

Ondernemingsplan

Naam

Datum

2017

www.haltewerk.nl

Telefoon 14-072

Inhoudsopgave

Voorwoord		3
Persoonlijke gegevens		4
Opleiding en ervaring		5
Financiële privé-gegevens		7
Algemene bedrijfsgegevens		8
Vergunningen		9
Vestigingsplaats		10
Markt- en Branche onderzoek		12
Vragenlijsten		14
Vragenlijst A	Detailhandel	15
Vragenlijst B	Horeca	16
Vragenlijst C	Dienstverlening en overig	17
Vragenlijst D	Ambacht	18
Vragenlijst E	Importbedrijf	19
Vragenlijst F	Exportbedrijf	20
Vragenlijst G	Agentschap	22
Vragenlijst H	Groothandel	23
Investeringsbegroting		24
Financieringsbegroting		27
Exploitatiebegroting		28
Bedrijfskostenspecificatie		31
Privé-uitgavenspecificatie		34
Aflossingscapaciteit		35
Adressenlijst		36

Persoonlijke gegevens

Persoonlijke gegevens van de ondernemer

familienaam
.....
voorna(a)m(en)
.....
geboortedatum geboorteplaats
.....
woonadres
.....
postcode woonplaats
.....
nationaliteit
.....
Sofi-nummer
.....
telefoonnummer
.....
faxnummer
.....
mobiel nummer
.....
e-mailadres
.....
.....

burgerlijke staat ongehuwd samenwonend
 gehuwd gehuwd wettig gescheiden gehuwd, gescheiden levend

Persoonlijke gegevens van de levenspartner

familienaam
.....
voorna(a)m(en)
.....
geboortedatum geboorteplaats
.....
nationaliteit
.....
SoFi-nummer
.....
.....

Kind(eren) nee ja

naam kind	voorletters	geboortedatum	thuiswonend
.....	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja

Opleiding en ervaring

Opleidingen en diploma's

van	tot	school/cursussen	diploma
.....			<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....			<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....			<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....			<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....			<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja
.....			<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja

Volgt u op dit moment een opleiding of cursus? nee ja

Zo ja, welke opleiding of cursus?

.....
.....
.....

Ervaring in loondienst

van	tot	naam organisatie/bedrijf	functie
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			

Werkloosheid/uitkeringsperiode(s)

van	tot	naam uitkeringsinstantie	soort uitkering
.....			
.....			
.....			
.....			

Ervaring als ondernemer

van	tot	soort bedrijf
.....		
.....		
.....		

Waarom bent u met uw bedrijf gestopt?

.....
.....
.....

Ondernemerscapaciteiten

Wat zijn uw sterke punten die u van pas kunnen komen bij het zelfstandig ondernemerschap?

.....
.....
.....

Wat zijn uw zwakke punten die u kunnen belemmeren bij het zelfstandig ondernemerschap?

.....
.....
.....

Hoe lost u uw zwakke punten op?

.....
.....
.....

Financiële privé-gegevens

Schulden

Was u ooit betrokken bij een:

- Schuldsanering nee ja
 - Schuldsanering (Wet schuldsanering natuurlijke personen) nee ja
 - Surseance van betaling nee ja
 - Faillissement nee ja
- Zo ja, wanneer ?

Wanneer u failliet bent gegaan dient u het eindverslag van de curator en/of uitspraak van de rechter als bijlage in te leveren. Wanneer u deze niet meer heeft, kunt u een afschrift aanvragen bij de faillissementsgriffie van de rechtbank. Er zijn enige kosten aan verbonden.

Indien u failliet bent gegaan, wie was uw curator ?

naam voorletters

adres

postcode woonplaats

telefoon

Heeft u of uw levenspartner schulden? nee ja

naam schuldeiser	restantbedrag	betalingsregeling	aflossingsbedrag
Bankschuld van uzelf	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
Bankschuld van uw levenspartner	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
Belastingenschuld van uzelf	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
Belastingenschuld van uw levenspartner	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
Persoonlijke lening van uzelf	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
Pers. lening van uw levenspartner	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
.....	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
.....	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
.....	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
.....	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
.....	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
.....	€ _____	<input type="checkbox"/> nee <input type="checkbox"/> ja	€ _____
totaal schulden	€ _____		

Wanneer u uw aanvraag indient bij Bureau Zelfstandigen hebben wij een afschrift nodig van een BKR-registratie. Bij uw eigen bank kunt u dit afschrift aanvragen.

