

Van Idee tot Realiteit, Het Ondernemingsplan

Van Idee tot Realiteit, Het Ondernemingsplan

"Start Slim, Groei Groot"

DNJ Tutorium

Colofon

Auteurs van DNJ Tutorium

Publicatiejaar 2023

Eerste druk

ISBN: 9789403713069

Dit boek is uitgegeven via mijnbestseller.nl

Dit boek bevat auteursrechten

Disclaimer

De informatie in dit boek is bedoeld om ondernemers te helpen bij het ontwikkelen van hun ondernemersplan en zakelijke vaardigheden. Hoewel de auteurs hebben geprobeerd om nauwkeurige en actuele informatie te verstrekken, kunnen zij niet garanderen dat de informatie in dit boek volledig, nauwkeurig of actueel is. De auteurs en uitgever zijn niet verantwoordelijk voor eventuele fouten of weglatingen, of voor de resultaten verkregen door het gebruik van deze informatie. De lezer dient de informatie in dit boek te gebruiken als aanvulling op hun eigen ervaringen en expertise, en niet als vervanging daarvan. De auteurs en uitgever raden aan dat lezers de informatie in dit boek gebruiken met de nodige voorzichtigheid en hun eigen oordeel gebruiken bij het toepassen van deze informatie op hun eigen ondernemingsplannen en zakelijke praktijken.

Copyright

Copyright [2023]. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteurs. Het boek is bedoeld voor persoonlijk gebruik.

Voorwoord

Dit boek behandelt het onderwerp van ondernemersplanning, een onderwerp dat ons nauw aan het hart ligt. Het is een werk dat we met bevoegenheid hebben geschreven en we hopen dat het u zal inspireren, uitdagen en informeren. We hebben getracht onze standpunten te onderbouwen met feitelijke informatie en gedegen onderzoek, terwijl we tegelijkertijd onze eigen ervaringen en persoonlijke perspectieven hebben gedeeld. We hopen dat deze combinatie van objectiviteit en subjectiviteit u zal helpen om een dieper inzicht te verkrijgen in de onderwerpen die we bespreken.

We realiseren ons dat dit boek niet alle vragen zal beantwoorden die u mogelijk heeft over ondernemersplanning. We hebben gepoogd een breed scala aan onderwerpen te behandelen, maar we erkennen dat er nog veel meer te ontdekken valt. Desalniettemin hopen we dat dit boek u zal aansporen om uw eigen vragen te stellen en uw eigen antwoorden te vinden.

We willen onze oprechte dank uitspreken aan de bijdragende auteurs, waaronder H. Scholten, T. Bisschop, W. Jongsma, en D. Jongsma, die waardevol hebben bijgedragen aan dit boek.

Onze dank gaat uit naar DNJ Tutorium en Financial eClass voor hun waardevolle expertise bij het verfijnen van onze ideeën. Speciale waardering voor onze redacteur, wiens uitstekende werk heeft bijgedragen aan het versterken van onze boodschap. We zijn diep dankbaar voor onze lezers; zonder u zou dit boek geen betekenis hebben. We hopen dat u van dit boek zult genieten en wensen u veel leesplezier!

Inhoud

Inleiding	8
Hoofdstuk 1. Bedrijfsidee, -missie en -visie.....	10
Hoofdstuk 2. Doelgroep bepalen.....	20
Hoofdstuk 3. Marktonderzoek	27
3.1. Concurrentieanalyse.....	37
Hoofdstuk 4. Marketingstrategie	42
Hoofdstuk 5. Managementstructuur.....	60
Hoofdstuk 6. Het financieel plan	70
6.1 Omzet prognose	72
6.2. Kostenoverzicht	81
6.3. Liquiditeitsprognose	86
6.4. Financieringsplan.....	92
6.5. Balansprognose	98
6.6. Risicoanalyse.....	106
Hoofdstuk 7. Roadmap.....	116
Hoofdstuk 8. Voorbeeld van een ondernemingsplan.....	124
Samenvatting.....	150
Slotwoord	152
Bibliografie.....	154

Inleiding

Het opstellen van een ondernemingsplan vormt een cruciale en soms uitdagende fase voor iedere aspirant-ondernemer. Het vertegenwoordigt de blauwdruk van je zakelijke dromen en het proces van het creëren ervan, dit brengt structuur aan in je ideeën en identificeert potentiële obstakels op de weg naar succes.

