

Hoe maak ik een ondernemingsplan?

Met je businessplan/ondernemingsplan moet je een bank of investeerder overtuigen van de levensvatbaarheid van jouw eigen bedrijf. Wat van belang is voor jouw onderneming dien je op te nemen in je business plan.

Hoe en wat voor een gedegen ondernemingsplan?

Introductie

1. Naam en juridische vorm van je onderneming
2. Vestigingsplaats
3. De behoefte waarin je bedrijf voorziet
4. Je doelen: wat wil je realiseren?
5. Hoe wil je dit realiseren?
6. Succesfactoren, waarom zal jouw bedrijf succesvol zijn?
7. Waarom leg je het plan aan de ontvanger voor? Voor krediet, advies, of kapitaalsverhoging?
8. Financiële vooruitzichten: wat is de verwachte omzet, winst, kasstroom en rendement?
9. Financiële middelen: Welke financiële middelen zijn er nodig voor investeringen, bedrijfskapitaal en aanloopverliezen?
10. Hoe hoog ligt het verwachte marktaandeel en wat is het marktsegment waar je je op richt?
11. Wanneer verwacht je kunt starten?

Inhoudsopgave

Beschrijving van je onderneming

12. Datum van oprichting van je onderneming
13. Juridische vorm van je onderneming
14. Handelsregister- en BTW-nummer
15. Autonomie en onafhankelijkheid van je onderneming (verwijs naar de statuten en jaarverslagen in de bijlage)
16. Identiteit van de oprichters en een beschrijving van het aandeelhouderschap sinds oprichting tot aan nu.
17. Achtergrond van het dagelijks bestuur van je onderneming (verwijs naar C.V. in de bijlage)
18. Mijlpalen en belangrijke fases in de ontwikkeling van je onderneming
19. Overzicht van de producten en diensten die je nu al aanbied. Noem ook de afzetgebieden.
20. (Verwachte) omzetcijfers en het balanstotaal, laat zien welk resultaat je

verwacht of wat het resultaat van je onderneming de afgelopen jaren was.
21. Personeelsstructuur en de sterkte van je personeel.

Ondernemingsdoelstellingen

Voorstelling van het nieuwe product of de nieuwe dienst

22. Een omschrijving waarin je de sterke en zwakke punten van bestaande, vergelijkbare producten toelicht.
23. De kenmerken van het nieuwe product of de nieuwe dienst en leg uit waarin het vernieuwende karakter ligt.
24. Licht toe aan welke behoefte van de gebruiker het nieuwe product of de nieuwe dienst voldoet.

Marktanalyse en marketing

Bedrijfstak

25. Tot welke bedrijfstak behoort mijn onderneming?
26. Hoe groot is de bedrijfstak nu?
27. Welke zijn de belangrijkste karakteristieken ervan?
28. Wie zijn je belangrijkste klanten en is hierin een verloop merkbaar?
29. Wat zijn de voornaamste toepassingen van je product of dienst?
30. Wat zijn de trends in je bedrijfstak?

Doelmarkten

31. Wat is de aard van bestaande en potentiële klanten en wat is hun marktgedrag?
32. Welke marktsegmenten ga je betreden?
33. Wat is de winstgevendheid van je product of dienst?

Concurrenten

34. Hoe groot is je huidig marktaandeel? Hoe stabiel en geconcentreerd is dit marktaandeel? Is er een trend in de evolutie ervan?
35. In welk Levenscyclusstadium bevinden de belangrijkste producten zich? Hoe evolueren hun prijzen en marges?
36. Wie zijn de concurrenten voor je nieuwe project?
37. Hoe doorstaat je onderneming de vergelijking met de concurrenten?
38. Met welke concurrentie heeft elke productlijn of dienst te kampen?
39. Kan je product of dienst zich meten met andere producten of dienstverleners?
40. Zal de concurrentie je proberen van de markt te dringen?
41. Is er een marktleider of trendsetter in de sector?

Klanten

42. Wie zijn je toekomstige klanten?
43. Wat heb je ze laten zien?
44. Wat waren hun reacties?

Marketing

45. Wat is je marketingstrategie?
46. Via welke kanalen denk je het product of de dienst te leveren?
47. Wat ga je doen ter promotie van je product?

Onderzoek en Ontwikkeling

48. In welk stadium bevindt de technologie van mijn bedrijf zich?
49. Zijn er voldoende maatregelen genomen voor de juridische bescherming van de technologie zoals octrooien, auteursrechten en know-how-overeenkomsten? Hoe doeltreffend zijn de octrooien?
50. Zijn er ondernemingen met een verder gevorderde technologie en zo ja, worden er inspanningen geleverd om minstens op hetzelfde niveau te geraken en zo mogelijk de concurrentie steeds een stap voor te blijven?
51. Bestaan er bijkomende mogelijkheden ter bescherming van je technologieën door bijvoorbeeld productiesnelheid of geheimhouding van de productspecificiteit?
52. Worden er nieuwe technologieën ontwikkeld die toepasbaar zullen zijn binnen korte termijn en zijn er factoren die hun ontwikkeling of toepassing in de weg staan?
53. Wat zijn de voornaamste onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten en de hieraan verbonden risico's?
54. Is er bijzondere wet en regelgeving van toepassing op de producten en technologieën?

Technische haalbaarheid

55. Welke onderdelen kun je binnen je bedrijf zelf afhandelen, en wat moet je uitbesteden?
56. Is er een schaalvoordeel, waarbij je de kosten kunt drukken door productie op grote schaal?
57. Kan je de administratie samen met andere bedrijfstakken organiseren?
58. Kun je met de huidige infrastructuur verder werken of zul je moeten uitbreiden?
59. Welke investeringen moet je doen om de juiste productiecapaciteit te bereiken?
60. Welk tijdsschema houdt je aan?
61. Hoe afhankelijk is de onderneming van externe factoren, zoals de bevoorrading van grondstoffen, onder aanneming of toelevering en zijn hiervoor back-up voorzien?

Organogram

Netwerk

62. Wie zijn je partners
63. Wie zijn je leveranciers
64. Welke coalities ga je aan of ben je aangegaan?

Personeel

65. Hoeveel mensen heb je nodig?
66. Welke kwalificaties moeten deze hebben?
67. Welke vergoedingen krijgen deze mensen?

Financiële planning

68. Raming van de investeringen
69. Raming van het bedrijfskapitaal
70. Raming van de kasstroom
71. Bepaling van de te financieren behoefte
72. Bepaling van de aangepaste financieringsmiddelen
73. Evaluatie van de rendabiliteit

Bijlagen

74. Statuten van de onderneming
75. Technische gegevens over producten
76. Technologie en productie
77. Marktstudie
78. Marketingplan
79. Organogram (schematisch voorgesteld)
80. Curriculum vitae van het management
81. Referentievermelding
82. Informatie over overeenkomsten met aanbieders
83. Jaarrekeningen van de laatste (vijf) jaren
84. Verslag van externe specialisten over de financiële vooruitzichten
85. Individuele personeelsinformatie met salariering
86. Buitenlandse referenties