Algemene bedrijfsgegevens

Welk bedrijf wilt u starten en waarom?

.....
.....
.....

Bent u al gestart met uw bedrijf?

nee, ik wil starten per(geplande datum)

ja, ik ben gestart op(startdatum)

Gaat u:

een bestaand bedrijf overnemen?

(U dient van het bedrijf dat u gaat overnemen de balans en de resultatenrekening van de afgelopen 2 jaren bij dit plan te voegen)

een nieuw bedrijf vestigen?

anders

.....

Welke naam krijgt uw bedrijf?

.....

Welke rechtsvorm krijgt uw bedrijf?

eenmanszaak

vennootschap onder firma (v.o.f.)

anders nl:

.....

Waarom heeft u voor deze rechtsvorm gekozen?

.....
.....
.....

Wie worden de ondernemers?

u alleen

u met uw levenspartner

u met een zakelijke partner
(mede-eigenaar)

volledig-

volledig-

gedeeltelijk meewerkend

gedeeltelijk meewerkend

naam zakelijk partner voorletters

.....

adres

.....

postcode woonplaats

.....

telefoon

.....

Wat zijn de openingstijden en/of werktijden?

.....
.....
.....
.....

Vergunningen

Afhankelijk van het bedrijf, dat u gaat starten moet u aan wettelijke vereisten voldoen. Meestal moet de vestiging van een bedrijf worden ingeschreven in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel en Fabrieken.

Voor diverse bedrijfsactiviteiten kan een vergunning nodig zijn op grond van de Wet Milieubeheer. Of u aan milieueisen moet voldoen kunt u navragen bij de Kamer van Koophandel.

Als u zich in een andere gemeente gaat vestigen, dient u zich daar te informeren over de benodigde vergunningen.

Naast bovenstaande kunt u te maken krijgen met andere regels en wetgeving.

Aan welke wettelijke vereisten moet u voldoen ?

.....
.....
.....
.....

Hoe kunt u aan deze wettelijke vereisten voldoen ? (diploma's en vergunningen)

.....
.....
.....
.....

Bij welke instanties heeft u dit nagevraagd ?

.....
.....
.....
.....

Vestigingsplaats

Voor de levensvatbaarheid van uw bedrijf kan de keuze van uw vestigingspunt belangrijk zijn. Veel huurcontracten lopen vijf jaar. Als u een contract tekent zijn de gevolgen hiervan voor uw eigen rekening. Wij raden u daarom af contracten te ondertekenen, voordat de financiële ondersteuning zeker is.

Heeft u al een vestigingsadres? ja nee

straat

.....

postcode plaats

.....

telefoon fax

.....

Beschrijf de omgeving van het vestigingspunt (soort winkels, parkeergelegenheid, openbaar vervoer, publiekstrekkers, openbare instellingen enzovoort).

Sluit een plattegrond bij; u kunt zo een overzicht krijgen van de omgeving.

.....
.....
.....
.....
.....

Hoe groot is de ruimte waar u zich wilt vestigen/die u nodig heeft?

verkoop- cq publieksruimte	m ₂
werkruimte	m ₂
ruimte voor keuken	m ₂
opslagruimte	m ₂
overig	m ₂

Beschrijf de **gewenste** omgeving van het vestigingspunt (soort winkels, parkeergelegenheid, openbaar vervoer, publiekstrekkers, openbare instellingen enzovoort).

.....
.....
.....
.....
.....

Renovatie- en bestemmingsplannen kunnen invloed hebben op het voortbestaan van uw bedrijf. Dit geldt ook voor bijvoorbeeld wegwerkzaamheden. De gemeente informeert u over deze plannen.

Heeft u dit onderzocht en wat is het resultaat?

.....

.....

.....

.....

Markt- en Branche onderzoek

Om een indruk te krijgen van de algemene kenmerken van de branche dient u informatie te verzamelen. Hierbij kunt u denken aan de gemiddelde brutowinstmarge, de omzetsnelheid van de voorraad, de gemiddelde besteding per klant, de omzet per vierkante meter.

