering van de omgeving van je bedrijf is een zeer belangrijke stap in je ondernemingsplan.



Regelgeving

Is je bedrijf onderworpen aan bijzondere regelgeving? Moet je een specifieke kwalificatie aantonen om activiteiten uit te oefenen? Moet je bepaalde hygiëne- en veiligheidsnormen toepassen?

In dit deel moet je laten zien dat je de regels kent die je moet volgen.

Het kennen en volgen van de verplichte regels is een garantie voor duurzaamheid en zekerheid.



Context

Wat zijn de markttrends? Groeit of krimpt de markt waarin je opereert? Welke kansen biedt deze markt? Welke producten en diensten zijn succesvol? Welke zijn niet (meer) succesvol?

Kennis van de context van een markt zorgt ervoor dat je begint met de juiste informatie om je bedrijf te ontwikkelen.

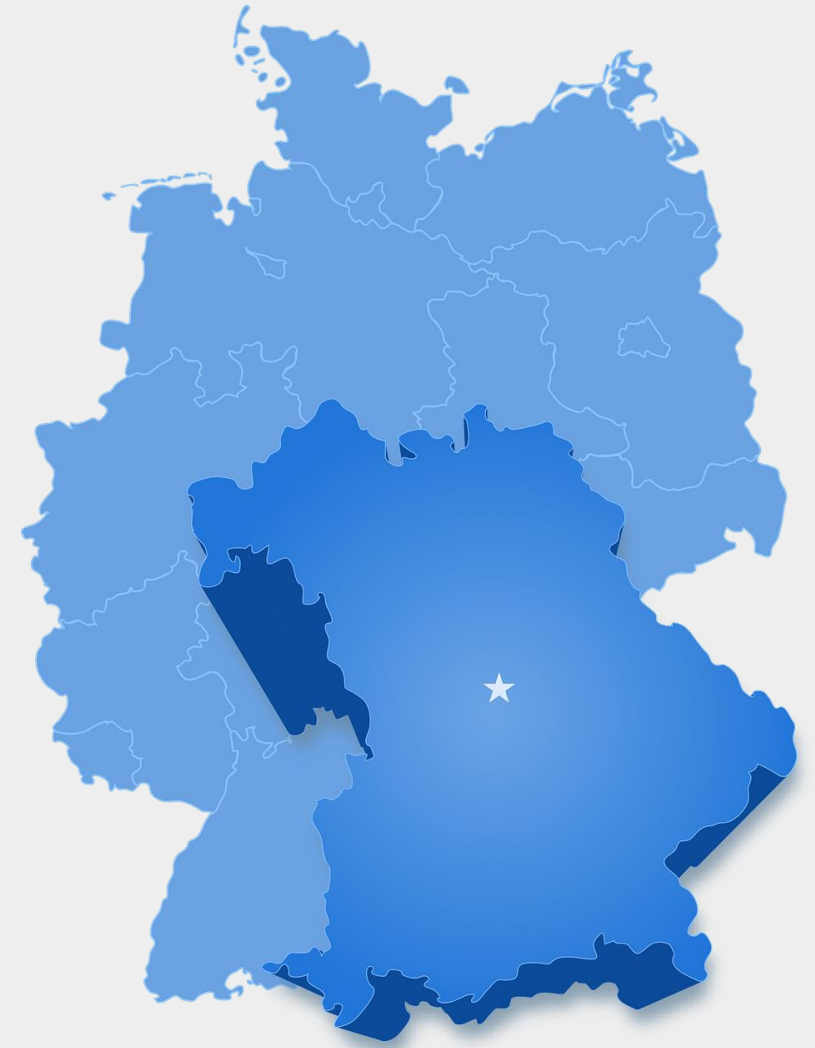
Richt je op de economische, de politieke en de sociale context. In feite wordt een markt vaak geregeerd door deze drie soorten contexten die onderling afhankelijk zijn.



Doelgroep

Waar ga je werken? Op lokaal niveau? Regionaal niveau? Nationaal niveau? Hoe ver van je werk zul je reizen om je goederen en diensten te verkopen?

