

5

4

3

2

Ondernemingsplan

van

uw naam

voor de start van een

(soort bedrijf of vrij beroep)

1

Deze uitgave is een initiatief van IMK Intermediair en is per fax te bestellen bij het regiokantoor. De adressen van zowel hoofdkantoor als regiokantoren vindt u op de achterzijde.

© Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd, op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van IMK Intermediair.

Druk:
Drukkerij Van de Ridder bv, Nijkerk

Index

Checklist

1 Persoonlijke gegevens	1.1	Basisgegevens - 4	☐
	1.2	Opleiding - 5	☐
	1.3	Arbeidssituatie - 6	☐
2 Financiële privé-gegevens	2.1	Inkomsten - 7	☐
	2.2	Bezittingen - 7	☐
	2.3	Schulden - 7	☐
	2.4	Vaste lasten - 8	☐
3 Omschrijving van het plan	3.1	Soort onderneming - 9	☐
	3.2	Oriëntatie - 9	☐
	3.3	Doelstelling - 10	☐
	3.4	Ervaring - 10	☐
	3.5	Eigenschappen - 11	☐
	3.6	Startdatum - 11	☐
4 Bedrijfsgegevens	4.1	Basisgegevens - 12	☐
	4.2	Vestiging - 13	☐
	4.3	Ondernemingsvorm - 13	☐
	4.4	Vergunningen - 14	☐
5 Organisatie	5.1	Personeel - 15	☐
	5.2	Administratie - 15	☐
	5.3	Automatisering - 16	☐
	5.4	Verzekeringen - 16	☐
	5.5	Leverings- en betalingsvoorwaarden - 16	☐
6 Marketing	6.1	De commerciële formule - 17	☐
	6.2	De markt - 17	☐
	6.3	Het vestigingspunt - 18	☐
	6.4	Het product, het assortiment of de dienstverlening - 19	☐
	6.5	De concurrentiepositie - 19	☐
	6.6	Het productieproces - 20	☐
	6.7	De kostprijs - 21	☐
	6.8	De inkoop - 21	☐
	6.9	De verkoopprijs - 22	☐
	6.10	De promotie - 22	☐
7 Investerings en financiering	7.1	Investerings - 23	☐
	7.2	Financiering - 25	☐
	7.3	Openingsbalans - 26	☐
8 Exploitatie en toekomstige privé-uitgaven en -inkomsten	8.1	Specificatie omzet/brutowinst - 27	☐
	8.2	Specificatie bedrijfskosten - 28	☐
	8.3	Specificatie privé-uitgaven en -inkomsten - 30	☐
	8.4	Begroting - 31	☐
9 Aflossingscapaciteit en liquiditeit	9.1	Aflossingscapaciteit - 32	☐
	9.2	Liquiditeitsprognose - 33	☐
10 Afronding en conclusie	10.1	Overige informatie - 34	☐
	10.2	Begeleiding - 34	☐
	10.3	Betrokkenheid van uw partner - 35	☐
	10.4	Bevindingen - 35	☐
	10.5	Conclusie - 35	☐
	10.6	Ondertekening - 35	☐

1

Persoonlijke gegevens

In dit hoofdstuk vermeldt u de basisgegevens van uzelf, uw eventuele partner en de gezinssamenstelling. Daarnaast gaat het om gegevens over uw opleiding en arbeidsverleden. Banken en (semi-)overheidsorganisaties bijvoorbeeld, willen hier zicht op hebben en zullen ernaar vragen.

1.1 Basisgegevens

Naam				
Adres				
Postcode				
Woonplaats				
Telefoonnummer				
Mobiel nummer				
Faxnummer				
Geslacht				
Geboortedatum				
Geboorteplaats				
Nationaliteit				
Verblijfsvergunning	☐ ja, geldig tot:		☐ nee	
Sofinummer				
Banknummer				
Naam bank				
Gironummer				
Burgerlijke staat	☐ ongehuwd	☐ samenwonend	☐ gehuwd	☐ ongehuwd
Huwelijkse voorwaarden	☐ ja	☐ nee		
Samenlevingscontract	☐ ja	☐ nee		
Naam partner				
Geboortedatum				
Geboorteplaats				
Nationaliteit				
Verblijfsvergunning	☐ ja, geldig tot:		☐ nee	
Sofinummer				

Aantal kinderen	
Aantal inwonend	
Leeftijd(en)	
Aantal schoolgaand	
Aantal werkzaam	

1.2 Opleiding

Periode				School of cursus	Diploma	
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee

Volgt u op dit moment een opleiding of cursus?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, welke opleiding of cursus?

Bij welk instituut?

Vanaf wanneer?

Duur van de opleiding of cursus

Opleiding partner

Periode				School of cursus	Diploma	
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee
Van		tot			☐ ja	☐ nee

Volgt uw partner op dit moment een opleiding of cursus?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, welke opleiding of cursus?

Bij welk instituut?

Vanaf wanneer?

