



**Ondernemings-
plan**
Neem een goede start
en zet uw idee om in een
succesvolle zaak





INHOUD

1	Stel jezelf voor	3
2	Missie - Visie	4
3	In een notendop	5
	3.1 Financiering	6
	3.2 Status	6
4	Omschrijving van de onderneming	7
	4.1 Bedrijfsgegevens	7
	4.2 Bedrijfsidee	7
	4.3 Doelgroep	8
	4.4 Rechtsvorm	8
	4.5 Personeel	9
	4.6 Administratie	10
	4.7 Vergunningen	10
	4.8 Vestiging	11
	4.9 Verzekeringen	12
	4.10 Algemene voorwaarden	12
	4.11 Bereikbaarheid	12
5	Groeiplan	13
6	De mensen achter de cijfers	14
	6.1 Personalia	14
	6.2 Medeondernemer(s)	14
	6.3 Inkomenssituatie	15
	6.4 Opleidingen	16
	6.5 Werkervaring	16
	6.6 Ondernemerskwaliteiten	16
7	Marketingplan	17
	7.1 Omgevingsanalyse	18
	7.2 Swot-analyse	18
	7.3 Concurrentieanalyse	19
	7.3.1 Concurrentiepositie	20
	7.4 Marketing-instrumenten	20
	7.4.1 Product / dienst	20
	7.4.2 Prijs	20
	7.4.3 Plaats	21
	7.4.4 Promotie	21
	7.5 Exclusieve Verkoop Argumenten (EVA)	22
	7.6 Marketing actieplan	22



1 | STEL JEZELF VOOR

Begin je ondernemingsplan met jezelf voor te stellen. Deze introductie moet de interesse wekken van de lezer. De introductie is idealiter niet langer dan een halve pagina en geeft antwoord op de volgende vragen:

- Wie ben je ?
- Waarom wil je ondernemer worden?
- Wat is je bedrijfsidee? (beknopte omschrijving)
- Waarom kies je voor deze branche?
- Kun je iets vertellen over je achtergrond in relatie tot je bedrijfsidee?
- Wat wil je met jouw bedrijf bereiken; welke persoonlijke en zakelijke doelstellingen wil je realiseren?



2 | MISSIE - VISIE

Beschrijf jouw missie en visie. Geef daarbij antwoord op de volgende vragen:

- Waar staat jouw bedrijf voor?

- Wat beloof je jouw klanten?

- Wat is de visie van jouw bedrijf t.o.v. de verwachtingen van de klant?



3 | IN EEN NOTENDOP

30 seconden volstaan om indruk te maken en te overtuigen. De samenvatting van je project schrijf je pas op het einde van je ondernemingsplan maar je plaatst het wel aan het begin. Je stelt het zelf snel voor aan de persoon die je wilt overtuigen. Hierdoor krijgt de lezer een goed overzicht van het ondernemingsplan zonder dat hij het hele plan eerst moet lezen. De samenvatting is 1 tot maximaal 2 kantjes lang en er komen de volgende punten in terug:

- Het bedrijfsidee; naam, branche, rechtsvorm en jouw visie t.a.v. het bedrijfsidee.
- De bedrijfsformule; het product, wie zijn je klanten en concurrenten, waarom kiezen klanten voor jou en niet voor de concurrent.
- Doelgroep; wie reken je tot je doelgroep en vermeld waar de doelgroep in je ondernemingsplan is uitgewerkt.
- Vergeet niet een korte omschrijving te geven van de prijs, plaats, promotie en personeel. Vermeld waar je deze punten beschrijft in je plan.



3 | IN EEN NOTENDOP

3.1 | FINANCIERING

Investeringsen		Financiering	
Vaste middelen		Eigen vermogen	€
-	€		
-	€	Lang vreemd vermogen	€
Vlottende middelen			
-	€		
-	€	Kort vreemd vermogen	€
Totaal	€	Totaal	€

3.2 | STATUS

Beschrijf wat er nog moet gebeuren om het bovenstaande te realiseren. Gebruik hierin drie hoofdonderdelen; mensen, kennis en geld. Beschrijf ook hoe deze onderdelen aangetrokken worden. Maak een planning en beschrijf alternatieven voor als er wat mis gaat of anders uitpakt dan je verwacht.