Een ondernemingsplan is een gedetailleerd document dat de visie, doelen, strategieën en financiële prognoses van een bedrijf beschrijft. Het dient als een routekaart die de koers van je bedrijf uitstippelt en fungeert als een belangrijk hulpmiddel bij het nemen van beslissingen en het aantrekken van investeerders, financiers of partners.

In dit boek zullen we je begeleiden door het hele proces van het opstellen van een ondernemingsplan, van het schetsen van je bedrijfsconcept tot het plannen van je financiële toekomst. Het is een reis die begint met een visie en eindigt met concrete stappen om die visie te verwezenlijken.

In de komende hoofdstukken zullen we dieper ingaan op de belangrijkste aspecten van een ondernemingsplan. We zullen je laten zien hoe je een beknopte samenvatting kunt schrijven die de kern van je bedrijf weergeeft. We zullen je helpen om je bedrijfsconcept te definiëren, je doelgroep te identificeren en je concurrentie te analyseren. Daarnaast zullen we je begeleiden bij het opstellen van een effectieve marketingstrategie en het plannen van je financiële toekomst.

Of je nu een eenmanszaak of een grootschalige onderneming wilt starten, dit boek is bedoeld om je te voorzien van de kennis en tools die je nodig hebt om een solide ondernemingsplan te creëren. Het is een waardevol hulpmiddel bij het structureren van je ideeën, het identificeren van mogelijke valkuilen en het bepalen van je koers naar succes.

We willen benadrukken dat een ondernemingsplan geen zwaar, ondoordringbaar document hoeft te zijn. Het moet relevant en doelgericht zijn, waarbij de inhoud wordt afgestemd op de omvang en complexiteit van je bedrijf. Van een klein kappersbedrijf tot een uitgebreide BV, het proces blijft hetzelfde - het vastleggen van je visie, doelen en strategieën in een document dat anderen inzicht geeft in je bedrijfsplannen.

We begrijpen dat het proces uitdagend kan zijn, maar we willen benadrukken dat het de moeite waard is. Een goed doordacht ondernemingsplan is niet alleen een leidraad voor jezelf, maar het kan ook van onschatbare waarde zijn bij het aantrekken van investeerders, partners of financiering voor je bedrijf.

In het volgende hoofdstuk starten we met de fundamenten van het opstellen van een ondernemingsplan, beginnend met het concept van je bedrijf, je missie en je visie. In hoofdstuk 8 tonen we een concreet voorbeeld van hoe een ondernemingsplan eruit hoort te zien en bieden we praktische stappen om je visie om te zetten in realistische plannen. Jouw plan vormt de sleutel tot succes! Laten we dus aan de boeiende reis beginnen om jouw ondernemingsplan te creëren, gebruikmakend van de waardevolle informatie die dit boek te bieden heeft.

Hoofdstuk 1.

Bedrijfsidee, -missie en -visie.

Een bedrijfsidee is een concept of een plan dat de basis vormt voor het starten van een nieuw bedrijf. Het is een abstracte formulering van wat het bedrijf wil bereiken en hoe het van plan is om waarde te creëren en winst te genereren. Een bedrijfsmissie en een bedrijfsvisie zijn beide belangrijke elementen van de strategische planning van een organisatie, maar ze dienen verschillende doelen en hebben verschillende focuspunten.