Duur van de opleiding of cursus

1.3 Arbeidssituatie

Periode			Bedrijf/organisatie/plaats		Functie
Van		tot			
Van		tot			
Van		tot			
Van		tot			
Van		tot			

Bent u op dit moment werkloos?	☐ ja, vanaf		☐ nee
Staat u ingeschreven bij het Arbeidsbureau/CWI?	☐ ja, vanaf		☐ nee
Staat u ingeschreven bij een uitzendbureau?	☐ ja, bij		☐ nee
	vanaf		
Bent u arbeidsongeschikt?	☐ ja, vanaf		☐ nee
	Ik ben	%	arbeidsongeschikt

Arbeidssituatie partner

Periode			Bedrijf/organisatie/plaats		Functie
Van		tot			
Van		tot			
Van		tot			
Van		tot			
Van		tot			

Is uw partner op dit moment werkloos?	☐ ja, vanaf		☐ nee
Staat deze ingeschreven bij het Arbeidsbureau/CWI?	☐ ja, vanaf		☐ nee
Staat deze ingeschreven bij een uitzendbureau?	☐ ja, bij		☐ nee
	vanaf		
Is uw partner arbeidsongeschikt?	☐ ja, vanaf		☐ nee
	Deze is	%	arbeidsongeschikt

2

Financiële privé-gegevens

In dit hoofdstuk gaat het om de financiële situatie van u en uw eventuele partner. Het geeft een overzicht van uw inkomsten, bezittingen, schulden en vaste lasten. Verder geeft het enig zicht op de financiële middelen die u eventueel zelf in de onderneming kunt brengen.

2.1 Inkomsten

Van uw zelf (netto per maand)

Uit loondienst	€	☐ fulltime	☐ parttime
Naam werkgever			
Uit uitkering	€		
Wat voor soort uitkering			
Naam uitkeringsinstantie			
Uit alimentatie	€		
Overig	€		
Wat voor soort			

Van uw partner (netto per maand)

Uit loondienst	€	☐ fulltime	☐ parttime
Naam werkgever			
Uit uitkering	€		
Wat voor soort uitkering			
Naam uitkeringsinstantie			
Uit alimentatie	€		
Overig	€		
Wat voor soort			

2.2 Bezittingen (inclusief die van uw partner)

Verkoopwaarde eigen huis	€		
Bank- en spaartegoeden	€	☐ giro	☐ bank
Bank- en spaartegoeden	€	☐ giro	☐ bank
Bij welke bank			
Overig vermogen	€		
Wat voor soort			

2.3 Schulden (inclusief die van uw partner)

Hypotheek	€	
Huidige stand hypotheek	€	
Alimentatieverplichtingen	€	
Overige schulden	€	
Wat voor soort		

Was u ooit betrokken bij een:	schuldsanering	☐ ja	☐ nee
	surseance van betaling	☐ ja	☐ nee
	faillissement	☐ ja	☐ nee

Zo ja, wanneer?

Hoe is dat afgewikkeld?

Naam van schuldhulpverleningsorganisatie of curator

Kan dat nog financiële consequenties hebben voor de onderneming? ☐ ja ☐ nee

Staat u geregistreerd bij het BKR te Tiel? ☐ ja ☐ nee

2.4 Vaste lasten

Huur	€	per maand
Servicekosten	€	per maand
Naam verhuurder		
Kosten eigen woning	€	per maand (aflossing en rente)
Onderhoud eigen woning	€	per maand

Premie ziektekosten	€	per maand
	☐ ziekenfonds	☐ particulier

Naam maatschappij

Premie arbeidsongeschiktheid	€	per maand
------------------------------	---	-----------

Naam maatschappij

Overige verzekeringen € per maand

Type

Naam maatschappij

3

Omschrijving van het plan

In dit hoofdstuk geeft u een algemeen verhaal over uw ideeën en plannen. Hoe denkt u tot een succesvolle onderneming te komen en hoe heeft u zich georiënteerd? Wat zijn uw sterke en zwakke kanten? Wat voor soort bedrijf wilt u beginnen en wanneer? Wat geeft u de overtuiging dat de markt op uw product of dienst zit te wachten? Wat zijn de potentiële voordelen en welke risico's ziet u?

3.1 Soort onderneming

Start u een bedrijf of een vrij beroep?

☐ een bedrijf

☐ een vrij beroep

Beschrijf uw toekomstige bedrijf of beroep (branche, bedrijfstype, bedrijfsformule, sector)

Gaat u freelance werken?

☐ ja

☐ nee

Hoeveel opdrachtgevers heeft u?

--

Heeft u al bij de bedrijfsvereniging geverifieerd of u inderdaad als freelancer wordt aangemerkt?

☐ ja

☐ nee

Begint u een vestiging van een nieuw bedrijf?

☐ ja

☐ nee

Of wordt het:

- ☐ een overname van een bestaand bedrijf
- ☐ een overname van een franchisevestiging
- ☐ inkopen in een bestaand bedrijf

anders, namelijk:

--

Vanaf wanneer bestaat dit bedrijf?