Je afzetgebied bepaalt het aantal klanten dat je mogelijk kunt bereiken. Natuurlijk, hoe groter het is, hoe meer potentiële klanten je bereikt..



Klanten

Op welke klantenkring richt je je? Wat zijn hun kenmerken? Hun verwachtingen? Hun behoeften? Hun consumptiegewoonten?

Je klanten kennen is cruciaal voor het succes van je bedrijf, want je bedrijf bestaat tenslotte alleen om hen te dienen.

Een bedrijf heeft klanten nodig voor zijn voortbestaan.



Concurrenten

Wie zijn je concurrenten? Welke prijzen hanteren zij? Welk geografisch gebied bestrijken ze? Wat zijn hun bedrijfsmodellen? Wat zijn hun marketingstrategieën?

Een van de sleutels tot succes is je te onderscheiden van je concurrenten.

Hoe kun je beweren dat je het beter doet als je ze niet goed genoeg kent? Laat zien dat je ze kent en dat je beter aansluit bij de behoeften en verwachtingen van de markt.



Leveranciers

Wat zijn hun prijzen? Wat zijn hun leveringsvoorwaarden? Welke after-sales service bieden ze?

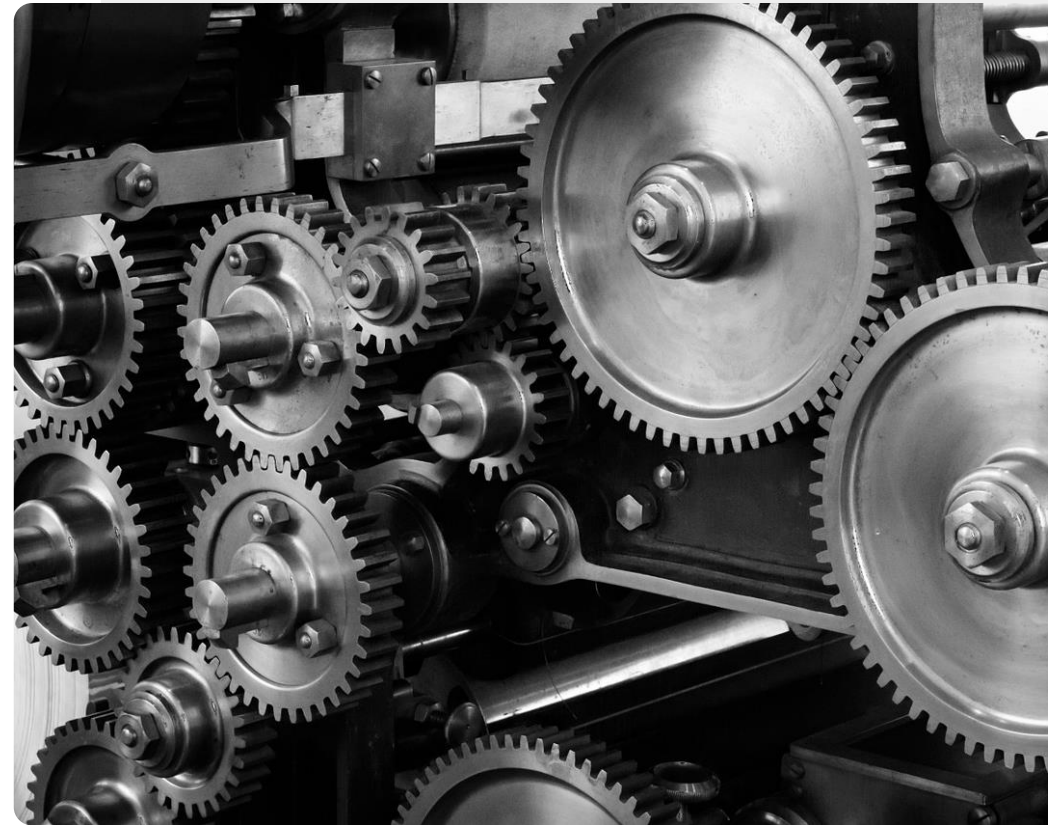
Zonder leveranciers zijn er geen goederen. Zonder goederen is er geen omzet.

