



Een leidraad
om je bedrijf, de
markt en jezelf
goed in kaart te
brengen

Ondernemingsplan

De basis in 10 stappen

Hoe maak je een ondernemingsplan?

Een ondernemingsplan is de eerste stap naar het starten van een eigen bedrijf. Of je nu wel of geen aanvullende financiering nodig hebt: in dit plan maak je het idee concreet en breng je essentiële kansen en risico's in kaart. In deze whitepaper lees je hoe je een goed bedrijfsplan opstelt.

1. Wat voor soort ondernemer ben jij?

Onderzoek eerst over welke ondernemersvaardigheden je beschikt en zet deze op papier. Gesprekken met mensen uit je directe omgeving kunnen hierbij helpen. De ene persoon heeft misschien talent voor netwerken en het binnenhalen van klanten, maar is weer geen held in het bijhouden van de administratie. Meer inzicht in jouw ondernemerstype en innerlijke drijfveren helpt bij het maken van een vliegende start.

Kom je bijvoorbeeld tot de conclusie dat je specialistische kennis tekort komt? Dan kan dit aanleiding zijn om personeel in te huren, bepaalde taken uit te besteden of samenwerkingsverbanden aan te gaan met andere ondernemers.

🚩 Klik & lees verder: [Ben jij een geboren ondernemer?](#)



Kijk of je kunt samenwerken met andere ondernemers

2. Het doel

Omschrijf in heldere bewoordingen jouw bedrijfsidee. Doe dit het liefst in één tot twee zinnen en maak die zo concreet mogelijk. Waarom start je dit bedrijf? Voor wie eigenlijk? En wat denk je ermee te bereiken? Deze vragen zorgen ervoor dat je goed en kritisch nadenkt over je plannen. Het gaat er verder om dat je de lezer van het ondernemingsplan nieuwsgierig maakt. Als je de bank of investeerders wilt overtuigen, dan kun je jouw doelen dus maar beter duidelijk verwoorden.

🚩 Klik & lees verder: [Zo bereik je je doelen](#)

3. Waarom nu?

Beschrijf waarom dit het ultieme moment is om voor jezelf te beginnen. Mogelijk wil je niet langer voor een baas werken, ben je op zoek naar vrijheid of wellicht heb je gewoon een briljant idee. Onderbouw het betoog met actuele gegevens over jouw branche en/of regio. Welke actuele ontwikkelingen maken jouw product of dienst juist nu kansrijk?

🚩 Klik & lees verder: [Begin met een gerust hart voor jezelf](#)

4. Het probleem

Als starter wil je je natuurlijk onderscheiden ten opzichte van de concurrentie. Beschrijf daarom concreet voor welk probleem jij een oplossing biedt. Schets bijvoorbeeld de huidige situatie van een opdrachtgever en vertel concreet tegen welk probleem dat bedrijf aanloopt. Kijk vervolgens of er onderzoeksresultaten en cijfers zijn die als verdere bewijsvoering gelden van jouw bevindingen. Dat kan een rapport zijn van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) of een branchevereniging.

🔍 Klik & lees verder: [Zo vind je een gat in de markt](#)

5. De oplossing

Na het probleem is het nu tijd voor jouw oplossing. Welk alternatief ga jij klanten en/of opdrachtgevers bieden? Zorg ervoor dat je de oplossing helder omschrijft en ga eventuele obstakels niet uit de weg. Je lezer is vaak net zo goed (zo niet beter!) op de hoogte van mogelijke knelpunten. Beschrijf hoe je hiermee wilt omgaan. Bedenk ook met welke partijen je mogelijk kunt samenwerken.

🔍 Klik & lees verder: [Samenwerken met anderen](#)



Wat maakt jouw product of dienst nu kansrijk?



6. Het product/de dienst

Het is belangrijk dat je precies omschrijft wat jouw product of dienst inhoudt, wat je ermee wilt bereiken en hoe het proces verloopt. Ga je bijvoorbeeld teksten vertalen van het Nederlands naar het Russisch? Bepaal dan of je alleen vertaler bent of eventueel ook als tolk kan worden ingehuurd. Misschien start je wel een delicatessenzaak. Geef in dat geval aan of je de producten alleen fysiek of ook online gaat aanbieden. Hieronder beschrijf je concreet de kostenstructuur en voorwaarden. En als je zelf producten gaat fabriceren, importeren of exporteren, dan is dit de plek om dat hele proces uiteen te zetten.

🔍 Klik & lees verder: [Hoe zet je een product op de markt?](#)

7. De afzetmarkt

Wie gaat er straks geld betalen voor jouw product of dienst? Het bepalen van de juiste afzetmarkt is een belangrijke factor voor het succes van je bedrijf. Een marktonderzoek helpt bij het maken van deze keuze. Als starter moet je de markt immers leren kennen en wil je op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen. De resultaten van een markt- en brancheonderzoek, waarmee je de huidige markt concreet in kaart brengt, spelen een belangrijke rol bij het bepalen van jouw marketingstrategie.