Deze informatie kunt u vinden in:

- publicaties van brancheorganisaties;
- publicaties van banken;
- artikelen in vakbladen, kranten en/of tijdschriften;
- statistische gegevens over de bevolkingsopbouw van de gemeente.

Veel markt- en branchegegevens zijn aanwezig bij de bibliotheek van de Kamer van Koophandel. Daar vindt u tevens adressen van andere organisaties die informatie hebben over uw branche.

Welke markt- en branchegegevens heeft u verzameld?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Hoe heeft u deze gegevens in uw plan verwerkt?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Welke gegevens heeft u over uw concurrenten verzameld?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Hoe heeft u deze gegevens in uw plan verwerkt?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vragenlijsten

Afhankelijk van de branche waarin u start zult u één of meerdere vragenlijsten in moeten vullen.

De vragenlijst dient als geheugensteun. U kunt deze zelf verder **zo uitgebreid mogelijk** in een bijlage uitwerken.

		pagina
Detailhandel;	vragenlijst A	12
Horeca;	vragenlijst B	13
Dienstverlening en overig;	vragenlijst C	14
Ambacht;	vragenlijst D	15
Importbedrijf;	vragenlijst E	16
Exportbedrijf;	vragenlijst F	17
Agentschap;	vragenlijst G	18
Groothandel;	vragenlijst H	19

Vragenlijst A

DETAILHANDEL

Product

- Welk assortiment gaat u voeren? Kunt u dit assortiment onderverdelen naar productgroepen?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

Inkoop

- Wie worden uw leveranciers?
- Wat worden uw inkooprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
- Wanneer moet u uw leveranciers betalen?

Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.

Verkoop

- Wat worden uw verkoopprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
- Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.*

Concurrentie

Wie zijn uw concurrenten?

- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkoopruimte, het aantal m² verkoopruimte en andere relevante informatie.

Wat is het verschil tussen u en uw concurrenten?

- Beschrijf het product, de prijs en overige kenmerken.
- Waarom gaat de klant speciaal uw bedrijf bezoeken?

Promotie

Hoe bereikt u uw doelgroep?

Van welke publiciteitsmiddelen gaat u gebruik maken?

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen?

Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris?

Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband?

Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk “Investeringsbegroting”

Vragenlijst B

HORECA

Product

- Welk soort horecabedrijf gaat u exploiteren?
- Welk assortiment gaat u voeren?
- Worden in uw horecabedrijf alcoholische dranken verkocht?
- Gaat u (speel)-automaten plaatsen? Zo ja, hoeveel?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

Inkoop

- Wie worden uw leveranciers?
- Wat worden uw inkooprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
- Wanneer moet u uw leveranciers betalen?
- Bent u gebonden aan één afnemer (bijvoorbeeld brouwerijverplichting)?
Als u een overeenkomst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.

Verkoop

- Wat worden uw verkoopprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.

Vestigingsplaats

Hoeveel tafels en zitplaatsen zullen er voor bezoekers zijn?

Gaat u binnen uw bedrijf activiteiten organiseren?

- Wat voor soort?
- Met welke regelmaat?

Concurrentie

- Wie zijn uw concurrenten?
- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkooppriimte, het aantal m² verkooppriimte en andere relevante informatie.
- Wat is het verschil tussen u en uw concurrenten?
- Beschrijf het product, de prijs en overige kenmerken.
- Waarom gaat de klant speciaal uw bedrijf bezoeken?

Promotie

Hoe bereikt u uw doelgroep? Van welke publiciteitsmiddelen gaat u gebruik maken?

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen? Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris? Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband? Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk “Investeringsbegroting”

Vragenlijst C

DIENSTVERLENING EN OVERIG

Product

Welke diensten biedt u aan?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

Inkoop

- Besteedt u werkzaamheden uit aan andere bedrijven? Wat betaalt u hiervoor?

Verkoop

- Wat is uw uurtarief? Hoe heeft u dit berekend?
- Welke tarieven vraagt u voor uw verschillende diensten?
Als u een tarievenlijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.

Concurrentie

Wie zijn uw concurrenten?

- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkoopruimte, het aantal m² verkoopruimte en andere relevante informatie.

Wat is het verschil tussen u en uw concurrenten?

- Beschrijf het product, de prijs en overige kenmerken.
- Waarom gaat de klant speciaal uw bedrijf bezoeken?