Een bedrijfsmissie is een beknopte verklaring die het doel en de reden van het bestaan van een bedrijf beschrijft. Het beantwoordt de vraag: "Waarom bestaat dit bedrijf en wat wil het bereiken?" Een missieverklaring richt zich op het hier en nu en geeft aan wat het bedrijf momenteel doet. Het is bedoeld om de kernwaarden, doelen, activiteiten en het bestaansrecht van het bedrijf te communiceren aan zowel interne medewerkers als externe belanghebbenden, zoals klanten, investeerders en het bredere publiek. Een voorbeeld van een bedrijfsmissie zou kunnen zijn: "Onze missie is om hoogwaardige, duurzame producten te leveren aan onze klanten en hen de best mogelijke service te bieden."

Aan de andere kant is een bedrijfsvisie een toekomstgerichte verklaring die de langetermijndoelen en gewenste staat van een bedrijf beschrijft. Het beantwoordt de vraag: "Hoe ziet dit bedrijf er in de toekomst uit?" Een visieverklaring richt zich op de aspiraties en langetermijnplannen van het bedrijf. Het dient als een inspirerend richtpunt en begeleidt de strategische beslissingen van het bedrijf.

Het helpt om een gedeelde visie te creëren onder medewerkers en belanghebbenden en motiveert hen om gezamenlijk naar een gemeenschappelijk doel te streven. Een voorbeeld van een bedrijfsvisie zou kunnen zijn: "Onze visie is om wereldwijd marktleider te worden in duurzame technologieën en een positieve impact te hebben op het milieu en de samenleving."

In het kort onderscheiden ze zich als volgt: De bedrijfsmissie richt zich op het heden en beschrijft wat een bedrijf momenteel doet en waarom, terwijl de bedrijfsvisie zich richt op de toekomst en beschrijft het langetermijndoel. Beide verklaringen zijn waardevol voor een organisatie omdat ze richting geven, zowel intern als extern. Een sterke missie en visie kunnen helpen bij het definiëren van de identiteit van een organisatie en het sturen van besluitvorming en acties in lijn met de langetermijndoelen.

Een korte samenvatting van je bedrijfsidee moet de belangrijkste informatie bevatten over wat je doet, hoe je het doet en waarom je het doet. Om de producten of diensten te bepalen die je levert, moet je kijken naar wat je klanten nodig hebben en willen, en hoe je die behoeften en verlangens kunt vervullen. Het kan helpen om een lijst te maken van al je vaardigheden, kennis en ervaring, en te kijken welke daarvan het beste aansluiten bij de behoeften van je klanten.

Er zijn verschillende manieren om tot een goed bedrijfsidee te komen. Een paar suggesties zijn:

1. Identificeer een probleem en zoek naar een oplossing: kijk om je heen en identificeer problemen die mensen hebben en zoek naar manieren om deze problemen op te lossen.
2. Doe marktonderzoek: onderzoek wat er op de markt beschikbaar is en hoe je een uniek product of dienst kunt aanbieden.

3. Brainstorm met anderen: bespreek je ideeën met vrienden, familie of collega's en vraag om hun input.
4. Kijk naar je eigen vaardigheden en interesses: denk na over wat je goed kunt en wat je leuk vindt om te doen en zoek naar manieren om deze vaardigheden en interesses te gebruiken om een bedrijf te starten.
5. Volg trends: kijk naar opkomende trends en zoek naar manieren om deze trends te vertalen naar nieuwe producten of diensten.
6. Kijk naar de concurrentie: onderzoek wat de concurrentie doet en zoek naar manieren om je te onderscheiden en een uniek aanbod te creëren.
7. Probeer iets nieuws: wees creatief en probeer iets nieuws uit, soms kan een onverwacht idee tot een succesvol bedrijf leiden.

