

Toelichtingsnota ondernemingsplan

Om doordacht en goed voorbereid van start te gaan is een ondernemings- of businessplan essentieel. Risico's inschatten, onaangename verrassingen vermijden, potentiële kansen nagaan, evoluties opvolgen,... het zijn stuk voor stuk belangrijke aspecten die uw tijd voor de aanvang van uw onderneming zeker verdienen. Daarom vragen wij u ook, naast het wettelijk vereiste financieel plan, ons een degelijk ondernemings- of businessplan over te maken met de volgende inhoud:

1. Personalia:

Curriculum vitae van de zaakvoerder(s) of bestuurder(s).

2. Projectvoorstelling (SWOT-analyse):

De projectvoorstelling is een beknopte versie van de doelstelling van de onderneming. M.a.w. een tekst waarin u uiteenzet wat u wil bereiken en hoe u het wil bereiken (persoonlijke troeven, kennis, ervaring, vernieuwend concept, ...).

3. Marktanalyse:

In de marktanalyse wordt nagegaan of er genoeg interesse is in een bepaald product of men gaat na op welke doelgroep men zich moet richten en de concurrenten worden bestudeerd en potentiële leveranciers worden onderzocht. M.a.w. wie zijn de directe en indirecte concurrenten van de onderneming en waar bevinden deze zich? Wie zijn de potentiële klanten van de onderneming en van waar komen deze? Wie zijn uw leveranciers (Belgische en/of buitenlandse leveranciers)?

4. Marketingplan:

In het marketingplan wordt aangegeven hoe u uw product of dienst naar de klant zal brengen. Wat zijn de belangrijkste producteigenschappen? Welke prijs kan er gevraagd worden voor het product (welke marge en/of commissie verwacht u)? Via welke communicatiekanalen en met welke communicatiemiddelen zal het product bekendgemaakt worden (website, facebook, twitter, mailing, brochures, flyers,...)? Gaat u zich aansluiten bij één of meerdere samenwerkingsverbanden/verenigingen?

5. Organisatieplan:

Het organisatieplan is de beschrijving van de vestigingsplaats van de onderneming.

- Is er veel passage in de buurt en in de richting van uw zaak?
- Is uw zaak te bereiken binnen een aanvaardbare tijd van verplaatsing?
- Zijn er (vrije) parkeerplaatsen beschikbaar?
- Is het pand geschikt voor de uit te oefenen activiteit?
- Zijn er mogelijkheden voor uitbreiding? Bent u van plan bijkantoren op te richten?
- Hoeveel personeel gaat u in het kantoor tewerkstellen en binnen welk regime?

6. Financieel plan:

Het financieel plan is de cijfermatige weergave van de doelstellingen van de onderneming. Het financieel plan dient te bestaan uit de volgende onderdelen:

- Omzetprognose: Een cruciaal element in de budgettering vormt de projectie van de omzet. De verkoopprognose en het verkoopbudget vormen samen immers de basis voor de meeste andere budgetten.
- Investeringsplan: In het investeringsplan dient een overzicht te geven van wat u nodig heeft om de onderneming te kunnen beginnen en wat dat kost. Begroot niet te krap en houd rekening met onverwachte uitgaven. Houd bij de investering dus niet enkel rekening met de kosten van aanschaf van zaken om te kunnen ondernemen, maar ook met het geld om te kunnen leven deze periode. De investeringsbegroting dient te worden onderverdeeld in vaste activa en vlottende activa.
- Financieringsplan: In het financieringsplan geeft u aan hoe u al deze investeringen wilt financieren. Welke investeringen worden gefinancierd met eigen vermogen (gelieve de herkomst van de bedragen te specificeren) en welke met vreemd vermogen (gelieve de naam van de zakelijke financiers - leverancier en/of bank - te vermelden, alsmede de al dan niet aangevraagde/bekomen kredietlijnen).
- Liquiditeitsplan: In het liquiditeitsplan toont u via een begroting aan of er iedere maand voldoende geld op de bank staat. Inkomsten en uitgaven kunnen gedurende het jaar sterk wisselen (door een vakantieperiode, Btw-afdracht, klanten die laat betalen, enz.). In een liquiditeitsplan staan de ontvangsten en betalingen in een bepaalde periode, bijvoorbeeld per maand of kwartaal.

Ref. 21.088/440 printed dd 18/02/2021