VRAGEN -> g.buteneers@telenet.be



[!] Schema: Bedrijfsplan: Is het de moeite waard om deze kosten te nemen voor dat resultaat?

Leiderschap en strategie:  
- Iemand die initiatief neemt  
- Leider: Laat dingen gebeuren, strategie uitstippelen

Continuiteit is de echte doelstelling van een bedrijf  
Winst maken is een component, alleen naar winst kijken kan gevolgen hebben op de continuiteit

Bepaalde dienst/product leveren aan een markt waarvan men kan leven

Rood: - Passie, Vuur -> Gevraagd voor een onderneming  
 - Kosten (in het rood gaan) -> Dingen die het mogelijk maken -> Moet betaald worden  
Groen: - Hoop  
 - Marketing

[!] Kostprijs (Goedkoop, efficient) VS Marketing (Duur & grote hoeveelheiden verkopen)

Product & Dienst -> Wat je op de markt wil brengen = Continuiteit

Omgeving: Plaats waar je je activiteit MAG uitvoeren (Vb chemisch fabriek in stadcentrum)  
-> Waar mag ik mij vestigen als ondernemer?  
-> Verguningen (Toelating), vb: Kapster verbouwt garage zonder verg., 14 dagen later = gesloten  
-> Goed imago in de streek (Positief zelfbeeld) = Positief ondernemerschap  
 Kan tegenspelen: Sterk Positief -> Sterk Negatief (Bv: Ford, “Dat hadden we niet verwacht”)

Ressources: 2 productiefactoren  
 -> Skills / Opleiding (Personeel, werkkracht)  
 -> Kapitaal (Hoeveel geld om op te starten), kapitaalgoederen   
 -> Goederen die je nodig hebt om te maken wat je verkoopt  
 -> Vb: Machines, computer, software, vervoer  
 -> Externe partners: Boekhouder, notaris, bankier, …

Waarom loopt een onderneming fout?  
1. Opleiding (geen opleiding, geen idee waarmee men bezig is)  
2. Kapitaal (te weinig geld om op te starten)

Structuur:  
Hoe wordt men zelfstandig? (Praktisch, juridisch, kost & risico)  
-> zelfstandige  
-> 1 mans zaak (Weinig formaliteiten)  
-> Recht & vernootschap (rechtspersoon = persoon gecreeërd door de notaris / natuurlijk persoon)  
-> bvba  
-> vof: venootschap onder firmanaam (NOOIT DOEN, teveel risico)  
Kapitaalstructuur: Hoeveel kapitaal heb je nodig om te starten, en hoe bereken we het? (cashflow)

Administratieve luik  
-> Administrative organisatie  
-> Bv: Facturatie

Proces: Hoe ga je dingen aanmaken, wat moet er gebeuren  
-> Productieproces noteren

Klant  
-> Hoe ziet de klant eruit?  
-> Hoe ver wil je gaan? (Cultuurverschillen, gebruiken en gewoontes van een markt)  
-> Opvolgen (Klanten opdringen om te betalen, niet gratis blijven werken)  
-> Product + Klant -> Winst (Belangrijk: Kostprijs < Verkoopprijs)

Ondernemingsplan  
-> Inzicht  
-> Voor de bank  
-> Met andere mensen overleggen (medewerkers, personeel)