4 | OMSCHRIJVING VAN DE ONDERNEMING

4.1 | BEDRIJFSGEGEVENS

Handelsnaam

Adres

Postcode en woonplaats

Telefoonnummer

Fax

E-mail

Website

Oprichtdatum

KvK nummer

4.2 | BEDRIJFSIDEE >> *Beschrijf jouw idee, dienst of plan.*



4 | OMSCHRIJVING VAN DE ONDERNEMING

4.3 | DOELGROEP

Beschrijf jouw doelgroep. Geef daarbij antwoord op de volgende vragen:

- Wie is de doelgroep?
- Waarom nemen ze jouw product of dienst af?

4.4 | RECHTSVORM >> Welke ondernemingsvorm kies je en waarom? Bijvoorbeeld eenmanszaak, VOF of BV.



4 | OMSCHRIJVING VAN DE ONDERNEMING

4.5 | PERSONEEL

Geef een verklaring of en waarom je gebruik maakt van personeel. Geef daarin antwoord op de volgende vragen:

- Waarom neem je wel / niet personeel aan?

- Vanaf wanneer neem je personeel aan?

- Hoeveel personeel neem je aan en voor welke werkzaamheden?

- Wat voor soort arbeidsovereenkomsten ga je gebruiken? Tijdelijk, nul-uren, oproep etc.

- Wie vervangt jou bij afwezigheid?

- Welke opleidingseisen stel je aan het personeel?

- Heb je te maken met een CAO? Welke?

- Welke werkgeversverplichtingen heb je?



4 | OMSCHRIJVING VAN DE ONDERNEMING

4.6 | ADMINISTRATIE

Geef aan wie de administratie en boekhouding gaat doen binnen jouw bedrijf. Als je dit niet zelf gaat doen geef dan aan wie de boekhouder en accountant zijn en wat de adres en contactgegevens zijn.

4.7 | VERGUNNINGEN

Geef aan of je vergunningen nodig hebt om jouw bedrijf te starten. Geef daarbij antwoord op de volgende vragen:

- Gelden er wettelijke eisen voor jouw onderneming? Zo ja, welke?

- Sta je ingeschreven bij de Kamer van Koophandel? Onder welk nummer?

- Ben je al aangemeld bij de belastingdienst?

- Heb je je aangemeld bij vak- of brancheorganisaties? Welke?



4 | OMSCHRIJVING VAN DE ONDERNEMING

4.8 | VESTIGING

Beschrijf waar je je bedrijf wilt vestigen en waar de locatie aan moet voldoen. Motiveer je keuze voor de locatie door antwoord te geven op de volgende vragen:

- Welke plaats vestig je je bedrijf?

- Past jouw bedrijf binnen het bestemmingsplan?

- Zijn er uitbreidingsmogelijkheden?

- Hoe is de ruimte ingedeeld? Geef dit aan in functie (kantoor, kantine, magazijn) en oppervlakte (m²).

- Hoe is de bereikbaarheid en parkeergelegenheid voor klanten en leveranciers?

- Wat zijn de openingstijden van het bedrijf?

- Hoe presenteer je de ruimte? Op welke manier komt de aankleding van het bedrijf overeen met de marketing en imago van het bedrijf?



4 | OMSCHRIJVING VAN DE ONDERNEMING

4.9 | VERZEKERINGEN

Geef aan tegen welke risico's je je gaat verzekeren. Bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid. Heb je advies ingewonnen bij een verzekeringsadviseur?

4.10 | ALGEMENE VOORWAARDEN

Geef aan of je algemene voorwaarden hebt opgesteld. Zo niet, waarom niet?

4.11 | BEREIKBAARHEID

Geef aan hoe je bereikbaar bent voor klanten. Denk daarbij aan telefoon, website, e-mail, enz.