Voorbeeld

Een idee voor een eigen kapperzaak zou kunnen zijn om een salon te openen die zich richt op een specifieke doelgroep, zoals bijvoorbeeld mannen, vrouwen of kinderen. De salon zou zich kunnen onderscheiden door het bieden van een unieke ervaring, bijvoorbeeld door het aanbieden van speciale behandelingen of door de inrichting van de salon. Daarnaast zou de salon zich kunnen richten op duurzaamheid, bijvoorbeeld door het gebruik van natuurlijke producten en het minimaliseren van afval. Door het bieden van goede service en het creëren van een unieke sfeer zou de salon klanten kunnen aantrekken en zich kunnen onderscheiden van andere kapperszaken.

Voorbeeld

Een ander idee voor een eigen onderneming zou kunnen zijn om een online platform te starten dat zich richt op het koppelen van freelancers met opdrachtgevers. Het platform zou zich kunnen richten op specifieke niches, zoals bijvoorbeeld IT, marketing of design. Het doel zou zijn om het vinden van gekwalificeerde freelancers eenvoudiger te maken en tegelijkertijd opdrachtgevers te voorzien van een breed scala aan diensten. Door het aanbieden van een gebruiksvriendelijk platform en het bieden van goede klantenservice zou het platform zich kunnen onderscheiden van bestaande freelance platforms.

Het vaststellen van de missie en visie van je bedrijf is essentieel voor het bepalen van de koers en de identiteit van de organisatie. Een goede bedrijfsvisie geeft aan waar je bedrijf naartoe wil en schetst toekomstplannen voor de komende vijf tot tien jaar. Het is belangrijk dat deze visie ambitieus is, maar toch haalbaar en realistisch blijft. Bovendien moet de visie naadloos aansluiten bij de missie van je bedrijf.

De bedrijfsmissie, aan de andere kant, dient als een kernachtige verklaring die de kernwaarden en doelen van je bedrijf beschrijft. Het moet bondig en krachtig zijn, in staat om in één zin te worden samengevat. Een sterke missie is niet alleen beknopt, maar ook inspirerend en representatief voor de kernwaarden van je bedrijf.

Om de kernwaarden van je bedrijf methodisch vast te stellen, zijn er een aantal stappen die je kunt volgen:

1. Identificeer de belangrijkste waarden van je bedrijf, zoals integriteit, innovatie, klantgerichtheid, duurzaamheid, teamwork, enzovoort.

2. Prioriteer deze waarden door te bepalen welke het meest cruciaal zijn voor je bedrijf en welke minder prioriteit hebben.
3. Definieer elke waarde door te beschrijven wat het betekent voor je bedrijf.
4. Zorg ervoor dat alle medewerkers van je bedrijf op de hoogte zijn van de kernwaarden en begrijpen wat ze betekenen voor het bedrijf.
5. Integreer de waarden in alle aspecten van je bedrijfsactiviteiten, zoals marketing, productontwikkeling, klantenservice en personeelsbeleid.
6. Regelmatig evalueren of de kernwaarden van je bedrijf nog steeds relevant zijn en of ze worden nageleefd. Pas ze aan als dat nodig is.

Voorbeelden van kernwaarden van een bedrijf zijn onder andere integriteit, innovatie, klantgerichtheid, duurzaamheid, teamwork, kwaliteit, flexibiliteit, betrouwbaarheid, respect en groei. Het is van cruciaal belang om je missie en visie regelmatig te herzien en aan te passen aan veranderende omstandigheden. Ze moeten ook duidelijk worden gecommuniceerd naar alle medewerkers in je bedrijf, zodat iedereen op dezelfde lijn zit en begrijpt waar het bedrijf naartoe gaat.

Voorbeeld

Een mogelijke missie voor een klusbedrijf zou kunnen zijn om klanten te voorzien van hoogwaardige en betrouwbare klusdiensten, waarbij de focus ligt op kwaliteit, veiligheid en klanttevredenheid.

