

Inhoud

Ander achtergrondplaatje?   
1. Selecteer de achtergrond

2. Rechtermuisknop -> afbeelding wijzigen

Logo hier

Ondernemingsplan



[1. Samenvatting 4](#_Toc466540088)

[2. De ondernemer 5](#_Toc466540089)

[2.1 Persoonlijke gegevens 5](#_Toc466540090)

[2.2 Persoonlijke motieven 6](#_Toc466540091)

[2.3 Persoonlijke kwaliteiten 6](#_Toc466540092)

[2.4 Persoonlijke ambities 7](#_Toc466540093)

[3. De onderneming 8](#_Toc466540094)

[3.1 Bedrijfsgegevens 8](#_Toc466540095)

[3.2 Het idee 9](#_Toc466540096)

[3.3 Stand van zaken 9](#_Toc466540097)

[4. De markt 10](#_Toc466540098)

[4.1 De markt in beeld 10](#_Toc466540099)

[4.2 De doelgroep 10](#_Toc466540100)

[4.3 Concurrentie 11](#_Toc466540101)

[4.4 Bedrijf en product in de markt (SWOT-analyse) 11](#_Toc466540102)

[5. Marketingplan 12](#_Toc466540103)

[5.1 Product/Dienst 12](#_Toc466540104)

[5.2 Prijs 12](#_Toc466540105)

[5.3 Plaats 12](#_Toc466540106)

[5.4 Promotie 12](#_Toc466540107)

[5.5 Personeel en samenwerken 13](#_Toc466540108)

[6. Financieel plan 14](#_Toc466540109)

[6.1 Verdienmodel 14](#_Toc466540110)

[6.2 Investeringsbegroting 15](#_Toc466540111)

[6.3 Financieringsbegroting 16](#_Toc466540112)

[6.4 Exploitatiebegroting 17](#_Toc466540113)

[6.5 Liquiditeitsbegroting 18](#_Toc466540114)

[6.6 Begroting privé-uitgaven 19](#_Toc466540115)

[7. Algemene/juridische zaken 21](#_Toc466540116)

# 



# 1. Samenvatting

Vat hier je plannen samen in 1 á 2 A4’tjes. Een goede samenvatting toont aan dat je je doelstellingen helder voor ogen hebt en dat je hoofdzaken van bijzaken kunt scheiden.



# 2. De ondernemer

Wie is de man of vrouw áchter dit bedrijf? Beantwoord deze vraag met belangrijke informatie over jezelf. Zo zijn contactgegevens, opleiding en werkervaring relevant. Daarnaast geven je persoonlijke motieven, kwaliteiten en ambities goed weer wat voor ondernemer je bent. Ken je sterke en minder sterke kanten en laat zien hoe je daarmee omgaat.

2.1 Persoonlijke gegevens

|  |  |
| --- | --- |
| Naam: | vul hier je naam in *(bijvoorbeeld Jan Jansen)* |
| Geslacht: | man/vrouw *(haal weg wat niet toepassing is)* |
| Adres: | vul hier je adres in *(bijvoorbeeld Voorbeeldstraat 123b)* |
| Postcode: | vul hier je postcode in *(bijvoorbeeld 1234AB)* |
| Woonplaats: | vul hier je woonplaats in *(bijvoorbeeld Amsterdam)* |
| Telefoon: | vul hier je telefoonnummer in *(bijvoorbeeld 010–1234567)* |
| Mobiel: | vul hier je mobiele telefoonnummer in *(bijvoorbeeld 06-12345678)* |
| E-mail: | vul hier je e-mail adres in *(bijvoorbeeld voorbeeld@voorbeeld.nl)* |
| Geboortedatum: | dd-mm-jjjj *(bijvoorbeeld 12-12-2016)* |
| Nationaliteit: | vul hier je nationaliteit in *(bijvoorbeeld Nederlandse)* |
| Burgerlijke staat: | Gehuwd of geregistreerd partnerschap/ongehuwd/gescheiden/verweduwd  *(haal weg wat niet van toepassing is )* |
| Kinderen: | ja/nee *(haal weg wat niet van toepassing is)* |

Beschrijf je opleiding(en):  
Vul hier je opleidingen in  
*(bijvoorbeeld HBO Schoolnaam naam opleiding)*

Beschrijf je werkervaring:

Vul hier je werkervaring in  
*(bijvoorbeeld naam bedrijf, functie, looptijd)*

Benoem hier nog eventuele bijzonderheden met betrekking tot je ervaring:

Vul hier eventuele bijzonderheden in die je niet kwijt kon in de andere velden.  
*(bijvoorbeeld naam bedrijf, functie, looptijd)*

2.2 Persoonlijke motieven

Hier beschrijf je waarom je juist nú voor jezelf begint. Benoem daarbij niet alleen de kracht van het product of de dienst, maar geef een persoonlijke motivatie. Waarom geloof je hierin? Wellicht ten overvloede, maar wees altijd open en eerlijk over je beweegredenen.