5 | GROEIPLAN

		JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3
	OMZET			
1	Verkopen			
	VARIABELE KOSTEN			
2	Aankopen			
3	BRUTO BEDRIJFSWINST (1 - 2)			
	VASTE KOSTEN			
	1. LOKAALKOSTEN			
4	Huur			
5	Electriciteit			
6	Verwarming			
7	Water			
8	Onderhoud			
9	Herstellingen			
10	Overige			
	2. UITBATINGSKOSTEN			
11	Gemeentebelasting			
12	Sabam			
13	Betaalterminal			
14	Klein materiaal			
	3. TRANSPORTKOSTEN			
15	Brandstof			
16	Verkeersbelasting			
17	Onderhoud wagen(s)			
18	Overige			
	4. PUBLICITEIT			
19	Advertenties			
20	Drukwerk			
21	Overige			
	5. KANTOORKOSTEN			
22	Boekhouding			
23	Telefonie			
24	Internet			
25	Portkosten			
26	Onderhoud			
27	Abonnementen			
28	Onderhoud IT			
29	Overige			
	6. BEZOLDIGINGEN			
30	Zaakvoerder			
31	Personeel			
	7 VERZEKERINGEN EN SOCIALE LASTEN			
32	Verzekeringen			
33	Sociale bijdragen			
34	Bijdrage VAP			
35	8. AFSCHRIJVINGEN			
36	9. ANDERE KOSTEN			
37	TOTAAL BEDRIJFSLASTEN (4 tot 36)			
38	NETTO BEDRIJFSWINST (3-37)			
39	FINANCIELE LASTEN, INTRESTEN			
40	WINST VOOR BELASTINGEN (38-39)			
41	BELASTINGEN			
	WINST BOEKJAAR (40 - 41)			



6 | DE MENSEN ACHTER DE CIJFERS

6.1 | PERSONALIA

Naam

Adres

Postcode en woonplaats

Telefoonnummer

Geboortedatum

Nationaliteit

Burgerlijke staat

Naam partner

Geboortedatum partner

Huwelijkse voorwaarden

Samenlevingsovereenkomst

Kinderen

Leeftijd

6.2 | MEDEONDERNEMER(S)

Naam

Adres

Postcode en woonplaats

Telefoonnummer

Geboortedatum

Nationaliteit

Burgerlijke staat

Naam partner

Geboortedatum partner

Huwelijkse voorwaarden

Samenlevingsovereenkomst

Kinderen

Leeftijd



6 | DE MENSEN ACHTER DE CIJFERS

6.4 | OPLEIDINGEN

Opleiding	van	tot	Diploma	
			Nee	Ja
			Nee	Ja
			Nee	Ja
			Nee	Ja
			Nee	Ja

6.5 | WERKERVARING

Werkgever	van	tot	Functie
-----------	-----	-----	---------

6.6 | ONDERNEMERSKWALITEITEN

Sterke eigenschappen en vaardigheden

Beschrijf jouw sterke kwaliteiten. Noem er minimaal vijf.

Verbeterpunten of gemis aan vaardigheid

Beschrijf jouw zwakke punten en geef een oplossing voor deze punten. Denk aan opleiding volgen, personeel aannemen, uitbesteden enz.



6 | DE MENSEN ACHTER DE CIJFERS

Eigenschap	Deze eigenschap is van belang voor mijn bedrijf in		Deze eigenschap bezit ik in		Oplossing
	Grote mate	Mindere mate	Voldoende mate	Onvoldoende mate	
Creativiteit					
Probleem-analyse					
Commercieel inzicht					
Organiseren					
Stress-bestendigheid					
Financieel inzicht					
Branche-ervaring					
Besluitvaardigheid					
Flexibiliteit					
Doorzettingsvermogen					
Leiding geven					
Marktgerichtheid					
Communicatie					



7 | MARKETINGPLAN

7.1 | OMGEVINGSANALYSE

Geef een omschrijving van jouw markt en de toekomstige afnemers . Geef hierin antwoord op de volgende vragen:

- Wie kopen jouw product of dienst?
- Waar komen de klanten vandaan?
- Hoeveel klanten kun je per jaar bedienen?
- Verwacht je wijzigingen die jouw bedrijf kunnen beïnvloeden?
- Welke invloed hebben deze wijzigingen op jouw bedrijf?

7.2 | SWOT-ANALYSE

Strengths

Beschrijf de punten waar jouw bedrijf in uitblinkt.

Weakness

Beschrijf de kwetsbare punten van jouw bedrijf.



7 | MARKETINGPLAN

Opportunities

Beschrijf de kansen voor jouw bedrijf, bijvoorbeeld ontwikkelingen in de omgeving waar het bedrijf op in kan spelen.