🔍 Klik & lees verder: [Zo doe je markt- & brancheonderzoek](#)

8. De concurrentie

Alleen ben je vrijwel nooit, want in elke markt zijn al bedrijven actief. Vertel hier met wie je de concurrentie aangaat. Omschrijf de drie tot zes belangrijkste concurrenten, inclusief hun plus- en minpunten. Geef aan wat jij anders gaat doen. Dat kan bijvoorbeeld een duurzaam productieproces zijn of het bieden van een scherpere prijs, betere service of een aantrekkelijkere locatie. Deze analyse geeft je meer inzicht in de spelers met wie je de competitie aangaat.

🔍 Klik & lees verder: [Zo stel je een concurrentieanalyse op](#)

9. Bedrijfsmodel

Een businessmodel vertelt hoe jij straks geld gaat verdienen. Je maakt hiervoor onder meer een inschatting van de verwachte omzet, prijs en maximale hoeveelheid opdrachten die je kunt aannemen. Het Business Model Canvas is een handig hulpmiddel om al die bedrijfsaspecten goed in kaart te brengen.

🔗 Klik & lees verder: [Business Model Canvas](#)



10. Financiering

Van materiaal tot een pand of een voertuig. Zoek uit welke bedrijfsmiddelen je nodig hebt om te starten en laat zien hoe je aan het geld komt voor deze investeringen. Klop je aan bij de bank, leen je liever bij familie en bekenden of denk je bijvoorbeeld aan crowdfunding? Als je geld van iemand anders nodig hebt, dan is het belangrijk om hier te vertellen wat jij potentiële investeerders te bieden hebt. En dat niet alleen: hoe en wanneer je de geldschietters gaat terugbetalen, is ook een vraag die beantwoord moet worden. Meer daarover lees je op de volgende pagina.

🔗 Klik & lees verder: [10 manieren om de start te financieren](#)



Aan de slag! Maak nu je eigen ondernemingsplan.

Financieel plan

Zonder financieel plaatje is je ondernemingsplan niet compleet. Hierin staat hoeveel geld je nodig hebt om een bedrijf te starten, waar je dit kapitaal vandaan haalt en hoeveel winst je ongeveer denkt te gaan maken. Een goed financieel plan bestaat uit vijf begrotingen.

1. Investeringsbegroting

Welke investeringen zijn noodzakelijk en wat kosten ze?

2. Financieringsbegroting

Hoe ga je deze investeringen bekostigen?

3. Exploitatiebegroting

Hier maak je een inschatting van de verwachte omzet en kosten.

4. Liquiditeitsbegroting

Dit is een periodiek overzicht van de inkomsten en uitgaven.

5. Persoonlijke begroting

Bereken hoeveel geld je privé nodig hebt om rond te komen.

🔗 Klik & lees verder: [Maak een ijersterk financieel plan](#)

Gratis voorbeeldplan nodig?

Met deze whitepaper heb je de basis in handen om een goed plan te schrijven. Blijf je het nou best lastig vinden om jouw idee goed op papier te zetten? Dan kun je op IkGaStarten.nl gratis een op jouw branche gericht voorbeeldplan of algemeen invulmodel downloaden. Zo heb je de basis goed geregeld en haal je straks het beste uit jezelf én je bedrijf.

🔗 Klik & lees verder: [Ondernemingsplan voorbeelden](#)

Heb jij je zakelijke rekening al?

Een ondernemingsplan bezorgt je een vliegende start. Maar als ondernemer kun je niet zonder een zakelijke rekening. En bij Rabobank hebben we iets speciaal voor starters en zzp'ers: de Rabo ZZP Rekening. Bij deze zakelijke rekening betaal je alleen voor wat je gebruikt en heb je geen vaste kosten.

Sta je korter dan 1 jaar ingeschreven bij de KvK? Bij Rabobank profiteer je automatisch van Rabo Startersvoordeel op een zakelijke rekening. Je zakelijke rekening is dan de eerste 6 maanden gratis. Zo start je voordelig én dat is wel zo fijn!

Ontdek je Rabo Startersvoordeel



IkGaStarten

IkGaStarten is hét platform voor startende ondernemers en is al meer dan 10 jaar 'Powered by Rabobank'. Voor iedereen die net z'n eigen bedrijf gestart is of overweegt deze sprong te wagen, helpt IkGaStarten met praktische informatie, handige tips en slimme online tools. Zo maken we de start van je onderneming makkelijker en leuker.



ikgastarten.nl



redactie@ikgastarten.nl



facebook.com/ikgastarten



linkedin.com/company/ikgastarten