

Hoe stel ik een ondernemingsplan (businessplan) op?

Jouw businessplan, ook wel ondernemingsplan genoemd, is je houvast voor het opzetten van je onderneming. Door gegevens en verwachtingen op een rij te zetten, kun je goed inschatten of jouw plan haalbaar is.

Maak je plan waar

[Financiers](#) besluiten op basis van je businessplan of ze je een lening willen verschaffen of niet. Natuurlijk speelt je presentatie en persoonlijkheid ook een hele belangrijke rol. Jij moet het uiteindelijk gaan waarmaken. Een businesspartner kan wenselijk zijn.

Opbouw van het businessplan

Een businessplan is voor elk bedrijf anders, maar er zijn een aantal onderdelen die in elk ondernemersplan opgenomen moeten worden. Voor verdere uitwerking wat er in de onderdelen zelf moet komen, ga je naar [de checklist voor businessplan](#).

- Introductie
De introductie is de eerste kennismaking met jouw businessplan voor externe analisten. Als dit niet voldoende overtuigend is, is de kans groot dat de rest van het plan ook niet gelezen wordt. Het is een beknopte beschrijving van het project. Het verstandigst is dan ook om dit gedeelte als laatst te schrijven, wanneer je alle onderdelen goed hebt uitgewerkt. Probeer deze informatie beknopt en binnen één a4-tje te houden, zonder duidelijkheid te verliezen. De punten die je in elk geval in de introductie moet opnemen vind je terug in de [checklist](#).
- Inhoudsopgave
Zorg dat je een duidelijke inhoudsopgave maakt zodat de lezer gemakkelijk onderwerpen kan opzoeken in het document. Wees niet te gedetailleerd, dan gaat het overzicht weer verloren.
- De onderneming voorstellen
De lezers van je ondernemersplan moeten weten met wat voor onderneming ze te maken hebben. Het is dus van belang om je onderneming kort voor te stellen. Punten waar je op moet letten zijn opgenomen in de [checklist](#).

- Ondernemingsdoelstellingen

Vertel hier je brede, algemene doelstellingen en je missie. Wees ambitieus maar ook realistisch. Je objectieven moeten gebaseerd zijn op marktstudies en op de plaats die je in de markt wil innemen. Formuleer je doelstellingen volgens de SMART methode:

- o Specifiek
- o Meetbaar
- o Aceptabel
- o Realistisch
- o Tijdgebonden

Door je doelstellingen zo te formuleren is de kans groter dat je ze in de praktijk ook realiseert.

- Voorstelling van het nieuwe product of de nieuwe dienst

Beschrijf je nieuwe product of nieuwe dienst goed en kernachtig. Let ook op de ontwikkeling, lancering en commercialisering. Zorg ervoor dat je beschrijving begrijpelijk is voor iedereen, dus ook voor mensen zonder voorkennis. Als het product in het buitenland al op de markt gebracht is, kan het verstandig zijn hierover referenties op te nemen in de bijlage. In de [checklist](#) kun je zien wat er in ieder geval moet worden opgenomen in deze voorstelling.

- Marktanalyse en marketing

Beschrijf hier de bedrijfstak van je onderneming, je [doelmarkten](#), concurrentiepositie, [toekomstige klanten](#) en je marketingstrategie. Ga naar de [checklist](#) om te kijken welke vragen je hierover moet beantwoorden.

- Onderzoek en Ontwikkeling

Ga in op onderzoek en ontwikkeling binnen je bedrijf. Leg uit hoe het staat met de kennis binnen het bedrijf en welke beschermingsvormen je hebt toegepast. Kijk op de [checklist](#) waar je allemaal op in moet gaan.

- Technische haalbaarheid

Behandel de technische haalbaarheid van het plan. Maak een grafisch overzicht van het productieproces en behandel hier elke fase van. Punten waar je op moet letten, worden genoemd in de [checklist](#).

- Organogram

Een goed geschreven businessplan is de eerste stap richting het succes van een project, maar vrijwel net zo belangrijk zijn de mensen die het uitvoeren. Stel een [organogram](#) op waarin een taakverdeling van de verschillende afdelingen en de verantwoordelijke medewerkers worden genoemd. Je kunt van deze mensen ook een C.V. in de bijlage voegen.

- Netwerk

Geef een beschrijving van je netwerk. Kijk in de [checklist](#) waar je allemaal op moet letten.

- Personeel

Geef een beschrijving van je [personeel](#) en wat je nodig hebt om je project ten uitvoer te brengen. In de [checklist](#) staat beschreven waar je rekening mee moet houden.

- Financiële Planning

In de financiële planning vertaal je alle bovenstaande punten in geld. Meestal voor een periode van drie jaar. Deze planning geeft potentiële

kapitaalverschaffers inzicht in het verdere verloop van het project. De punten die je in je planning moet behandelen, worden genoemd in de [checklist](#).

- **Bijlagen**

Als laatste voeg je de bijlagen bij. Het businessplan moet enkel de hoofdlijnen van het project behandelen. Details moeten in bijlagen worden opgenomen. In de [checklist](#) vind je de zaken die in de bijlage thuis horen.

Grotere kans op financiering

In de praktijk krijg je eerder financiering voor je businessplan als dit gecheckt is door een onafhankelijke deskundige. Dat kan via de MKB Servicedesk.

Whitepaper

Meer weten over het maken van een ijzersterk ondernemingsplan? [Download ons whitepaper 'Financiering: Hoe maak ik een ondernemingsplan?'](#)