Promotie

- Hoe bereikt u uw doelgroep?
- Van welke publiciteitsmiddelen gaat u gebruik maken?

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen?

Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris?

Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband?

Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk “Investeringsbegroting”

Vragenlijst D

AMBACHT

Product

- Welke producten gaat u maken?
- Welke werkzaamheden voert u daarbij uit?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
- *U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).*
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

Inkoop

- Wie worden uw leveranciers?
- Wat worden uw inkooprijzen?
- Wanneer moet u uw leveranciers betalen?
- Besteedt u werkzaamheden uit aan andere bedrijven? Wat betaalt u hiervoor?

Verkoop

- Hoe berekent u de kostprijs van uw producten?

Materiaalverbruik	€ _____
Manuren x tarief	€ _____
Machine uren x tarief	€ _____
Overige kosten	€ _____

Kostprijs € _____

- Wat worden uw verkoopprijzen?

Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.

Concurrentie

Wie zijn uw concurrenten?

- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkooppriimte, het aantal m2 verkooppriimte en andere relevante informatie.

Wat is het verschil tussen u en uw concurrenten?

- Beschrijf het product, de prijs en overige kenmerken.
- Waarom gaat de klant speciaal uw bedrijf bezoeken?

Promotie

- Hoe bereikt u uw doelgroep?
- Van welke publiciteitsmiddelen gaat u gebruik maken?

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen?

Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris?

Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband?

Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk "Investeringsbegroting"

Vragenlijst E

IMPORTBEDRIJF

Product

- Uit welke landen gaat u importeren?
- Welke producten gaat u importeren ?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

Inkoop

- Wie worden uw leveranciers?
- Wat worden uw inkooprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.
- Wanneer en hoe moet u uw leveranciers betalen?
- In welke valuta wordt betaald?

Verkoop

- Wat worden uw verkoopprijzen onderverdeeld naar productgroepen ?
Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.
- Wanneer moeten uw afnemers u betalen ?

Concurrentie

Wie zijn uw concurrenten?

- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkoopruimte, het aantal m² verkoopruimte en andere relevante informatie.

Logistiek

- Hoe vindt het transport van de producten plaats?
- Wie is uw transporteur?
- Wat is de levertijd?
- Maakt u gebruik van een handelsagent of distributeur? Zo ja, wie?
- Wie betaalt de transportkosten (binnen- en/of buitenland), invoerrechten, cargadoors-, opslagen ompakkingskosten?

Bij de douane, de belastingdienst en de Kamer van Koophandel dient u informatie in te winnen over invoerrechten, belastingen enzovoort.

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen?

Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris?

Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband?

Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk “Investeringsbegroting”

Vragenlijst F

EXPORTBEDRIJF

Product

- Naar welke landen gaat u exporteren?
- Welke producten gaat u exporteren?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

Inkoop

- Wie worden uw leveranciers?
- Wat worden uw inkooprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.
- Wanneer moet u uw leveranciers betalen?

Verkoop

- Wat worden uw verkoopprijzen onderverdeeld naar productgroepen ?
Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.
- Wanneer en hoe moeten uw afnemers u betalen ?
- In welke valuta wordt betaald?

Concurrentie

Wie zijn uw concurrenten?

- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkoopruimte, het aantal m² verkoopruimte en andere relevante informatie.

Wat is het verschil tussen u en uw concurrenten?

- Beschrijf het product, de prijs en overige kenmerken.
- Waarom gaat de klant speciaal uw bedrijf bezoeken?

Promotie

- Hoe bereikt u uw doelgroep?
- Van welke publiciteitsmiddelen gaat u gebruik maken?

Logistiek

- Hoe vindt het transport van de producten plaats?
- Wie is uw transporteur?
- Wat is de levertijd?
- Maakt u gebruik van een handelsagent of distributeur? Zo ja, wie?
- Wie betaalt de transportkosten (binnen- en/of buitenland), uitvoerrechten, cargadoors-, opslagen ompakkingskosten?

Bij de douane, de belastingdienst en de Kamer van Koophandel dient u informatie in te winnen over uitvoerrechten, belastingen enzovoort.

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen?

Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris?

Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband?

Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk “Investeringsbegroting”

Vragenlijst G

AGENTSCHAP

Product

- Voor welke bedrijven verricht uw agentschap werkzaamheden?
Als u (concept)-agentuurovereenkomsten heeft, dient u hiervan kopieën in te leveren.
- Voor welke producten treedt u op als handelsagent?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

- Hoe hoog is uw provisie?
- Hoe wordt deze berekend?
- Wanneer wordt deze betaald?

Concurrentie

Wie zijn uw concurrenten?

- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkooppriimte, het aantal m² verkooppriimte en andere relevante informatie.

Wat is het verschil tussen u en uw concurrenten?

- Beschrijf het product, de prijs en overige kenmerken.
- Waarom gaat de klant speciaal uw bedrijf bezoeken?

Promotie

- Hoe bereikt u uw doelgroep?
- Van welke publiciteitsmiddelen gaat u gebruik maken?

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen?

Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris?

Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband?

Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk “Investeringsbegroting”

Vragenlijst H

GROOTHANDEL

Product

- Welk assortiment gaat u voeren? Kunt u dit assortiment onderverdelen naar productgroepen?

Doelgroep

- Wie worden uw klanten?
- Hoe groot is uw mogelijke klantenkring? Hoe heeft u dit berekend?
U kunt hierbij de bevolkingsgegevens van de gemeente gebruiken (bijvoorbeeld aantal inwoners, nationaliteit, leeftijd).
- Uit welke buurt, wijk, stadsdeel of regio komen uw klanten?

Prijs

Inkoop

- Wie worden uw leveranciers?
- Wat worden uw inkooprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.
- Wanneer moet u uw leveranciers betalen?

Verkoop

- Wat worden uw verkoopprijzen onderverdeeld naar productgroepen?
Als u een prijslijst heeft, dient u hiervan een kopie in te leveren.
- Wanneer moeten uw afnemers u betalen?

Concurrentie

Wie zijn uw concurrenten?

- Beschrijf het bedrijf, de bedrijfsformule, de afstand tot uw verkoopruimte, het aantal m² verkoopruimte en andere relevante informatie.
- Wat is het verschil tussen u en uw concurrenten?
- Beschrijf het product, de prijs en overige kenmerken.
- Waarom gaat de klant speciaal uw bedrijf bezoeken?

Promotie

- Hoe bereikt u uw doelgroep?
- Van welke publiciteitsmiddelen gaat u gebruik maken?

Logistiek

- Hoe vindt het transport van de producten plaats?
- Wie is uw transporteur?
- Wat is de levertijd?
- Maakt u gebruik van een handelsagent of distributeur? Zo ja, wie?
- Wie betaalt de transportkosten, opslag- en ompakkingskosten?

Personeel

Bent u van plan personeel aan te nemen?

Hoeveel personeelsleden wilt u aannemen, wat is hun functie en salaris?

Gaat het om parttime cq. fulltime functies, tijdelijk of vast dienstverband?

Indien u geen personeel aanneemt, wie vervangt u bij afwezigheid (vakantie/ziekte)?

Ga verder naar het Hoofdstuk “Investeringsbegroting”

Investeringsbegroting

Wanneer u een bedrijf start dient u te investeren. Vooraf moet u berekenen welk bedrag u nodig heeft. De bedragen voor de investeringsbegroting neemt u inclusief BTW op. Van de goederen die u al heeft en voor uw bedrijf gaat gebruiken dient u de waarde op te nemen (bijvoorbeeld gereedschap, machines, computer, vervoermiddel).

De hoofdgroepen van de investeringsbegroting zijn:

Vaste activa

Vaste activa zijn bezittingen waarin geld voor langer dan één jaar is vastgelegd. Als u een bedrijf overneemt is een balans van de afgelopen twee jaar belangrijk om de overnamesom vast te stellen.

Indien u voor de overname meer moet betalen dan de waarde van wat in het bedrijf aanwezig is, is er sprake van goodwill.

Als u een pand gaat huren dient u soms huur en/of energiekosten vooruit te betalen. Bovendien vraagt de verhuurder van een bedrijfspand meestal een waarborgsom.

Vlottende activa

Vlottende activa zijn bezittingen die op korte termijn in geld worden omgezet.

Openings- en aanloopkosten

Dit zijn kosten die u maakt in de aanloopfase van uw bedrijf (bijvoorbeeld advieskosten, klein drukwerk); voordat deze kosten gedragen kunnen worden door de omzet voor de start.