2.3 Persoonlijke kwaliteiten

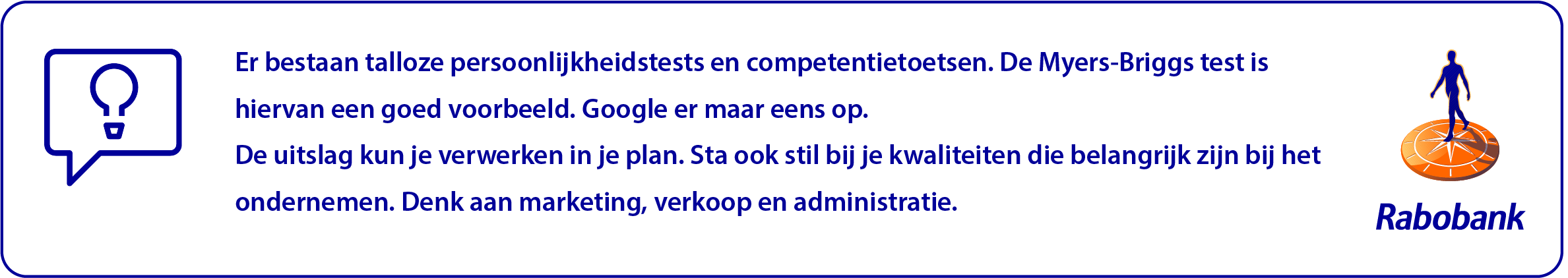
Bij dit onderdeel zet je je voornaamste sterke en zwakke punten uiteen. Wees ook eerlijk over je mindere kanten: een ondernemer die zichzelf goed kent, kan zijn zwakke punten verbeteren of deze eigenschappen leren compenseren.



|  |  |
| --- | --- |
| Sterke punten | Zwakke punten |
| Innovatief/ondernemend | Introvert, verlegen |
| Analytisch | Soms overgeconcentreerd |
| Onafhankelijk | Kan zachtaardig overkomen |
| Georganiseerd |  |
| Behulpzaam |  |

2.4 Persoonlijke ambities

Hier vertel je wat je met je onderneming wilt bereiken. Wat zijn precies je ambities op zakelijk of privégebied?



# 3. De onderneming

Dit hoofdstuk gaat dieper in op je bedrijfsplannen én maakt melding van relevante ontwikkelingen in je branche. Als starter moet je ook veel regelen. Denk aan de KvK-inschrijving, het opzetten van een administratie, een zakelijke rekening openen, het afsluiten van verzekeringen en het aanvragen van vergunningen.

3.1 Bedrijfsgegevens

|  |  |
| --- | --- |
| **Handelsnaam:** | vul hier je handelsnaam in |
| **KvK-nummer:** | vul hier je KvK-nummer in |
| **Rechtsvorm:** | vul hier je rechtsvorm in |
| **Administratiekantoor:** | ja/nee *(haal weg wat niet van toepassing is)* |
| **Tarief omzetbelasting:** | 21% / 6% / 0% / vrijgesteld *(haal weg wat niet van toepassing is)* |
| **Frequentie Ozb:** | week / maand / jaar *(haal weg wat niet van toepassing is)* |
| **Btw-nummer:** | vul hier je btw-nummer in |

**Leveringsvoorwaarden:**

Omschrijf hier je leveringsvoorwaarden

**Vergunningen:**

Omschrijf hier je vergunningen

**Subsidies:**

Omschrijf hier je subsidies

**WBSO:**

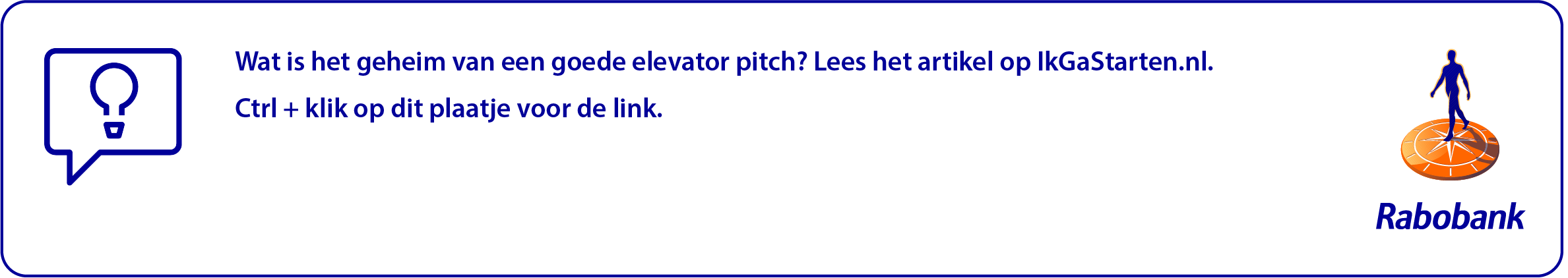
Omschrijf hier je WBSO indien van toepassing