--

Voeg bij een overname of inkoop de jaarrekeningen (van de laatste drie jaar) en een uittreksel uit het handelsregister van het bestaande bedrijf (verkrijgbaar bij de Kamer van Koophandel) als bijlagen bij dit plan.

3.2 Oriëntatie

Hoe heeft u zich georiënteerd op het ondernemerschap?

Heeft u zich laten adviseren? ☐ *ja, door* ☐ *nee*
Wat voor soort adviseur is dat?

Heeft u met vakgenoten gesproken over het ondernemerschap in de branche? ☐ *ja* ☐ *nee*
Zo niet, waarom niet?

3.3 Doelstelling

Waarom wilt u zelfstandig ondernemer worden?

Wat wilt u met uw bedrijf of vrij beroep bereiken?

Welke voordelen ziet u?

Welke risico's ziet u?

3.4 Ervaring

Had u ooit eerder een bedrijf of vrij beroep? ☐ *ja* ☐ *nee*
Reden van de beëindiging

Bent u voldoende vakbekwaam? ☐ *ja* ☐ *nee*
Nog benodigde scholing

Omschrijf de inhoud van uw laatste functie

Gaf u leiding?

☐ ja, aan

--

personen

☐ nee

Reden van de beëindiging

3.5 Eigenschappen

Welke eigenschappen en kwaliteiten vindt u belangrijk voor ondernemers?

Welke eigenschappen en kwaliteiten heeft u?

Wat zijn uw sterke punten?

Wat zijn uw zwakke punten?

Hoe worden deze ondervangen?

3.6 Startdatum

Wanneer denkt u als zelfstandige te beginnen?

--

Waarvan is dat afhankelijk?

--

4

Bedrijfsgegevens

In dit hoofdstuk verstrekt u de basisgegevens over het bedrijf of beroep dat u wilt gaan uitoefenen. Daarnaast wordt aandacht besteed aan de vestiging, de ondernemingsvorm en vergunningen.

4.1 Basisgegevens

Naam bedrijf	
Adres	
Postcode	
Plaats	

Telefoonnummer	
Mobiel nummer	
Faxnummer	
E-mailadres	

Bank- of gironummer		☐ giro	☐ bank
Bank- of gironummer		☐ giro	☐ bank
Naam van uw bank			

Is uw bedrijfsnaam toegestaan?	☐ ja	☐ nee
Bent u dat nagegaan (bij de Kamer van Koophandel)?	☐ ja	☐ nee

Heeft u een bedrijfspand nodig?	☐ ja	☐ nee	
Hoe groot is de bedrijfsruimte ongeveer?		m ²	
Gaat u een pand:	☐ huren	☐ leasen	☐ of kopen
Naam en plaats verhuurder/verkoper			
Huur/leaseprijs	€	per jaar	
Ingangsdatum huurperiode			
Contractduur huurperiode			

Zijn bijzondere voorwaarden in het contract opgenomen?	☐ ja	☐ nee
Zo ja, welke voorwaarden		

Koopprijs	€	
Hypotheekbedrag	€	
Aflossing	€	per maand / kwartaal / jaar
Rente	%	per jaar

4.2 Vestiging

Omschrijf globaal de vestigingsplaats (woonwijk, stadscentrum, dorpskern, industrieterrein, kantorenpark, of anders)

Zijn er uitbreidingsmogelijkheden ter plaatse	☐ <i>ja</i>	☐ <i>nee</i>
Bent u goed bereikbaar voor klanten	☐ <i>ja</i>	☐ <i>nee</i>
Bent u goed bereikbaar voor leveranciers	☐ <i>ja</i>	☐ <i>nee</i>
Is er voldoende parkeerruimte voor klanten	☐ <i>ja</i>	☐ <i>nee</i>
Is er voldoende parkeerruimte voor leveranciers	☐ <i>ja</i>	☐ <i>nee</i>

4.3 Ondernemingsvorm

Welke juridische vorm zal uw onderneming krijgen:

- ☐ eenmanszaak
- ☐ maatschap
- ☐ man/vrouw-firma
- ☐ vennootschap onder firma
- ☐ commanditaire vennootschap
- ☐ besloten vennootschap

anders, namelijk:

Waarom heeft u voor deze vorm gekozen?

Naam, adres en woonplaats maat/maten:

Naam, adres en woonplaats vennoot/vennoten:

Is er een samenwerkingscontract opgemaakt?

☐ *ja, ik voeg het als bijlage toe aan dit plan* ☐ *nee*

Zo niet, waarom niet?

4.4 Vergunningen

Staat u al ingeschreven in het handelsregister?

☐ *ja*

☐ *nee*

Kamer van Koophandel te

Datum

Inschrijfnummer

Is een vestigingsvergunning vereist?

☐ *ja*

☐ *nee*

Komt u daarvoor in aanmerking?

☐ *ja*

☐ *nee*

Zo niet, waarom niet?

Komt u in aanmerking voor een ontheffing?

Zo ja, voor welke?

Voldoet u aan de opleidingseisen?

☐ *ja*

☐ *nee*

Zo niet, waarom niet?

Zo niet, hoe lost u dit probleem op ?