U hoeft geen rekening te houden met uw kosten voor het levensonderhoud.

Liquide middelen

Liquide middelen zijn uw kasgeld en uw giro- en/of banktegoeden.

Investeringsbegroting (bedragen exclusief BTW, de post Vooruitbetaalde BTW behelst de BTW van de vaste en vlottende activa)

Vaste activa

Verbouwingen, milieu-aanpassingen	€ _____
Machines, apparatuur, gereedschappen	€ _____
Inventaris	€ _____
Computerapparatuur	€ _____
Vervoermiddel	€ _____
Goodwill	€ _____
Waarborgsommen	€ _____
Vergunningen	€ _____
Overige duurzame activa	€ _____

totaal vaste activa € _____

Vlottende activa

Voorraad	€ _____
Vooruitbetaalde verzekeringen	€ _____
Vooruitbetaalde BTW	€ _____
Openings- en aanloopkosten	€ _____
Debiteuren	€ _____
Kasgeld	€ _____

totaal vlottende activa € _____

Totaal investeringen € _____

Specificaties investeringen

Specificatie verbouwingen, milieu-aanpassingen (*offertes, prijslijsten bijvoegen*)

.....	€ _____
.....	€ _____
.....	€ _____

	€ _____

Specificatie machines, apparatuur, gereedschappen (*offertes, prijslijsten bijvoegen*)

.....	€ _____
.....	€ _____
.....	€ _____

	€ _____

Specificatie inventaris (*offertes, prijslijsten bijvoegen*)

.....	€ _____
.....	€ _____
.....	€ _____

	€ _____

Specificatie computerapparatuur (*offertes, prijslijsten bijvoegen*)

.....	€ _____
.....	€ _____
.....	€ _____

	€ _____

Specificatie vervoermiddel (*offertes, prijslijsten bijvoegen*)

.....	€ _____
.....	€ _____
.....	€ _____

	€ _____

Specificatie overige duurzame activa

.....	€ _____
.....	€ _____
.....	€ _____

	€ _____

Welke voorraden heeft u bij de start minimaal nodig?

Hoe heeft u dit berekend?

Specificatie openings- en aanloopkosten

.....	€ _____
.....	€ _____
.....	€ _____

	€ _____

Financieringsbegroting

U heeft nu berekend hoeveel geld nodig is voor uw investeringen. In de financieringsbegroting geeft u aan hoe u deze investeringen wilt financieren. Dit kan met eigen en met vreemd vermogen.

Eigen vermogen bestaat uit geldmiddelen en/of goederen die u zelf heeft en voor het bedrijf gaat gebruiken. Een familielening is alleen eigen vermogen als deze pas terugbetaald hoeft te worden nadat de andere leningen zijn terugbetaald.

Andere leningen worden verstrekt door banken, leveranciers en financieringsmaatschappijen. Dit heet vreemd vermogen. Als u een toezegging voor een lening heeft, dient u hiervan bewijsstukken te overhandigen. Daarin dient opgenomen te zijn hoeveel rente u gaat betalen, hoe hoog het aflossingsbedrag is en wanneer u met terugbetalen moet beginnen.

Eigen vermogen

- Spaargeld	€ _____
- Eigen auto (*)	€ _____
- Familielening	€ _____
- Waarde inbreng bedrijfsmiddelen (*)	€ _____
- Overige:	€ _____

totaal eigen vermogen	€ _____

(*) u dient aan te geven waarop u de waarde baseert van uw eigen auto en/of de ingebrachte bedrijfsmiddelen.

Vreemd vermogen

- Bankkrediet	€ _____
- Financieringsregeling (bijvoorbeeld lease)	€ _____
- Leverancierskrediet	€ _____
- Overig vreemd vermogen (exclusief lening SoZaWe)	€ _____

totaal vreemd vermogen	€ _____

Financieringsoverzicht

Totaal investeringen	€ _____
Totaal eigen vermogen	€ _____ --/--
	€ _____
Totaal vreemd vermogen	€ _____ --/--

te lenen van de gemeente	€ _____

Exploitatiebegroting

(exclusief BTW)

In een exploitatiebegroting voorspelt u de omzet en de kosten. Uit deze begroting moet blijken of uw bedrijf levensvatbaar kan zijn. Levensvatbaar houdt in dat u op termijn aan al uw zakelijke en privé-verplichtingen kunt (gaan) voldoen.