**Verzekeringen:**

Omschrijf hier welke verzekeringen je nodig hebt

3.2 Het idee

Beschrijf tot in de kern het idee en geef aan met welke middelen je je doelen wilt bereiken. Zie dit gedeelte van het plan als een soort ‘elevator pitch’, waarin je je passie, inspiratie en ambitie benadrukt. Omschrijf je plannen zo dat anderen zin krijgen om mee te doen.



3.3 Stand van zaken

Veel starters hebben voorafgaand aan het schrijven van hun plan al veel voorwerk gedaan, zoals het onderzoeken van bedrijfslocaties, de fiscale mogelijkheden of het claimen van een domeinnaam. In deze paragraaf vermeld je de actuele stand van zaken en geef je aan welke stappen je nog moet zetten.

# 4. De markt

Dit hoofdstuk staat in het teken van marktontwikkelingen. Hier beschrijf je de afzetmarkt, doelgroep en het concurrentieveld. Daarnaast maak je een inschatting of je product/dienst voldoende potentie heeft om de (lokale) markt te veroveren.



4.1 De markt in beeld

Deze paragraaf gaat over relevante ontwikkelingen in je branche. Vertel iets over de marktomvang (lokaal, landelijk en/of internationaal), gesignaleerde trends en vermeld eventuele plannen van de overheid. Breng deze informatie zo concreet mogelijk in kaart. Staaf het met cijfers en noem betrouwbare bronnen.



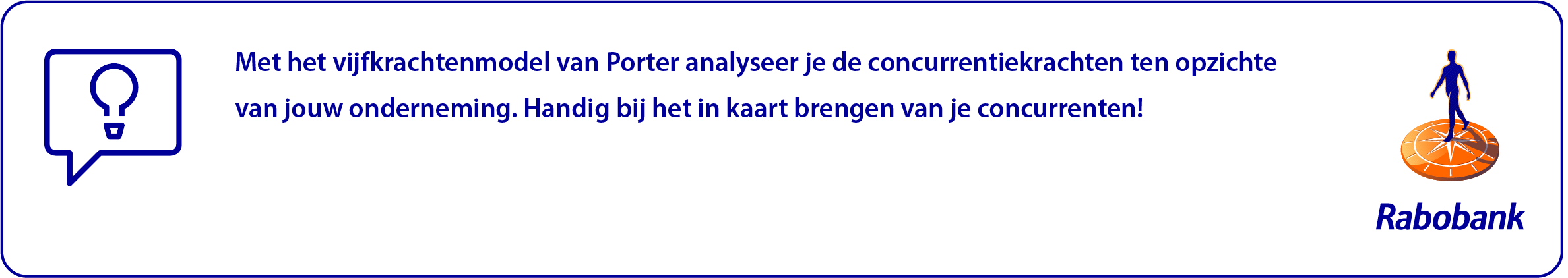
4.2 De doelgroep

‘Wie zijn mijn potentiële klanten en hoe ga ik deze groep aan mijn bedrijf binden?’ is een vraag die iedere ondernemer voor zichzelf moet kunnen beantwoorden. Het is dan ook de bedoeling dat je in deze paragraaf de beoogde doelgroep van je bedrijf zo helder mogelijk definieert.