Laat zien dat je je potentiële leveranciers kent en hoe je in vertrouwen met hen kunt samenwerken.



Het vierde deel: Je strategie

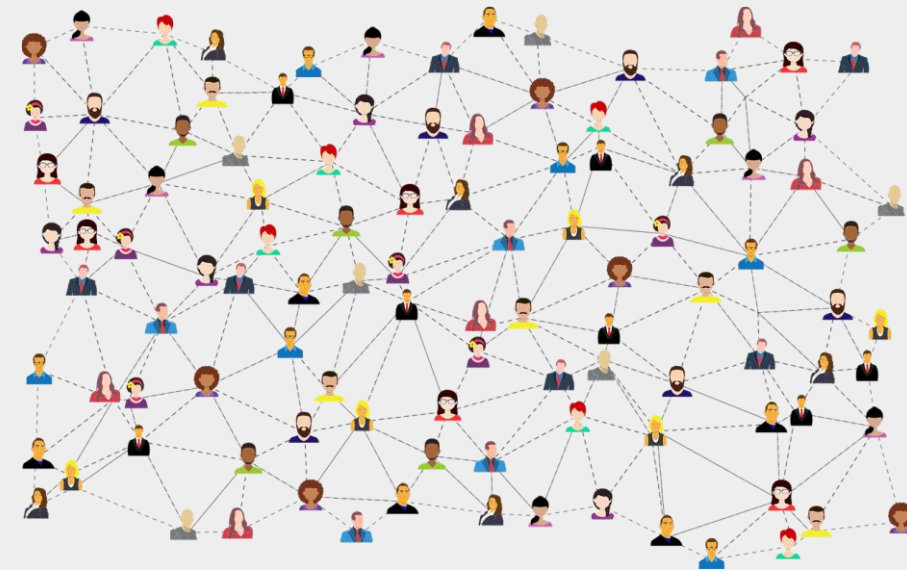
Als je eenmaal hebt laten zien dat je je markt kent, is het tijd om je strategie te presenteren om ook op deze markt succes te ervaren.



Commerciële middelen

Wie zijn je abonnees? Wat ben je van plan qua reclame? Als het gaat om verkoopbevordering? Heb je een goed professioneel netwerk om te profiteren van mond-tot-mondreclame?

Je moet mensen overtuigen van je kwaliteiten om je verkoop te ontwikkelen. Bijvoorbeeld door relevante verkoopkanalen te vinden.



Materiële middelen

In welk materiaal moet je investeren? Heb je een pand nodig? Wil je huren of kopen? Moet je investeren in specifieke machines?

In dit deel word je uitgenodigd om te laten zien dat je goed hebt gepland wat je nodig hebt om te produceren en te verkopen.



Mensen

Welke vaardigheden zijn nodig om je bedrijf te ontwikkelen? Moet je personeel aannemen? Ben je van plan bepaalde taken uit te besteden? Hoe zullen de verschillende dagelijkse taken onder je werknemers worden verdeeld?

Mensen zijn de motor van je bedrijf. Als je ze negeert is dat een groot obstakel om mensen te overtuigen van de relevantie van je bedrijf.



Financiële middelen

Ben je in staat persoonlijke financiering aan het bedrijf te verstrekken? Welke andere financieringsbronnen ben je van plan te bereiken? Bankfinanciering? Overheidssteun en subsidies?

Zonder financiering is er geen bedrijf. Je moet laten zien dat je dit onderdeel niet hebt genegeerd. Bijvoorbeeld door financiële voorzieningen of partners aan te wijzen.



Het vijfde deel: financiële prognoses

In dit onderdeel wordt je gevraagd de financiële prognoses te presenteren waaraan je in module **BUSINESS 06 "Financiële prognoses"** hebt gewerkt.

BUSINESS



Financieringsplan

Ga eventueel terug naar de module **BUSINESS 06** "**Financiële prognoses**" om je geheugen op te frissen over wat een financieringsplan inhoudt.