Voldoet de bedrijfsvestiging aan het bestemmingsplan?

☐ *ja*

☐ *nee*

Valt uw bedrijf in de sector:

☐ *detailhandel*

☐ *ambachten*

☐ *dienstverlening*

☐ *agrarisch*

☐ *andere, namelijk:*

Voldoet het bedrijf aan de milieueisen?

☐ *ja*

☐ *nee*

Welke voorzieningen zijn noodzakelijk?

Zijn er andere wettelijke verordeningen of voorwaarden
waaraan u moet voldoen?

☐ *ja*

☐ *nee*

Zo ja, welke?

Heeft u zich aangemeld bij de belastingdienst?

☐ *ja*

☐ *nee*

Heeft u zich aangemeld bij een vak- of brancheorganisatie?

☐ *ja*

☐ *nee*

Zo ja, welke?

5

De organisatie

Dit hoofdstuk gaat over de interne organisatie van uw bedrijf. Hoe richt u het in en hoe heeft u bepaalde risico's afgedekt?

5.1 Personeel

Begint u bij de start met personeel?

☐ ja

☐ nee

Zo niet, wie vervangt u bij afwezigheid?

Zo ja, hoeveel personen neemt u in loondienst en in welke functies? (Vul in de onderstaande tabel de verdeling in.)

	Aantal	Functies
fulltime werknemers		
parttime werknemers		
krachten op afroep		
werknemers in vaste dienst		
werknemers in tijdelijke dienst		

Heeft u het personeel al aangenomen?

☐ ja

☐ nee

Kunt u deskundig personeel krijgen?

☐ ja

☐ nee

Heeft u contact gehad met het Arbeidsbureau/CWI?

☐ ja

☐ nee

Ontvangt u loonsubsidies?

☐ ja

☐ nee

Heeft u contact gehad met uitzendbureaus?

☐ ja

☐ nee

Gaat u zich aansluiten bij een arbodienst?

☐ ja, bij

☐ nee

5.2 Administratie

Voert u zelf uw administratie?

☐ ja

☐ nee

Zo niet, wie is uw administrateur?

Adres

Postcode

Plaats

Telefoonnummer

Faxnummer

Stelt deze administrateur ook uw jaarrekening op?

☐ ja

☐ nee

Zo niet, wie is uw boekhouder of accountant?

Adres

Postcode

Plaats

Telefoonnummer

Faxnummer

5.3 Automatisering

Gaat u gebruik maken van computers?

☐ ja ☐ nee

Zo ja, voor:

- ☐ het productieproces
- ☐ de projectadministratie
- ☐ de tekstverwerking
- ☐ de financiële administratie
- ☐ de voorraadadministratie
- ☐ de orderadministratie

anders, namelijk:

Opent u een site op internet?

☐ ja ☐ nee

5.4 Verzekeringen

Bent u verzekerd tegen normale bedrijfsrisico's zoals:

Opstal

☐ ja ☐ nee

Bedrijfsschade

☐ ja ☐ nee

Aansprakelijkheid

☐ ja ☐ nee

Ziektekosten personeel

☐ ja ☐ nee

Rechtsbijstand

☐ ja ☐ nee

Naam maatschappij	Soort verzekering	Voor welk bedrag	Premie
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€

5.5 Leverings- en betalingsvoorwaarden

Heeft u leverings- en betalingsvoorwaarden opgesteld?

☐ ja ☐ nee

Zo nee, waarom niet?

Zo ja, zijn deze gedeponneerd?

☐ ja, ik voeg ze als bijlage toe aan dit plan ☐ nee

Bent u bij een juridisch adviseur geweest?

☐ ja ☐ nee

Bent u bij een notaris geweest?

☐ ja ☐ nee

6 Marketing

Dit hoofdstuk gaat over marktanalyse en marktstrategie. Welke kansen en bedreigingen bestaan er in de markt? Hoe gaat u de kansen benutten en wendt u de bedreigingen af? Met andere woorden: hoe ziet de markt eruit en welke kansen en gevaren zijn er voor uw onderneming?

6.1 De commerciële formule

Omschrijf beknopt de commerciële formule van uw toekomstig bedrijf of beroep.

Besteed onder meer aandacht aan de doelgroepen, de producten of diensten, de prijsstelling en de promotie.

Wanneer u zich gaat aansluiten bij een commercieel samenwerkingsverband zoals een inkoopvereniging of franchise-organisatie, welke diensten verleent deze organisatie dan aan u?

6.2 De markt

Omschrijf uw doelgroepen of consumenten en de belangrijkste kenmerken van deze groepen.

Bepaal uw verzorgingsgebied en maak een onderverdeling

(lokaal, regionaal, nationaal en eventueel internationaal).

Van welk bestedingsbedrag per consument bent u uitgegaan?

Maak een schatting van de markt en het gedeelte dat u daarvan naar u toe denkt te trekken.

Onderbouw uw schatting. In de detailhandel dient u rekening te houden met het aantal consumenten dat elders koopt (afvloeiing) en van elders komt kopen (toevloeiing).