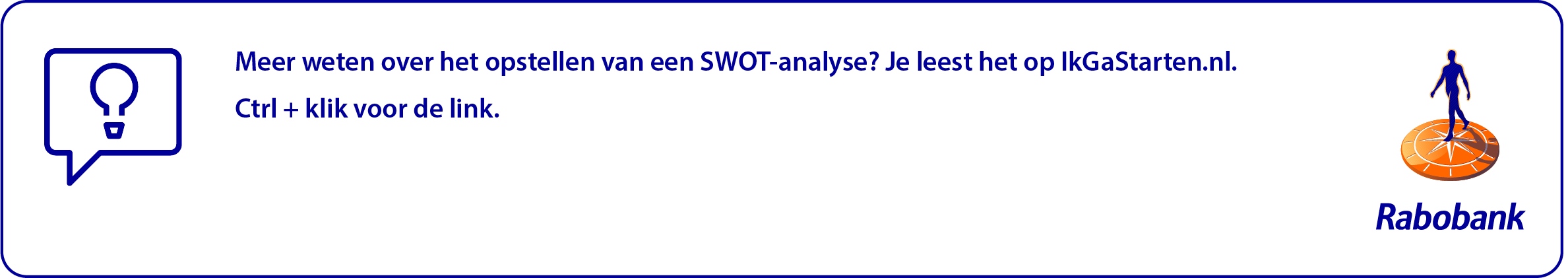
4.3 Concurrentie

Echt unieke producten en diensten zijn zeldzaam, dus aan concurrerende partijen ontkom je meestal niet. Een goed plan bevat daarom altijd een concurrentieanalyse. Het complete overzicht kun je (eventueel als bijlage) aan het plan toevoegen. In dat geval vermeld je in deze paragraaf alleen een samenvatting van het onderzoek.



4.4 Bedrijf en product in de markt (SWOT-analyse)

Met een SWOT-analyse maak je kansen en risico’s inzichtelijk door de S (strengths),W (weaknesses),   
O (opportunities) en T (threats) te analyseren. Zo kun je een goede inschatting maken of een product (of dienst) de potentie heeft om de (lokale) markt te veroveren. Daarnaast attendeert een volwaardige SWOT-analyse je op zaken die je anders wellicht over het hoofd had gezien.



|  |  |
| --- | --- |
| **Sterktes (intern)** | **Zwaktes (intern)** |
| * Kennis van duurzaam inkopen bij overheidsinstanties * Ervaring met bestaande klanten * Uitgebreid netwerk * Unieke inkoopscan | * Nog geen gerenommeerde naam * De inkoopscan is in ontwikkeling * Het bedrijf draait op mijn expertise * Bij ziekte kan niemand mij vervangen * Als zzp’er ben ik kwetsbaarder dan het mkb |
| **Kansen (extern)** | **Bedreigingen (extern)** |
| * Meer focus op duurzaamheid (hogere eisen wet- en regelgeving) * Vraag naar flexibiliteit in de hele keten * Expertise op duurzaam inkopen bij organisaties ontbreekt * Behoefte om inkoopprestaties te kwalificeren en kwantificeren | * Als de economie hapert, wordt de prijs belangrijker dan duurzaamheid * Voorbijgestreefd worden door concurrenten die ook een scan aan het ontwikkelen zijn * De toenemende automatisering van inkoopprocessen in het algemeen |

# 5. Marketingplan

Een marketingplan: je ontkomt er vaak niet aan bij het in de markt zetten van een product (of dienst). Een belangrijk onderdeel van een marketingplan is de marketingmix. Hiermee vertaal je je plannen naar een praktische aanpak. Want al heb je nog zo’n duidelijke visie: je wil uiteindelijk bereiken dat de klant bij jou komt en niet naar de concurrent gaat.



5.1 Product/Dienst

Nadat je eerder al de markt grondig in kaart hebt gebracht, ga je in dit deel dieper in op het product (of de dienst) dat je wil verkopen. Beschrijf hier zo concreet mogelijk waarom (en hoe) je de (lokale) markt hiermee gaat veroveren.

5.2 Prijs

Hier ga je in op de verkoopprijs van je product of dienst. Een gangbare methode om dit te bepalen, is door in te schatten wat klanten hiervoor zouden willen betalen, maar je kunt ook een concurrentievergelijking maken. Zorg in ieder geval voor een goede fundering van je prijsbepaling.



5.3 Plaats

Je zou denken dat ‘plaats’ redelijk voor zich spreekt, maar in de marketingmix wordt met ‘plaats’ eigenlijk vooral gedoeld op de distributiekanalen. Feitelijk draait het hierbij om alle factoren die van invloed zijn op de weg die het product aflegt van aanbieder naar afnemer. In deze paragraaf geef je dan ook antwoord op de vraag: hoe komt mijn product (of dienst) bij de klant?

5.4 Promotie

Op welke manier benader je potentiële klanten? En hoe breng je jezelf en het product onder de aandacht? Het succes van je onderneming hangt uiteindelijk vooral samen met je zichtbaarheid in de markt. Niet alleen de Prijs en het Product, maar ook de Promotie en Plaats spelen daarbij een rol. De afwegingen die je maakt, kunnen per beroepsgroep verschillen.