Op de volgende bladzijden worden de omzet- en kostenprognoses toegelicht. U kunt deze bladzijden eerst invullen, waarna u de bedragen overneemt in onderstaand overzicht. Bij het opstellen van de prognoses zijn de branchegegevens die u heeft verzameld een hulpmiddel.

	eerste jaar*	tweede jaar	derde jaar
Omzet	€	€	€
Inkoop / diensten derden -/-	€	€	€
	-----	-----	-----
bruto winst	€	€	€
Bedrijfskosten			
Personeel	€	€	€
Vervoer	€	€	€
Huisvesting en inventaris	€	€	€
Verkoopbevordering	€	€	€
Algemeen	€	€	€
Rente en financiering	€	€	€
Afschrijvingen	€	€	€
	-----	-----	-----
totale kosten	€	€	€
netto winst (voor belasting)	€	€	€

*) eerste jaar = eerste twaalf maanden na de startdatum

Specificatie van omzet en inkoop

In de vragenlijsten heeft u aangegeven of er meerdere productgroepen en/of diensten verkocht gaan worden. Hieronder kunt u de omzet uitsplitsen.

- Per productgroep en/of dienst dient u de volgende vragen te beantwoorden:
- Hoe heeft u de omzet en inkoop berekend (op basis van bijvoorbeeld de beschikbare branchegegevens, het aantal verwachte klanten, de gemiddelde besteding per klant)?
- Indien u een groei voorspelt in het tweede jaar, dient u aan te geven waar deze groei op is gebaseerd.
- Is de omzet afhankelijk van seizoensinvloeden? Zo ja, hoe heeft u deze verwerkt in uw prognose?

Productgroep en/of dienst 1

omschrijving:	eerste jaar	tweede jaar	derde jaar
.....			
Omzet	€	€	€
Inkoopkosten	--/-- €	€	€
	-----	-----	-----
Brutowinst	€	€	€

Toelichting

.....

.....

.....

Productgroep en/of dienst 2

omschrijving:	eerste jaar	tweede jaar-	derde jaar
.....			
Omzet	€	€	€
Inkoopkosten	--/-- €	€	€
	-----	-----	-----
Brutowinst	€	€	€

Toelichting

.....

.....

.....

Productgroep en/of dienst 3
omschrijving:

eerste jaar tweede jaar- derde jaar

.....			
Omzet	€	€	€
Inkoopkosten	--/-- €	€	€
	-----	-----	-----
Brutowinst	€	€	€

Toelichting

.....

.....

.....

Bedrijfskostenspecificatie

Specificatie van de kosten

	<i>bedragen exclusief BTW</i>		
	eerste jaar	tweede jaar	derde jaar
Personeelskosten			
- Brutoloon	€	€	€
- Sociale lasten	€	€	€
- Overig	€	€	€
	-----	-----	
totaal	€	€	€
Vervoerskosten			
- Huur, lease	€	€	€
- Brandstof	€	€	€
- Onderhoud, reparaties	€	€	€
- Verzekering	€	€	€
- Motorrijtuigenbelasting	€	€	€
- Overig	€	€	€
	-----	-----	
totaal	€	€	€
Hoeveel kilometer denkt u voor het bedrijf af te leggen?			----- km
Welke brandstof gebruikt u?	-----		
Huisvestings- en inventariskosten			
- Huur	€	€	€
- Gas, elektriciteit, water	€	€	€
- Onderhoud, schoonmaak	€	€	€
- Onroerend zaakbelasting bedrijfsruimte	€	€	€
- Inventaris	€	€	€
- Verzekeringen	€	€	€
- Overig	€	€	€
	-----	-----	-----
totaal	€	€	€
Verkoopbevorderingskosten			
- Reclame / folders	€	€	€
- Advertentiekosten	€	€	€
- Overige kosten	€	€	€
	-----	-----	-----
totaal	€	€	€