Zijn er in de toekomst nog wijzigingen in uw marktgebied te verwachten?

☐ ja

☐ nee

Welke wijzigingen?

Welke invloed hebben deze op u?

Heeft u al gesprekken gevoerd met toekomstige afnemers of consumenten? Wat waren hun reacties?

☐ ja

☐ nee

Bent u van plan om naast dit plan nog een aanvullende marktanalyse te (laten) maken? Waarom?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, door wie laat u dat doen?

6.3 Het vestigingspunt

Omschrijf duidelijk het vestigingspunt en haar omgeving (bedrijvenverzamelgebouw, winkelcentrum, markt, of anders).

Is het vestigingspunt voor uw bedrijf of beroep van belang: ☐ ja ☐ nee

Zo niet, waarom niet?

Waarom heeft u voor dit vestigingspunt gekozen?

Kunt u de verdeling van het pand aangeven naar functies:

productie/verkoop/praktijkruimte

	m ²
--	----------------

voorraad/magazijn

	m ²
--	----------------

administratie

	m ²
--	----------------

overige

	m ²
--	----------------

Zijn er publiekstrekkingen in uw directe omgeving

☐ ja ☐ nee

Zo ja, wat voor soort en hoeveel?

Wat zijn de openingstijden van uw bedrijf?

--

6.4 Het product, het assortiment of de dienstverlening

Omschrijf de producten die u wilt gaan produceren en/of aanbieden,
of de goederen of de diensten die u wilt aanbieden.

6.5 De concurrentiepositie

Is er veel concurrentie in het verzorgingsgebied?

☐ ja ☐ nee

Wat weet u van die concurrenten?

Zijn er concurrenten in uw directe omgeving?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, hoeveel

Waarin verschillen uw producten, goederen of diensten van die van uw directe concurrenten?

Wat zijn uw sterke punten ten opzichte van de concurrenten?

Wat zijn uw zwakke punten ten opzichte van de concurrenten?

Kunt u aangeven waarom de klanten bij u zullen kopen of diensten zullen afnemen en niet bij de directe concurrenten?

Is duidelijk wie uw concurrenten zijn?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, geef een toelichting:

Zo nee, waarom is het niet duidelijk?

6.6 Het productieproces

Heeft u te maken met een productieproces?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, omschrijf het productieproces.

Welke ervaring heeft u met dit proces?

Welke machines gaat u hierbij gebruiken?

Hoe gaat u deze aanschaffen?	☐ huur	☐ lease	☐ koop
Nieuw of gebruikt?	☐ nieuw	☐ gebruikt	
Heeft u voldoende machines om de begrote omzet te realiseren?	☐ ja	☐ nee	
Bent u bezig met nieuwe producten?	☐ ja	☐ nee	
Zo ja, heeft u hierbij hulp van derden?	☐ ja	☐ nee	
Zo ja, in welke vorm?			

6.7 De kostprijs

Heeft u al inzicht in de kostprijs van uw belangrijkste producten, assortiment of diensten?

Zo niet, waarom niet?

☐ ja ☐ nee

Zo ja, bereken de kostprijs met behulp van een van de onderstaande figuren.

Productiegoederen

materiaalverbruik	€	
man-uren x tarief	€	
machine-uren x tarief	€	
overige	€	+
Kostprijs	€	

Diensten

materiaalverbruik	€	
man-uren x tarief	€	
diensten derden	€	
overige	€	+
Kostprijs	€	

6.8 De inkoop

Heeft u al contact gehad met toekomstige leveranciers?

Wat voor soort contacten waren dat?

☐ ja ☐ nee

Zijn zij bereid de door u gewenste producten of goederen te leveren?

Zo ja, onder welke condities?

(betalingsvoorwaarden, levertijden, et cetera)

☐ ja ☐ nee

Handelsgoederen

inkoop	€	
af: inkoopkortingen	€	
inkoopkosten	€	
overige	€	+
Inkoopprijs	€	

6.9 De verkoopprijs

Productiegoederen/diensten/handelsgoederen

kostprijs/inkoopprijs	€	
bij: winstopslag	€	+
Verkoopprijs	€	

Bent u vrij om de verkoopprijs zelf te bepalen?

☐ ja

☐ nee

Heeft u de verkoopprijs van uw producten, goederen
of diensten al vastgesteld?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, op welke wijze?

6.10 De promotie

Wat zijn de belangrijkste motieven van de klanten om uw producten of goederen te
kopen of uw diensten af te nemen? Denk hierbij aan assortiment, productenrange,
keuzemogelijkheden, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garanties, et cetera.

Met welke middelen gaat u de klanten benaderen:

☐ persoonlijke verkoop

☐ veel

☐ weinig

☐ mond-tot-mond reclame

☐ veel

☐ weinig

☐ vakbeurzen

☐ veel

☐ weinig

☐ mailings

☐ veel

☐ weinig

☐ advertenties

☐ veel

☐ weinig

☐ sponsoring

☐ veel

☐ weinig

anders, namelijk:

Geef een nadere toelichting.

Welke media gaat u inzetten?