BUSINESS



Geldstroombegroting

Keer eventueel terug naar de module **BUSINESS 06** "Financiële prognoses" om je geheugen op te frissen over wat geldstroombegroting inhoudt.

BUSINESS



Winst- en verliesrekening

Ga eventueel terug naar de module **BUSINESS 06** "**Financiële prognoses**" om je geheugen op te frissen over wat een winst- en verliesrekening inhoudt.

BUSINESS



Zesde deel: wettelijke, fiscale en sociale omgeving

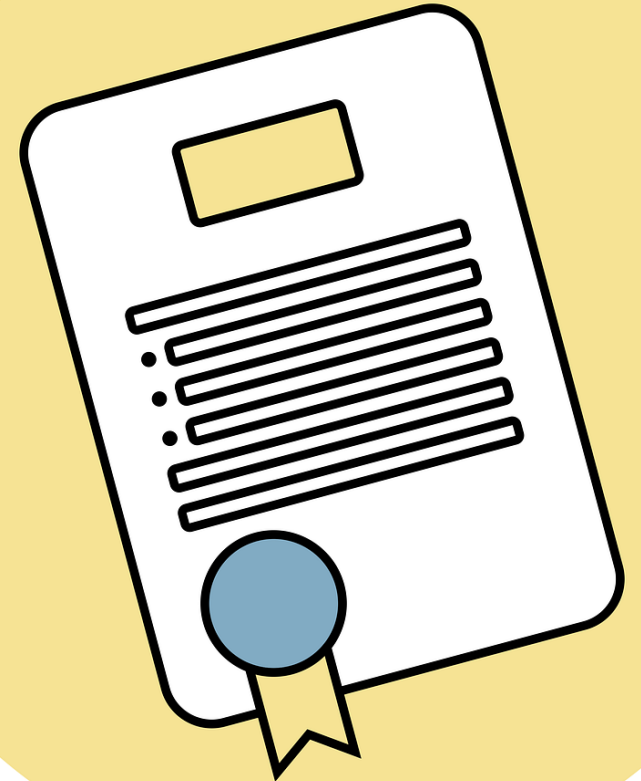
In dit laatste deel moet je de wettelijke, fiscale en sociale normen presenteren waaraan je bedrijf onderworpen zal zijn.



Wettelijke voorschriften

Wat wordt jullie juridische status? Wat wordt de verdeling van de aandelen tussen de vennoten? Waarom heb je deze rechtsvorm voor je bedrijf gekozen?

Het doel van dit deel is aan te tonen dat je rechtsvorm is aangepast aan de kenmerken van het bedrijf dat je uitoefent.



Fiscale normen

Hoe ziet je belastingstelsel eruit? Aan welke soorten belastingen zal je bedrijf onderworpen zijn? Van welke vrijstellingen zul je profiteren?

Je moet laten zien dat je het belastingstelsel waaraan je onderworpen zult worden begrijpt.



TAX

Sociale normen

Waaruit zal je pakket voor sociale zekerheid bestaan?

Wat wordt jullie ziektekostenverzekering? Je pensioenfonds?

Sociale bescherming is een garantie voor jouw gezondheid en dus voor die van je bedrijf. Zorg ervoor dat je het niet over het hoofd ziet.



Samenvatting van een ondernemingsplan

1 - Presentatie van het team (Ongeveer 2-3 pagina's)	A – Jij: wie je bent B – Jouw zakenpartners	C – Jouw team van medewerkers
2 - Presentatie van het bedrijfsproject (Ongeveer 2-3 pagina's)	A – Jouw aanbod: verkochte producten & diensten	
3 - Bedrijfsomgeving (Ongeveer 4-5 pagina's)	A – Regelgeving B – Economische context C – werkgebied	D – Klanten E – Concurrenten F – Leveranciers
4 - Jouw middelen (Ongeveer 2-3 pagina's)	A – Commercieel B – Materiaal	C – Mensen D – Financieel
5 - Financiële vooruitzichten (3 pagina's)	A – Financieringsplan B – Kasstroombegroting	C – Winst- en verliesrekening
6 - Wettelijke, fiscale en sociale aspecten (Ongeveer 1-2 pagina's)	A – Wettelijke aspecten B – Fiscale aspects	C – Sociale aspects

In totaal maximaal 13 tot 20 bladzijden

Geen enkel onderdeel mag worden vergeten

Samenvatting van het hoofdstuk

1

Een volledig ondernemingsplan bestaat doorgaans uit 6 delen.

