

Het schrijven van een ondernemingsplan

Misschien wel de grootste uitdaging voor een startende ondernemer of ZZP'er: het schrijven van een ondernemingsplan! Om je een handje te helpen, hebben wij een opsomming gemaakt van de onderdelen die terug moeten komen in jouw plan.

Eerst wat algemene richtlijnen voor het schrijven:

- Een goed plan is kort maar krachtig. Het moet volledig zijn, maar niet onnodig lang.
- Vermijd loze kreten, "mode-woorden" en vage beloftes die je niet waar kan maken. Wees reëel!
- Schrijf duidelijk, simpel en vooral overtuigend!

Inleiding

Misschien wel het belangrijkste onderdeel van het hele plan! Als deze niet pakkend geschreven en overtuigend is, bestaat de kans dat de rest niet eens gelezen wordt. De inleiding is eigenlijk de samenvatting van je hele plan en kan je dus ook als laatste schrijven. In de inleiding moet je je plan niet beschrijven, maar verkopen. Hier moet passie uit spreken, het moet mensen prikkelen om verder te lezen!

1. De belofte

De belofte (of het bedrijfsdoel) moet de lezer aanspreken, het moet een krachtig statement zijn. Over het algemeen bestaat zo'n statement uit een unieke oplossing die jij bedacht hebt voor een groot probleem. Probeer je bedrijfsdoel te omschrijven in één heldere zin. Leg vervolgens kort uit hoe alles in elkaar steekt. Je hoeft hier verder nog niet uit te wijden over het hoe en waarom, de uitgebreide uitleg komt in latere onderdelen aan bod.

2. Het probleem

In dit onderdeel beschrijf je de huidige situatie waarin er dus een "probleem" of een gat in de markt is. Bijvoorbeeld de stijgende kosten van materialen (die jij goedkoper kan leveren) of het gebrek aan privé-les in de regio. Tegen welke problemen lopen jouw toekomstige klanten nu aan? Hoe gaan zij hier op dit moment mee om? Bij voorkeur moet je dit verhaal kunnen ondersteunen met de juiste statistische gegevens, bijvoorbeeld van het CBS of de gemeente.

3. De oplossing

Hier omschrijf je jouw geniale oplossing voor bovenstaand probleem. Wat ga jij precies aanbieden? Voor wie? En waarom is dit dé oplossing voor het probleem? Is dit financieel haalbaar? Zorg ervoor dat je helder en concreet schrijft en ga mogelijke obstakels niet uit de weg. De lezer is vaak net zo goed (zo niet beter) op de hoogte van mogelijke knelpunten; geef daarom liever kort aan welke problemen je zou kunnen tegenkomen en hoe je verwacht die te kunnen omzeilen of oplossen.

4. De kans

Waarom is juist nu het beste moment om dit bedrijf te starten? Is er een groeiende markt? Is de doelgroep recent ontstaan? Hier moet je de lezer ervan overtuigen dat juist nu een uitstekend moment is om het bedrijf op te richten. Onderbouw het verhaal liefst weer met cijfers over de ontwikkelingen van de laatste jaren in de branche en de regio. Je kan hier ook persoonlijke elementen naar voren laten komen, bijvoorbeeld bij een overname in de familiesfeer.

5. De markt / concurrentie

Geen ondernemingsplan is compleet zonder een marktonderzoek. Concurrenten zijn er altijd. Zelfs als je een compleet nieuw product hebt ontwikkeld, dan concurreer je met de huidige situatie. Het is daarom van groot belang dat je weet hoe de markt in elkaar zit en op de hoogte bent van de laatste ontwikkelingen.

Beschrijf de gevestigde bedrijven in jouw branche en regio. Geef bij iedere concurrent kort aan wat jij anders (en beter) gaat doen. Denk goed na wat jouw échte concurrentie voordeel is. Waarom zouden klanten voor jou kiezen? Wat maakt jou uniek? Overtuig de lezer (en jezelf) ervan dat jij onderscheidend vermogen hebt!

6. Het plan

In dit onderdeel doe je het hele plan uit de doeken. Wat is je doel? Hoe wordt het product gemaakt? Wat gaat het kosten en wat is inbegrepen bij de prijs? Als je zelf een product gaat maken, beschrijf dan hier het hele productieproces. Als je een dienst gaat leveren, maak dan duidelijk wat die dienst precies inhoud.

Omdat dit onderdeel nogal veelomvattend is, kan het handig zijn het te omschrijven aan de hand van de 5 P's:

- Product
- Prijs
- Plaats
- Promotie
- Personeel

Vermeld ook welke rechtsvorm je kiest voor de onderneming en of er eventueel vergunningen, verzekeringen of andere verplichtingen zijn waaraan je moet voldoen.

7. Financiële gegevens

Tot slot mogen de financiële gegevens natuurlijk niet ontbreken in het ondernemingsplan. Hierbij moet je denken aan het maken van een realistische inschatting de omzet, de kasstroom, een winst-en-verliesrekening, de balans en wat je een potentiële investeerder op financieel gebied te bieden hebt. Uiteraard zullen we dit onderdeel samen opstellen en kunnen we je ook helpen bij de uitwerking van de rest van het plan.

Bijlagen

In de bijlage kan je nog je persoonlijke gegevens / cv opnemen en eventuele aanvullende stukken.

Ten slotte is het belangrijk om te bedenken dat de eerste indruk cruciaal is. Zorg dus dat je plan netjes opgemaakt is, geen taalfouten bevat, een pakkende inleiding heeft en vergeet ook niet om aandacht te besteden aan het begeleidende mailtje of telefoontje!

Succes!