5.5 Personeel en samenwerken

Beginnende ondernemers in de dienstverlening gaan vaak van start zonder personeel. Maar hoe ga je als starter of zzp’er om met piekbelasting? Ga je dan samenwerken, huur je op flexibele basis mensen in of kies je er toch voor om personeel aan te nemen? Geef in deze paragraaf daarom aan wat je verwachtingen zijn op dit gebied.

# 

# 6. Financieel plan

Of je het bedrijfsplan nou alleen voor jezelf schrijft of hiermee ook investeerders wilt overtuigen: het is hoe dan ook van groot belang om je financiële situatie goed in kaart te brengen. Zo kom je minder snel voor verrassingen te staan. Ook investeerders zullen aandachtig kijken naar de cijfermatige onderbouwing van je bedrijf. Zorg er dus voor dat het financieel plan op deze pagina’s volledig is en licht de verschillende begrotingen in afzonderlijke paragrafen toe.



6.1 Verdienmodel

Beantwoord bij het opstellen van het verdienmodel de vraag hoe je geld gaat verdienen. Door (realistische) doelstellingen te formuleren en te denken in scenario’s, laat je zien hoe je inkomsten genereert. Deze informatie is niet alleen essentieel voor jezelf, maar ook voor potentiële investeerders.

**Hoeveel geld heb ik nodig om te starten?**

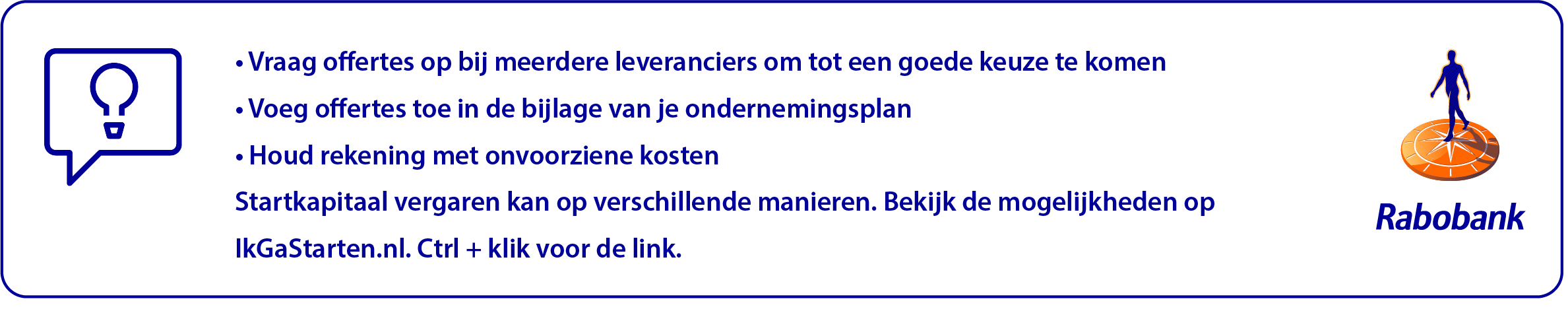
|  |  |
| --- | --- |
| **Jaar 1:** | vul hier het bedrag in |
| **Jaar 2:** | vul hier het bedrag in |
| **Jaar 3:** | vul hier het bedrag in |

*Voorbeeld:*

|  |  |
| --- | --- |
| **Onderdeel** | **Omzet in euro’s** |
| Innovatief/ondernemend | € 103.680 |
| Analytisch | € 0 |
| Doelstelling | € 103.680 |

6.2 Investeringsbegroting

Hoeveel geld heb je nodig om je plannen te realiseren? Weet dat sommige investeringen direct nodig zijn, terwijl andere bestedingen vaak nog even kunnen worden uitgesteld. In de investeringsbegroting ga je concreet in op het minimale bedrag dat nodig is om van start te kunnen gaan met je onderneming.