Doet u dat:

☐ individueel

☐ gezamenlijk met

7

Dit hoofdstuk gaat over de noodzakelijke investeringen die u moet doen voor de uitvoering van uw onderneming. Feitelijk is de investeringsbegroting het voorwerk voor de bepaling van de financieringsbehoefte en de financieringsbegroting. Daarna geeft u aan op welke wijze u van plan bent uw onderneming te financieren. Daarnaast kunt u aangeven welke middelen als zekerheid kunnen dienen voor financiers.

Investeringsen en financieringen

7.1 Investeringsen

Hoe heeft u de waarde van de investeringen bepaald?

Hoe heeft u uw voorraadniveau geraamd?

Hoe heeft u de omvang van het onderhanden werk geraamd?

Hoe heeft u de omvang van de debiteuren geraamd?

Overzicht investeringen

Vermeld hieronder de investeringen (exclusief BTW) die u bij de start en in de loop van het eerste jaar moet doen.

Vaste activa

Goodwill/entreegelden	€
Grond, inclusief kosten	€
Gebouwen	€
Bouwkundige voorzieningen (zoals verbouwingen)	€
Milieuaanpassingen	€
Machines en installaties	€
Inventaris en gereedschap	€
Computerapparatuur	€
Transportmiddelen	€
Waarborgsommen	€
Overige duurzame activa (zoals deelnemingen)	€
Totaal	€

Vlottende activa

Voorraad grondstoffen	€
Voorraad gereed product of handelsgoederen	€
Onderhanden werk	€
Debiteuren	€
Overlopende posten	€
Voorfinanciering BTW	€
Kas, bank, giro	€
Totaal	€

Openings- en aanloopkosten

Afsluitkosten kredieten	€
Notaris	€
Drukwerk	€
Advieskosten	€
Vergunningen en leges	€
Overige	€
Totaal	€

Levensonderhoud eerste maanden	€
Totaal investeringen	€

7.2 Financiering

Eigen vermogen *(Vermeld hier de middelen die u en uw eventuele partner kunnen inbrengen)*

Spaargeld	€
Eigen auto	€
Verhoging privé-hypotheek	€
Verkoop koopsompolissen	€
Inbreng bedrijfsmiddelen	€
Overige	€
Achtergesteld vermogen (bijvoorbeeld familielening)	€
Totaal	€

Vreemd vermogen - lang *(Vermeld hier de langlopende middelen die anderen inbrengen)*

Hypotheek bedrijfspand	looptijd		jaar	€
Lening bank (middellang)	looptijd		jaar	€
Leningen (bij gemeente/anderen)	looptijd		jaar	€
Leasing (auto's, machines)	looptijd		jaar	€
Totaal				€

Vreemd vermogen - kort *(Vermeld hier de kortlopende middelen die anderen inbrengen)*

Rekening-courantkrediet	€
Leverancierskrediet	€
Factormaatschappij	€
Nog te betalen kosten	€
Nog te betalen belastingen	€
Overige	€
Totaal	€

Totaal vermogen	€
------------------------	---

Heeft u al contact gehad met een bank?

☐ ja

☐ nee

Naam van de bank

Naam van de contactpersoon

Telefoonnummer

Zijn er toezeggingen gedaan?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, welke?

Heeft u een beroep gedaan op de

Borgstellingsregeling MKB?

☐ ja

☐ nee

Heeft u contact gehad met de gemeente?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, met welke afdeling?

Naam van de contactpersoon

Telefoonnummer

Wat is er afgesproken?

Heeft u contact gehad met andere financiers?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, met wie?

Telefoonnummer

Wat is er afgesproken?

7.3 Openingsbalans (kort samengevat)

Activa/bezittingen

Vaste activa

€

Vlottende activa

€

Openings- en aanloopkosten

€

Totaal

€

Passiva/financiering

Eigen vermogen

€

Vreemd vermogen lang

€

Vreemd vermogen kort

€

Totaal

€

Bereken de solvabiliteit = eigen vermogen : totale activa:

%

Acht u die voldoende?

☐ ja

☐ nee

8

Exploitatie en toekomstige privé-uitgaven en -inkomsten

De exploitatiebegroting is de nadere uitwerking van de opbrengsten en kosten die u in de komende jaren voor ogen heeft. Deze begroting is noodzakelijk om te kunnen vaststellen of u kunt voldoen aan uw toekomstige verplichtingen. Ook wordt rekening gehouden met uw toekomstige privé-uitgaven en inkomsten.

8.1 Specificatie omzet/brutowinst (exclusief BTW)

	1° jaar	2° jaar
Omzet product/dienst	€	€
Omzet product/dienst	€	€
Omzet product/dienst	€	€
Totaal omzet	€	€
af: Inkoop/grondstoffengebruik	€	€
af: Directe inkoopkosten	€	€
af: Diensten derden	€	€
bij: Kortingen en bonussen	€	€
Totaal inkoopwaarde	€	€
Brutowinst (omzet +/- inkoopwaarde)	€	€
In procenten van de omzet	%	%

Omschrijf hoe u de omzet heeft geraamd *(aantal klanten, gemiddelde besteding per klant, bezettingsgraad)*.