Algemene kosten

- Kantoorbenodigdheden	€	€	€
- Telefoon, fax	€	€	€
- Vrachtkosten, porti	€	€	€
- Verpakkingen	€	€	€
- Reis, verblijf, representatie	€	€	€
- Contributie, abonnementen	€	€	€
- Boekhouder, accountant	€	€	€
- Advies, begeleiding	€	€	€
- Verzekeringen	€	€	€
- Overig	€	€	€
- Onvoorzien	€	€	€
	-----	-----	-----
totaal	€	€	€

			eerste jaar	<i>bedragen exclusief BTW</i> tweede jaar- derde jaar	
Rente- en financieringskosten					
- Familieleening	rente	%	€	€	€
- Bankkrediet	rente	%	€	€	€
- Financieringsregelingen	rente	%	€	€	€
- Overig vreemd vermogen	rente	%	€	€	€
- Overig (bijvoorbeeld afsluitkosten)			€	€	€
			-----	-----	-----
totaal			€	€	€
Afschrijvingen					
- Verbouwingen, milieu-aanpassingen	€		€	€	€
	injaar				
- Machines, apparatuur, gereedschappen	€		€	€	€
	injaar				
- Inventaris	injaar		€	€	€
- Computerapparatuur	injaar		€	€	€
- Vervoermiddel	injaar		€	€	€
- Goodwill	injaar		€	€	€
- Overige duurzame activa	injaar		€	€	€
			-----	-----	-----
totaal			€	€	€

Privé-uitgavenspecificatie

Specificatie privé-uitgaven op jaarbasis

Huishoudelijke uitgaven	€
Vakantie, uitgaan, ontspanning	€
Aanschaf kleding, schoeisel	€
Huur	€
Gas, elektriciteit, water	€
Aanschaf duurzame consumptiegoederen	€
Telefoon, fax	€
Premie pensioen, levensverzekering	€
Premies overige verzekeringen	€
Privé-gebruik auto	€
Privé-gebruik goederen	€
Rente en aflossing privé-leningen	€
Alimentatieverplichtingen	€
Overige uitgaven	€

subtotaal	+/+€ ----- (A)

Af : privé-ontvangsten

kinderbijslag	€
huursubsidie	€
alimentatie	€
netto inkomen buiten bedrijf van uzelf	€
netto inkomen buiten bedrijf van uw levenspartner	€
overige ontvangsten	€

subtotaal	--/€ ----- (B)

Bij

inkomstenbelasting en premieheffing	€
ziektelastenverzekering	€
-----	€

subtotaal	+/+€ ----- (C)

totaal privé-uitgaven (A -/ B +/ C) €

Verwacht u wijzigingen in uw privé-uitgaven en/of ontvangsten
Zo ja, welke?

Aflossingscapaciteit

Aflossingscapaciteit

Onderstaand overzicht gebruikt u om te bepalen of u voldoende verdient om al uw verplichtingen na te komen.

Vervangings- en uitbreidingsinvesteringen zijn investeringen die u nu niet hoeft te doen, maar die u in de komende twee jaar wel verwacht. Hiervoor dient u te reserveren. Zo kunt u zelf die investeringen financieren.

	eerste jaar	tweede jaar	derde jaar
Netto winst (voor belasting)	€ _____	€ _____	€ _____
Bij: afschrijvingen	€ _____	€ _____	€ _____
	-----	-----	-----
Saldo	€ _____	€ _____	€ _____
	-----	-----	-----
Af: privé-uitgaven	€ _____	€ _____	€ _____
	-----	-----	-----
Saldo	€ _____	€ _____	€ _____
	-----	-----	-----
Af:			
vervangings- en uitbreidingsinvesteringen	€ _____	€ _____	€ _____
	-----	-----	-----
Blijft over voor aflossingen schulden	€ _____	€ _____	€ _____
Af: aflossing zakelijke schulden	€ _____	€ _____	€ _____
	-----	-----	-----
Blijft over			
voor aflossingen aan de gemeente	€ _____	€ _____	€ _____

Adressenlijst

(namen van instellingen/bedrijven waar u informatie voor het opstellen van het ondernemingsplan heeft verkregen)

Naam bedrijf

Bezoekadres
Postadres
Telefoon
Telefax
Internet
E-mail

Naam bedrijf

Bezoekadres
Postadres
Telefoon
Telefax
Internet
E-mail

Naam bedrijf

Bezoekadres
Postadres
Telefoon
Telefax
Internet
E-mail

Naam bedrijf

Bezoekadres
Postadres
Telefoon
Telefax
Internet
E-mail

Naam bedrijf

Bezoekadres
Postadres
Telefoon
Telefax
Internet
E-mail