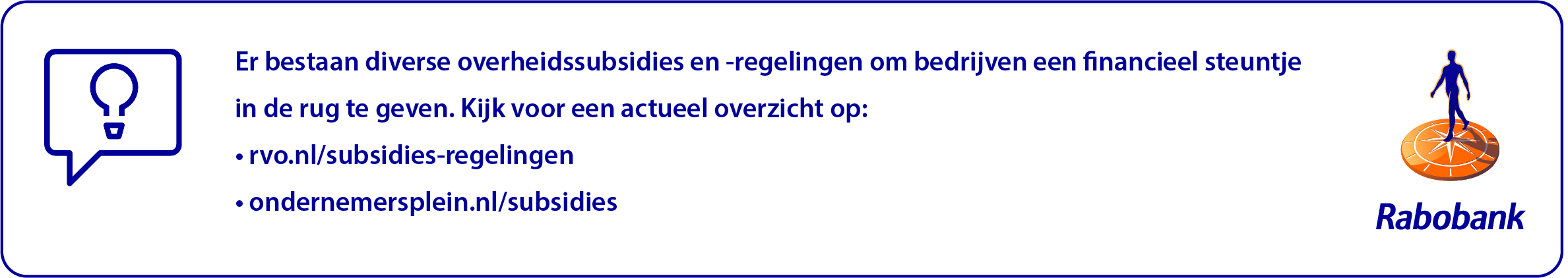


*Voorbeeld:*

|  |  |
| --- | --- |
| **Investeringsbehoefte (excl. btw)** |  |
| Computerapparatuur en software  (laptop, telefoon, factureringssoftware, printer) | € 4.000 |
| Software inkoopscan ‘Beter inkopen’  (ontwikkelingskosten € 10.000 + ontwerpkosten € 5.000 + aanschaf software € 10.000) | € 25.000 |
| Onvoorzien | € 4.000 |
| Totale investeringsbehoefte | € 33.000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Werkkapitaalbehoefte (excl. btw)** |  |
| Voorfinanciering btw  (omzetbelasting over investeringen) | € 6.600 |
| Debiteuren  (vordering op onbetaalde facturen) | € 6.000 |
| Kas, bank, giro (voorraad geld om mee te starten) | € 5.000 |
| Onvoorzien | € 5.000 |
| Totaal werkkapitaal | € 22.600 |
| Aanloopkosten  (o.a. advieskosten, huisstijl/visitekaartjes, website, marketing, inkoopscan, levensonderhoud) | € 30.000 |
| Totale investering | € 85.600 |

6.3 Financieringsbegroting  
De investeringsbegroting heb je inmiddels op papier staan, maar hoeveel geld heb je nodig om te starten en omzet te genereren? Oftewel: hoe ga je je bedrijf financieren? Wellicht ga je een deel van je spaargeld hiervoor gebruiken, kun je een bedrag lenen bij een familielid of heb je bepaalde bedrijfsmiddelen al in je bezit. In de financieringsbegroting leg je uit ‘hoe’ je de benodigde investeringen gaat financieren.



*Voorbeeld:*

|  |  |
| --- | --- |
| **Eigen vermogen** |  |
| Spaargeld | € 46.000 |
| Inbreng bedrijfsmiddelen  (computerapparatuur en software zijn reeds aangeschaft) | € 4.000 |
| Totaal eigen vermogen | € 50.000 |

*Voorbeeld:*

|  |  |
| --- | --- |
| **Vreemd vermogen** |  |
| Krediet van de bank of andere investeerder  (ontwikkelen inkoopscan + marketing & sales) | € 30.600 |
| Rekening courant bank  (computerapparatuur en software zijn reeds aangeschaft) | € 5.000 |
| Totaal vreemd vermogen | € 35.600 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Totale financiering** | **€ 85.600** |

6.4 Exploitatiebegroting

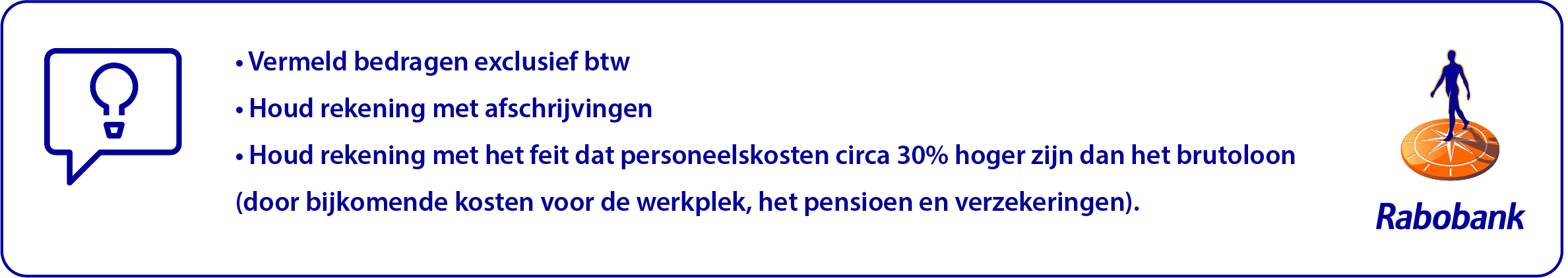
In de exploitatiebegroting maak je een berekening van de winst die je naar verwachting zult maken. Beschouw dit onderdeel als een grondige onderbouwing van je financiële plannen door antwoord te geven op de vraag: hoe zien de verwachte omzet, inkoop en kosten van je onderneming eruit?