Is de omzet afhankelijk van seizoensinvloeden?

☐ ja

☐ nee

Zo ja, welke?

Welke groeiverwachting heeft u voor de komende jaren?

Omschrijf hoe u de inkoopwaarde heeft geraamd *(uit ervaring, met behulp van branchegegevens, door calculaties)*.

Omschrijf hoe u bepaalde tegenvallers in de omzet of de toelevering kunt opvangen.

8.2 Specificatie bedrijfskosten

Personeelskosten

	1 ^o jaar	2 ^o jaar
Brutoloon personeel	€	€
Sociale lasten	€	€
Pensioenpremies	€	€
Reiskosten	€	€
Opleidingskosten	€	€
Ingehuurd personeel	€	€
Arbokosten	€	€
Overige kosten	€	€
Totaal	€	€

Omschrijf hoe u de loonkosten heeft geraamd.

Productiekosten

	1 ^o jaar	2 ^o jaar
Hulpstoffen	€	€
Onderhoud machines/installaties	€	€
Energie	€	€
Huur/lease materieel	€	€
Verzekeringen materieel	€	€
Overige kosten	€	€
Totaal	€	€

Huisvestingskosten

	1 ^o jaar	2 ^o jaar
Huur	€	€
Energie en water	€	€
Zakelijke lasten onroerend goed	€	€
Onderhoud en schoonmaak	€	€
Verzekeringen	€	€
Overige kosten	€	€
Af: ontvangen huur	€	€
Totaal	€	€

Inventariskosten

Kleine inventaris/onderhoud

Huur/lease inventaris

Overige kosten

Totaal**1° jaar**

€

€

€

€

2° jaar

€

€

€

€

Vervoer- en transportkosten

Onderhoudskosten

Brandstofkosten

Verzekeringen

Huur/lease

Km-vergoedingen

Overige kosten

Af: privé-gebruik

Totaal**1° jaar**

€

€

€

€

€

€

€

€

2° jaar

€

€

€

€

€

€

€

€

Verkoopkosten

Verpakkingen en emballage

Reclame- en promotiekosten

Representatiekosten

Overige kosten

Totaal**1° jaar**

€

€

€

€

€

2° jaar

€

€

€

€

€

Algemene beheerskosten

Kantoor-/telefoon-/portokosten

Contributies en abonnementen

Verzekeringen

Reis-/verblijfkosten

Boekhouder/accountantskosten

Advies-/begeleidingskosten

Overige kosten

Totaal**1° jaar**

€

€

€

€

€

€

€

€

2° jaar

€

€

€

€

€

€

€

€

Afschrijvingen

Immateriële vaste activa in jaar

Gebouwen in jaar

Bouwkundige voorzieningen in jaar

Machines/installaties in jaar

Inventaris/gereedschap in jaar

Computerapparatuur in jaar

Transportmiddelen in jaar

Overige activa in jaar

Totaal**1° jaar**

€

€

€

€

€

€

€

€

€

2° jaar

€

€

€

€

€

€

€

€

€

Rente-en bankkosten

Familieleningen	rente		%
Hypotheek	rente		%
Lening bank	rente		%
Overige leningen	rente		%
Lease	rente		%
Rekening courantkrediet	rente		%
Leverancierskrediet	rente		%

Overige kosten

Bankkosten

Totaal**1° jaar**

€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€

2° jaar

€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€

8.3 Specificatie privé-uitgaven en -inkomsten

Huishoudelijke uitgaven (voeding, kleding en dergelijke)
Aanschaf duurzame goederen
Huur
Rente en aflossing privé-hypotheek
Gas/water/electriciteit
Overige huisvestingskosten
Telefoon/fax
Vakantie/uitgaan
Ziektekostenverzekering
Arbeidsongeschiktheidsverzekering
Overige verzekeringen
Privé-gebruik auto
Privé-gebruik goederen
Rente en aflossing privé-leningen
Alimentatieverplichtingen
Overige uitgaven
Inkomstenbelasting/premie volksverzekeringen
Premie WAZ
Totaal

1° jaar

€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€

2° jaar

€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€
€

af: Privé-ontvangsten:

Kinderbijslag
Huursubsidie
Alimentatie
Inkomsten buiten bedrijf
Inkomsten uit uitkeringen
Inkomsten van partner
Overige inkomsten
Totaal

