Bedrijfsplan

In 10 stappen volledig en concreet

Contents

[INLEIDING 3](#_Toc86659159)

[VISIE VAN HET BEDRIJF 3](#_Toc86659160)

[Het doel van jouw onderneming 3](#_Toc86659161)

[Het probleem 3](#_Toc86659162)

[De oplossing 3](#_Toc86659163)

[Waarom nu? 3](#_Toc86659164)

[ONDER DE MENSEN 3](#_Toc86659165)

[De markt 3](#_Toc86659166)

[De concurrentie 3](#_Toc86659167)

[Het product 3](#_Toc86659168)

[JE BEDRIJF ZELF 4](#_Toc86659169)

[Bedrijfsmodel 4](#_Toc86659170)

[Het team 4](#_Toc86659171)

[Financiële gegevens 4](#_Toc86659172)

B

balans · 4

bedrijfsdoel · 3

business model · 4

C

concurrent · 3

E

eenmanszaak · 4

exporteren · 4

F

fabriceren · 4

I

importeren · 4

interesse · 3

investeerder · 3

K

kasstroom · 4

M

maatregelen · 3

moment · 3

O

ontwikkelingen · 3

P

probleem · 3

R

raad van bestuur · 4

W

winst-en-verliesrekening · 4

# INLEIDING

Misschien wel de grootste uitdaging van een startende ondernemer of ZZP'er is het schrijven van een bedrijfsplan, ook vaak ondernemingsplan of businessplan genoemd. Een goed plan is volledig en concreet, maar bestaat ook weer niet uit onnodig veel woorden.

# VISIE VAN HET BEDRIJF

## Het doel van jouw onderneming

Probeer het bedrijfsdoel eerst eens concreet te omschrijven in één heldere zin. Hiermee geef je vrijwel meteen een goede omschrijving van het doel van jouw onderneming. Waarom ga je dit bedrijf oprichten? Voor wie? Wat denk je daarmee te bereiken? Je hoeft op deze plek nog niet uit te wijden over het hoe en waarom; die uitleg komt in latere onderdelen van jouw businessplan nog aan bod. Het hoofddoel van dit eerste punt is simpelweg: hoe wek je de interesse van de lezer?

## Het probleem

In dit onderdeel beschrijf je de huidige situatie van jouw toekomstige klanten en/of opdrachtgevers in de regio. Tegen welke problemen lopen zij aan? Hoe gaan zij hier op dit moment mee om?

## De oplossing

De titel geeft het eigenlijk al aan: hier draag jij een oplossing aan voor bovenstaand probleem. Welke maatregelen ga je met jouw bedrijf nemen om deze klanten en/of opdrachtgevers een goed alternatief te bieden voor de huidige situatie? En is dit financieel wel haalbaar? Zorg ervoor dat je deze kwesties helder omschrijft en ga mogelijke obstakels niet uit de weg. De lezer is vaak net zo goed (zo niet beter!) op de hoogte van mogelijke knelpunten.

## Waarom nu?

Dit onderdeel van het bedrijfsplan gebruik je om de lezer ervan te overtuigen dat dit een uitstekend moment is om het bedrijf op te richten. Onderbouw je verhaal wederom met accurate gegevens over de ontwikkelingen van de laatste jaren in jouw branche en regio. Welke ontwikkelingen maken jouw onderneming juist nu relevant?

# ONDER DE MENSEN

## De markt

Geen businessplan is compleet zonder de resultaten van een marktonderzoek. Zelfstandige ondernemers en ZZP'ers moeten weten hoe hun markt in elkaar zit en daarnaast op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen in hun sector. Net als jijzelf en een potentiële investeerder moet de klant straks overtuigd raken van de toegevoegde waarde van jouw product of dienst. Een marketingplan helpt je bij het krijgen van meer inzicht in uw markt, waarmee je vervolgens een duidelijk profiel van de doelgroep bepaalt.

## De concurrentie

Hier schrijf je over de gevestigde bedrijven in jouw branche en regio met wie je straks gaat concurreren. Geef ook bij iedere concurrent kort aan wat jouw bedrijf anders (en beter) zal doen.

## Het product

In dit onderdeel kun je jouw product of dienst uitgebreid beschrijven. Wat is het doel? Hoe wordt het product gemaakt? Als je met jouw onderneming zelf producten wil gaan fabriceren, importeren of exporteren, is dit de plek om in duidelijke bewoordingen het exacte importeer- of productieproces uiteen te zetten.

# JE BEDRIJF ZELF

## Bedrijfsmodel

Het bedrijfsmodel, in het Engels beter bekend als het business model, is een model waarin bepaalde aspecten van een bedrijf worden weergegeven. In jouw bedrijfsplan moet je hierbij dus onder meer een inschatting maken van de verwachte omzet, prijs, potentiële klanten/doelgroepen, de maximale omvang van de opdracht of klus die je kunt aannemen en het verkoopmodel benoemen.

## Het team

Ga je een eenmanszaak oprichten? Dan hoef je hier alleen uw eigen naam neer te zetten. Maar wanneer je samen met anderen een onderneming gaat runnen, moet je hier duidelijk aangeven wie de oprichters zijn en wie verantwoordelijk zullen zijn voor de bedrijfsvoering. Vergeet hier indien relevant ook niet de directie of raad van bestuur te noemen.

## Financiële gegevens

Tot slot mogen ook de verwachte financiële omstandigheden niet ontbreken in het businessplan. Hierbij moet je bijvoorbeeld denken aan het maken van een realistische inschatting van de kasstroom, een winst-en-verliesrekening, de balans en wat jij de potentiële investeerder op financieel gebied kunt bieden. Wanneer denk jij dat je het break-even punt zult bereiken?