*Voorbeeld:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kosten** | **Jaar 1** | **Jaar 2** | **Jaar 3** |
| Promotiekosten/Marketing  (website, advertenties, PR, social media) | € 8.000 | € 18.000 | € 22.000 |
| Onderhoud inkoopscan  (optimalisatie en technisch onderhoud) | € 10.000 | € 10.000 | € 10.000 |
| Kantoorkosten (briefpapier, printerbenodigdheden, etc.) | € 1.000 | € 2.000 | € 3.000 |
| (Flexibel) personeel inkoopscan  (vanaf jaar 2) | € - | € 10.000 | € 15.000 |
| Training, advies  (salestraining + MVO opleiding) | € 2.000 | € 2.000 | € 3.000 |
| Administratiekosten  (boekhouder/accountant) | € 1.000 | € 1.000 | € 3.000 |
| Huisvesting  (flexwerkplekken en kantoor) | € 1.000 | € 1.000 | € 7.000 |
| Reiskosten  (autokosten, OV en benzine) | € 3.000 | € 4.000 | € 5.000 |
| Verzekeringen  (bedrijfs- en persoonsverzekeringen) | € 2.000 | € 3.000 | € 3.000 |
| Onvoorzien | € 7.000 | € 5.000 | € 5.000 |
| Afschrijvingen | € 4.000 | € 4.000 | € 4.000 |
| **Totale bedrijfskosten** | **€ 39.000** | **€ 60.000** | **€ 80.000** |

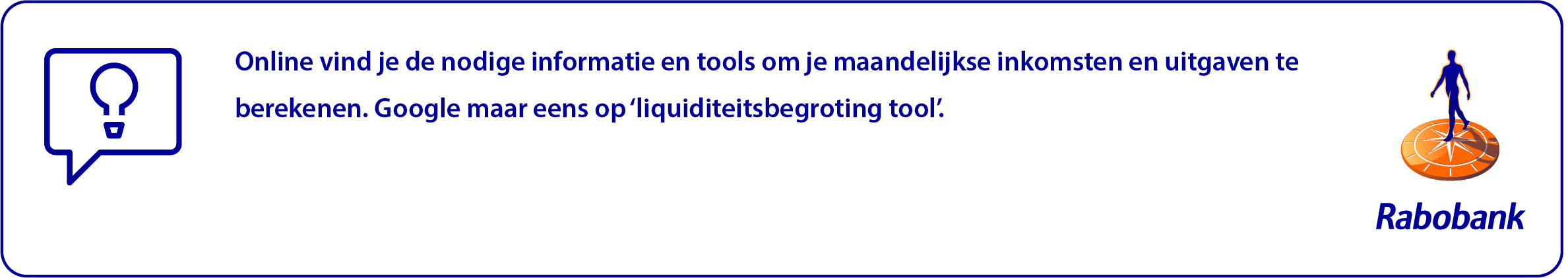
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Netto rentelasten | € 2.000 | € 2.000 | € 1.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Resultaat voor belasting | € 62.680 | € 72.960 | € 81.120 |
| Inkomstenbelasting | € 10.971 | € 14.204 | € 16.603 |
| Resultaat na belasting | € 51.709 | € 58.756 | € 64.517 |



6.5 Liquiditeitsbegroting

Een liquiditeitsbegroting geeft zicht op hoeveel geld je maandelijks ontvangt en uitgeeft. Zo kun je na verloop van tijd beter inschatten welke maanden het meest geschikt zijn voor het doen van nieuwe investeringen en daarnaast een financiële reserve opbouwen, zodat je onverwachte tegenslagen kunt opvangen.