€
€
€
€
€
€
€
€

€
€
€
€
€
€
€
€

Totaal privé-uitgaven

€

€

8.4 Begroting (exclusief BTW)

	1 ^o jaar	2 ^o jaar
Omzet (zie 8.1)	€	€
af: Inkoopwaarde (zie 8.1)	€	€
Brutowinst	€	€
Bedrijfskosten (zie 8.2)	1^o jaar	2^o jaar
Personeelskosten	€	€
Productiekosten	€	€
Huisvestingskosten	€	€
Inventariskosten	€	€
Vervoer- en transportkosten	€	€
Verkoopkosten	€	€
Algemene beheerskosten	€	€
Afschrijvingen	€	€
Rente- en bankkosten	€	€
Totaal kosten	€	€
Netto bedrijfsresultaat (= brutowinst +/- totaal kosten)	€	€
bij: Bijzondere baten	€	€
Saldo	€	€
af: Bijzondere lasten	€	€
Bedrijfsresultaat vóór belasting	€	€
af: Venootschapsbelasting (alleen bij B.V.)	€	€
Saldo	€	€
af: Winstuitkering (alleen bij B.V.)	€	€
Bedrijfsresultaat	€	€
af: Privé-uitgaven (zie 8.3)	€	€
Blijft over/kapitaalmutatie	€	€

9

De uitkomsten van de exploitatiebegroting en de financieringsbegroting komen samen in de cash-flow of liquiditeitenbegroting. Zij geeft inzicht in de mogelijkheden om vanuit het bedrijfsresultaat aan de aflossingsverplichtingen te kunnen voldoen.

Aflossingscapaciteit en liquiditeit

9.1 Aflossingscapaciteit

Blijft over/kapitaalmutatie (zie 8.4):

bij: Afschrijvingen (zie 8.4)

af: Vervangingsinvesteringen

Beschikbaar voor aflossing en uitbreidingsinvesteringen

1° jaar

€

€

€

€

2° jaar

€

€

€

€

af: Aflossingsverplichtingen:

Hypotheek bedrijfspand

Bankkrediet - middellang

Bankkrediet - kort (inperking rekening- courantkrediet)

Leasecontracten

Leningen (gemeente, uvi, familie, en dergelijke)

Totaal aflossingsverplichtingen

€

€

€

€

€

€

€

€

€

€

€

€

Blijft over

af: Uitbreidingsinvesteringen

Blijft over/liquiditeitsmutatie

€

€

€

€

€

€

Is er voldoende aflossingscapaciteit?

☐ ja ☐ nee

☐ ja ☐ nee

9.2 Liquiditeitsprognose (vul zo ver als mogelijk in)

	1e kwartaal	2e kwartaal	3e kwartaal	4e kwartaal
Saldo aan het begin van periode	€	€	€	€
bij: Ontvangsten uit:				
Omzet	€	€	€	€
BTW uit omzet	€	€	€	€
Overige ontvangsten	€	€	€	€
Saldo	€	€	€	€
af: Betalingen van:				
Inkoop goederen	€	€	€	€
Lonen	€	€	€	€
Kosten (excl. rente en afschrijvingen)	€	€	€	€
BTW op inkopen en kosten	€	€	€	€
Sociale lasten/belasting en premieheffing	€	€	€	€
BTW aan fiscus	€	€	€	€
Rente en aflossingen	€	€	€	€
Privé-opnamen	€	€	€	€
Overige betalingen zoals:	€	€	€	€
	€	€	€	€
	€	€	€	€
	€	€	€	€
Totaal	€	€	€	€
Banksaldo einde periode	€	€	€	€

Omschrijf hoe u eventuele overschotten gaat aanwenden, dan wel welke maatregelen u gaat treffen om een mogelijk tekort af te dekken.

Afronding en conclusie

In dit laatste hoofdstuk heeft u de gelegenheid om nog aanvullende informatie te verstrekken die u van belang vindt maar nog niet eerder hebt kunnen vermelden. Verder wordt aandacht aan begeleiding geschonken. Daarna geeft u zelf aan wat u van uw totale plan vindt en trekt u uw conclusies: doorgaan en starten, of op een andere manier in uw levensonderhoud voorzien. Tot slot ondertekent u het plan.

10.1 Overige informatie

Hier kunt u alle informatie vermelden die volgens u van belang is en nog niet behandeld werd.

10.2 Begeleiding

Heeft u bij de invulling van dit plan hulp gehad van andere personen of organisaties?

Zo ja, van wie of welke organisatie?

- *ja*

Heeft u verder tot aan de start nog begeleiding nodig?

Zo ja, op welke punten?

□ *ja*

Heeft u ná de start begeleiding nodig?

Zo ja, op welke punten?

□ *ja*

Zo niet, waarom niet?

10.3 Betrokkenheid van uw partner

Heeft u uw plannen met uw eventuele privé-partner besproken?

☐ ja

☐ nee

Staat deze achter uw plannen?

☐ ja

☐ nee

Realiseert deze zich de gevolgen voor uw privé-leven?

☐ ja

☐ nee

Gaat uw partner ook in het bedrijf werken?

☐ ja

☐ nee

Is na de start zonodig kinderopvang geregeld?

☐ ja

☐ nee

Heeft u de financiële en belastingtechnische gevolgen van een eventuele start met uw partner besproken?

☐ ja

☐ nee

10.4 Bevindingen

Wat vindt u zelf van uw plan?

Wat vinden anderen van uw plan?

10.5 Conclusie

Is het plan volgens u haalbaar?

☐ ja

☐ nee

Waarom?

Wat is nu uw volgende stap?

10.6 Ondertekening

Plaats

--

Datum

--

Handtekening

--