2

Alle onderdelen zijn even belangrijk en moeten met elkaar in overeenstemming zijn.

3

Zie geen enkel onderdeel over het hoofd en neem de tijd om het nauwkeurig te doen.

Hoofdstuk voltooid!

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

Samenvatting van vaardigheden

1

Je hebt nu een goed inzicht hoe een Ondernemingsplan te maken.



Wat is het volgende?

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

Opnieuw

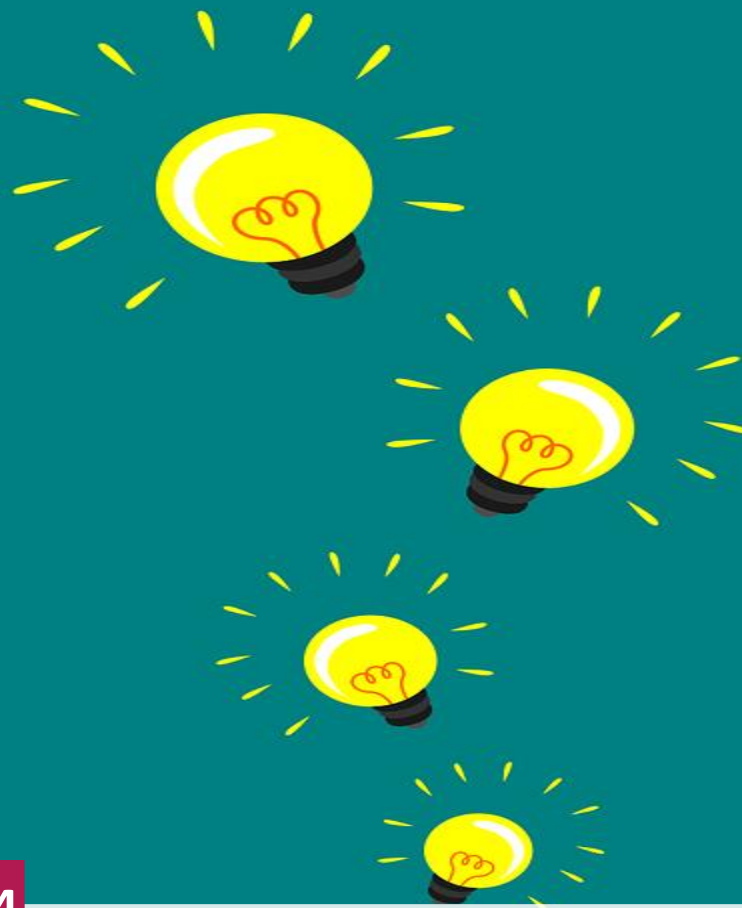
Volgende





Basistips voor het maken van een ondernemingsplan

Een paar tips kunnen het verschil maken bij het maken van een goed ondernemingsplan.



Het proces

1**2****3**

Wees nauwkeurig

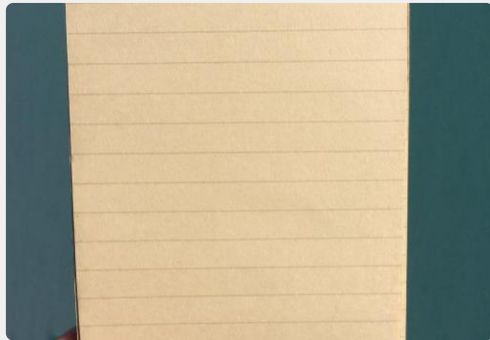
Zorg ervoor dat de vorm van je ondernemingsplan vlekkeloos is. Geen spelfouten en een eenduidige grafische stijl (lettertypes, kleuren, titels, ondertitels, enz.). Of het netjes is of niet is het eerste wat je beoordelaars zal opvallen.