*Voorbeeld:*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1e jaar** | **jan** | **feb** | **mrt** | **apr** | **mei** | **jun** | **jul** | **aug** | **sep** | **okt** | **nov** | **dec** | **totaal** |
| **Opening kas/bank** | **00 -00** | **44.897** | **48.512** | **52.126** | **57.857** | **61.472** | **65.086** | **64.727** | **68.342** | **71.956** | **71.597** | **75.212** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ontvangsten** | **jan** | **feb** | **mrt** | **apr** | **mei** | **jun** | **jul** | **aug** | **sep** | **okt** | **nov** | **dec** | **totaal** |
| Lening | 30.600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 30.600 |
| Rekening courant | 5.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5.000 |
| Spaargeld | 46.000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 46.600 |
| Omzet ex. btw | 4.320 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 8.640 | 99.360 |
| Btw | 907 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 1.814 | 20.866 |
| Totale ontvangsten | 86.827 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 10.454 | 201.826 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Uitgaven** | **jan** | **feb** | **mrt** | **apr** | **mei** | **jun** | **jul** | **aug** | **sep** | **okt** | **nov** | **dec** | **totaal** |
| Investering | 29.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 29.000 |
| Inkoop voorraad | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 10.000 |
| Btw inkoop voorraad | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 2.100 |
| Promotiekosten/marketing | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 667 | 8.000 |
| Kantoorkosten | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
| Personeel (flexibel) inkoopscan |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 0 |
| Training, advies | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
| Administratiekosten | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
| Huisvesting | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
| Reiskosten | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
| Verzekeringen | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
| Onvoorzien | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 583 | 7.000 |
| Btw inkopen/kosten | 6.405 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 9.870 |
| Btw afdracht |  |  |  | -2,117 |  |  | 3.973 |  |  | 3.973 |  |  | 5.830 |
| Rente | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
| Aflossingen | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 850 | 10.200 |
| Privéonttrekking | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 2.417 | 29.000 |
| Totale uitgaven | 41.930 | 6.840 | 6.840 | 4.723 | 6.840 | 6.840 | 10.813 | 6.840 | 6.840 | 10.813 | 6.840 | 17.811 | 133.971 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kas per maand | 44.897 | 3.614 | 3.614 | 5.731 | 3.614 | 3.614 | -359 | 3.614 | 3.614 | -359 | 3.614 | -7.357 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Eindsaldo | 44.897 | 48.512 | 52.126 | 57.857 | 61.472 | 65.086 | 64.727 | 68.342 | 71.956 | 71.597 | 75.212 | 67.855 |  |

6.6 Begroting privé-uitgaven

Zeker voor zzp’ers geldt dat zij hun privéboekhouding goed geregeld moeten hebben. Ook als je geen financiering nodig hebt, is het belangrijk om je privé-uitgaven op een rijtje te zetten. Je moet zeker weten dat je van de winst uit je onderneming kunt rondkomen en de vaste lasten kunt betalen.



*Voorbeeld:*

|  |  |
| --- | --- |
| **Overige inkomsten jaar 1** |  |
| Kinderbijslag (per jaar) | € 1.000 |
| Inkomen vaste baan partner (per jaar) | € 27.000 |
| Totaal eigen overige inkomsten | € 28.000 |

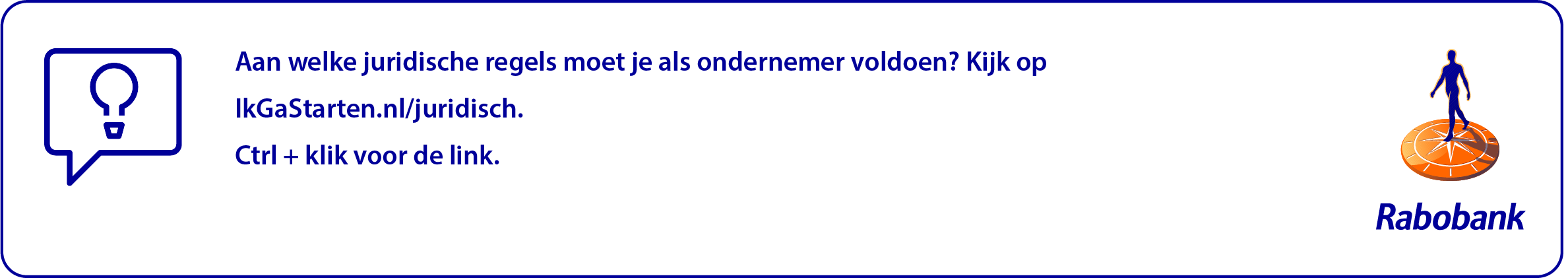
|  |  |
| --- | --- |
| Inkomsten - uitgaven | -/- € 29.000 |

Dit betekent dat er € 29.000 uit de onderneming onttrokken wordt voor privé uitgaven (zie liquiditeitsbegroting). De overige winst blijft in de onderneming voor toekomstige tegenslagen of investeringen.

# 

# 7. Algemene/juridische zaken

Als toekomstig ondernemer moet je ook aantonen dat je hebt nagedacht over algemene juridische zaken die van invloed kunnen zijn op je onderneming. Denk aan het afsluiten van vergunningen en verzekeringen, melding maken van eventuele concurrentiebedingen of het opstellen van algemene voorwaarden. Dit is het hoofdstuk om dergelijke ontwikkelingen te vermelden.



|  |
| --- |
| **Disclaimer**  Dit is een uitgave van MT MediaGroep BV in opdracht van de Rabobank en in samenwerking met Bas Bakkenes (Ondernemingsplannenfabriek). Deze publicatie is met zorg samengesteld en beoogt niet volledig te zijn. Aan de inhoud kunnen geen rechten worden ontleend. |