Threats

Beschrijf de bedreigingen voor jouw bedrijf. Bijvoorbeeld ontwikkelingen die nadelig kunnen zijn voor het bedrijf.

7.3 | CONCURRENTIEANALYSE

Geef een omschrijving van jouw belangrijkste concurrenten voeg eventueel een uitgebreide concurrentieanalyse als bijlage bij. Geef antwoord op de volgende vragen:

- Wie zijn je belangrijkste concurrenten?

- Wat weet je van hun prijs?

- Hoe verkopen zij hun producten of diensten?

- Hoe maken zij reclame?

- In welke opzichten vallen de concurrenten nog meer op?

- Welke positie neemt jouw bedrijf in t.o.v. de concurrenten?



7 | MARKETINGPLAN

7.3.1 Concurrentiepositie

Beschrijf welke positie jouw bedrijf inneemt t.o.v. jouw concurrenten. Geef daarbij antwoord op de volgende vragen:

- Wat zijn de sterke punten van jouw product of dienst t.o.v. de concurrenten?

- Wat zijn de verbeterpunten / zwakke punten van jouw product of dienst t.o.v. de concurrenten?

- Waarin verschilt de prijs, promotie en plaats van jouw product of dienst van die van de concurrenten?

7.4 | MARKETING-INSTRUMENTEN

7.4.1 Product / dienst

Geef een beschrijving van jouw product of dienst.

7.4.2 Prijs

Verklaar de prijs van jouw product of dienst. Geef antwoord op de volgende vragen:

- Wat is de verkoopprijs en hoe heb je die vastgesteld?

- Wat is de kostprijs van jouw product of dienst?



7 | MARKETINGPLAN

7.4.3 Plaats

Beschrijf waar je je bedrijf wilt vestigen. Motiveer je keuze voor de locatie door antwoord te geven op de volgende vragen:

- Wat zijn de positieve punten van de vestigingslocatie? Denk aan distributie, opslag, zichtbaarheid.

- Hoe is de bereikbaarheid en parkeergelegenheid voor klanten?

- Wat zijn de openingstijden van het bedrijf?

- Hoe presenteert je de ruimte? Op welke manier komt de aankleding van het bedrijf overeen met de marketing en imago van het bedrijf?

7.4.4 Promotie

Beschrijf hoe je je klanten gaat benaderen. Geef daarin antwoord op de volgende vragen:

- Welke promotiemiddelen ga je gebruiken?

- In welke mate ga je deze gebruiken?

- Welke koopmotieven benadruk je bij de promotiemiddelen?



7 | MARKETINGPLAN

7.5 | UNIQUE SELLING PROPOSITION (USP)

Beschrijf de USP's of exclusieve verkoop argumenten van jouw product of dienst. Geef daarin antwoord op de vraag waarom klanten bij jou kopen en niet bij de concurrent.

7.6 | MARKETING ACTIEPLAN

Geef in een overzicht weer wat er moet gebeuren, door wie, wanneer, hoe en wat het mag kosten.

Actie	Door	Datum / periode
Wijze		Kosten

Actie	Door	Datum / periode
Wijze		Kosten

Wenst u meer informatie?

Contacteer het dichtstbijzijnde agentschap
of surf naar beobank.be
om al onze oplossingen
voor professionals te kennen.

www.beobank.be

© 2021 Beobank NV/SA

Lid van de Groep Crédit Mutuel

Deze gids is een werkdocument dat tot doel heeft om de opstelling van een ondernemingsplan voor u te vergemakkelijken. Het kan geenszins beschouwd worden als een advies van Beobank over uw ondernemingsproject als dusdanig.

Beobank zal de gegevens die erin zijn opgenomen niet registreren en/of bijhouden en zal geen copie van dit document bewaren. Indien dit document confidentiële informatie bevat, is het uw verantwoordelijkheid om te waken over het behoud van de confidentialiteit van deze gegevens.

V.U.: Beobank NV/SA | Koning Albert II-laan 2, 1000 Brussel
BTW BE 0401.517.147 | RPR Brussel | IBAN BE77 9545 4622 6142 | PRO/BRO/PLAN/N/0921

 
U bent goed omringd