Een visie voor het klusbedrijf zou kunnen zijn om een bedrijf te creëren dat bekend staat om zijn betrouwbaarheid, kwaliteit en expertise. Het bedrijf zou zich kunnen richten op het bieden van een breed scala aan klusdiensten, van kleine reparaties tot complete renovaties. Door het bieden van goede service, kwaliteit en veiligheid

zou het klusbedrijf zich kunnen onderscheiden van andere klusbedrijven en een trouwe klantenkring opbouwen.

Hieronder staat een typische beschrijving van een klusbedrijf, als illustratie van hoe je dit zou kunnen opnemen in een ondernemingsplan

Als reactie op de groeiende vraag naar betrouwbare en hoogwaardige klusdiensten in onze regio, richten we ons klusbedrijf op om aan de behoeften van particuliere en zakelijke klanten te voldoen. We constateren een duidelijk tekort aan een professioneel klusbedrijf dat niet alleen hoogwaardige resultaten levert, maar ook aandacht besteedt aan veiligheid, klanttevredenheid, en een breed scala aan diensten. We zijn vastbesloten om een klusbedrijf te vestigen dat aan deze eisen voldoet. Met onze visie op duurzaamheid, betrouwbaarheid, en vakmanschap streven we ernaar om een onmisbare schakel te worden in het voorzien in de uiteenlopende klusbehoeften van onze gemeenschap.

Ons klusbedrijf is gespecialiseerd in het leveren van hoogwaardige en betrouwbare klusdiensten voor zowel particuliere als zakelijke klanten. Gevestigd op een centrale locatie, legt het bedrijf de nadruk op een moderne en professionele uitstraling. Klanten kunnen bij ons terecht voor een breed scala aan klusdiensten, variërend van kleine reparaties tot uitgebreide renovaties, met de flexibiliteit om zowel geplande afspraken als spoedopdrachten aan te nemen.

Bij ons klusbedrijf staat de kwaliteit van het werk en de tevredenheid van onze klanten centraal. Om dit te waarborgen, werken wij uitsluitend met ervaren en vakbekwame klusprofessionals, en maken we gebruik van hoogwaardige materialen en gereedschappen. Daarnaast hechten wij veel waarde aan veiligheid op de werkplek en zorgen we ervoor dat onze projectlocaties altijd ordelijk en schoon zijn.

Met een divers dienstenaanbod streven wij ernaar om aan de uiteenlopende behoeften van onze klanten te voldoen. Naast het leveren van klusdiensten bieden wij ook advies, schattingen en op maat gemaakte oplossingen. Het klusbedrijf streeft naar een constante groei van het klantenbestand en een positieve reputatie in de regio. Wij zijn ervan overtuigd dat dit bereikt kan worden door uitmuntend vakmanschap te leveren, excellente klantenservice te bieden en voortdurend op de hoogte te blijven van innovaties en ontwikkelingen in de klusindustrie.

In het bovenstaande voorbeeld hebben we al een voorproefje gekregen van het belang van bedrijfsdoelen, maar laten we nu dieper ingaan op hoe je bedrijfsdoelstellingen kunt bepalen.

Het formuleren van een doel voor je bedrijf in je ondernemingsplan vereist eerst een moment van reflectie over wat je precies wilt bereiken. Hier zijn enkele suggesties om je op weg te helpen:

1. Definieer een duidelijke missie: Het begint allemaal met het beschrijven van wat je bedrijf doet en waarom het bestaat. Jouw bedrijfsmissie dient als de kern van je activiteiten en kan je helpen bij het vormgeven van je doelstellingen.

2. Maak doelen specifiek: Maak je doelen meetbaar en specifiek. Bijvoorbeeld, in plaats van te zeggen "We willen groeien," zou je kunnen zeggen: "We streven ernaar om binnen twee jaar 50 klanten aan te trekken." Deze duidelijke doelen fungeren als concrete meetpunten op je pad naar succes.

3. Haalbaarheid is belangrijk: Zorg ervoor dat je doelen realistisch zijn en binnen de gestelde tijd haalbaar. Terwijl dromen belangrijk zijn,