Het proces

1

2

3



Wees kort en bondig

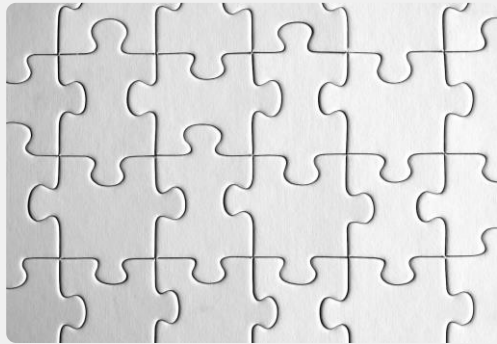
Een ondernemingsplan is geen roman. Het moet snel gelezen worden, in een paar minuten. Overdrijf het niet. Houd het kort en kom tot de belangrijkste punten. In het algemeen is een ondernemingsplan ongeveer 10 tot 20 pagina's lang.

Het proces

1

2

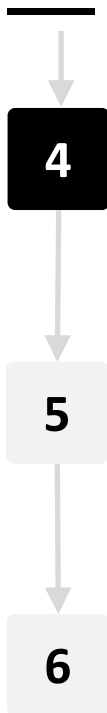
3



Wees compleet

Beknopt zijn betekent niet onvolledig zijn. Integendeel, de uitdaging van het ondernemingsplan is om het kort te houden en toch zoveel mogelijk informatie te geven. Probeer in je argumentatie compleet te zijn.

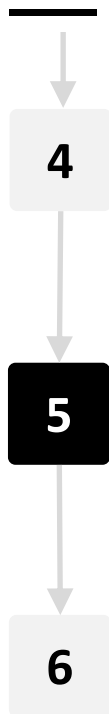
Het proces



Wees duidelijk

Wordt door iedereen begrepen. Het is niet nodig om technische termen te gebruiken. Bovendien moeten de teksten kort, goed geschreven en goed leesbaar zijn. Voorkom hoofdpijn voor je beoordelaars.

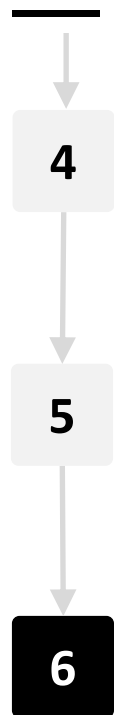
Het proces



Wees nauwkeurig

Als je statistieken en andere referenties gebruikt, controleer dan zorgvuldig je informatiebronnen. Eén referentie is niet genoeg. Gebruik bijlagen om zo nodig ondersteunende documentatie te geven.

Het proces



Wees overtuigend

Vergeet niet dat het doel van je ondernemingsplan is om je gesprekspartners te overtuigen van de relevantie van je bedrijf. Wees overtuigend over de groeimogelijkheden van je bedrijf.



Wist je dat?

Er is geen officiële norm voor het opstellen van een ondernemingsplan.

Een ondernemingsplan is geen proefschrift. Wees vrij om de vorm te gebruiken die het beste bij je past.

Als je visueel ingesteld bent, voel je dan vrij om diagrammen en illustraties te gebruiken.

Samenvatting van het hoofdstuk

1

Zoveel mogelijk informatie in een minimaal aantal pagina's geven is het geheim van een goed ondernemingsplan.

2

Nauwkeurigheid en duidelijkheid zijn de sleutel tot een succesvol ondernemingsplan.

3

Wees vrij om het ondernemingsplan te maken op een manier die het beste bij je past.

Hoofdstuk voltooid!

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

Samenvatting van vaardigheden

1

Je hebt meer inzicht in hoe je de kwaliteit van je Ondernemingsplan kunt verbeteren.



Wat is het volgende?

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

Opnieuw

Volgende



Conclusies

1

Het ondernemingsplan is heel belangrijk om je bedrijf in geschreven vorm te presenteren aan partners.

2


Duidelijkheid, nauwkeurigheid en beknoptheid zijn de sleutelwoorden van een goed ondernemingsplan.

3

Neem de tijd voor het maken van je ondernemingsplan, het is een tijdsinvestering die je zakelijke kansen vergroot.

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BUSINESS** **MODULE 7** Ondernemingsplan

Een ondernemingsplan is een schriftelijk opgesteld document dat je kunt delen met je partners

- Waar
- Niet waar

Samenvatting van de module

1

Je hebt geleerd wat een ondernemingsplan is.

2

Je hebt geleerd waarom je een ondernemingsplan moet maken.

3

Je kreeg inzicht in het maken van je ondernemingsplan en kreeg nuttige tips.

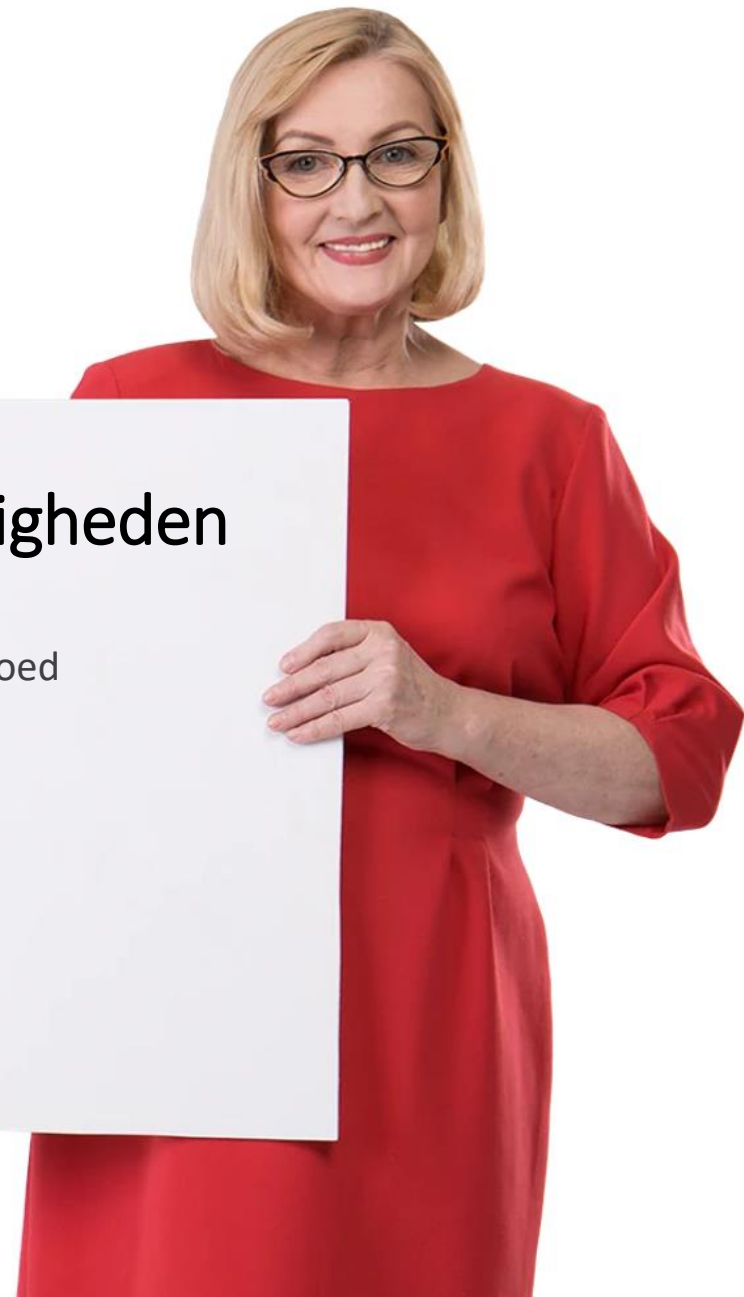
Module voltooid!

Gefeliciteerd! Je hebt deze module met succes afgerond!

Samenvatting van vaardigheden

1

Het kunnen maken van een goed bedrijfsplan.



Wat is het volgende?

Nu kun je deze module herhalen of ons studieadvies volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

Opnieuw

Volgende

