deStartersAcademie

module 6 | Ondernemingsplan schrijven

Oscar Bulthuis

De E-books van De Starters Academie heb ik met veel plezier en toewijding voor jou geschreven. Net als bij een 'gewoon' boek gelden er auteursrechten op de inhoud van alle E-books. Het is dan ook niet toegestaan de teksten te gebruiken voor andere doeleinden dan je eigen studie of de E-books te verspreiden, tenzij je kunt aantonen dat je toestemming hebt gevraagd en gekregen van De Starters Academie.

Ondernemingsplan schrijven

Voor complexe zaken, zoals het starten van je bedrijf, maar ook voor een verhuizing of het maken van een wereldreis, is het handig een gedegen plan te maken. Misschien zie je hier tegenop of vraag je je af wat het nut ervan is? Bijvoorbeeld wanneer je toch geen geld nodig hebt van de bank. Waarom zou je dan al die moeite doen? Misschien heb je je plannen 'gewoon' in je hoofd zitten. Waarom zou je dan al die tijd en energie steken in een groot papieren document waar je toch nooit meer naar kijkt?

Als je het zo ziet, geef ik je misschien geen ongelijk. Toch is het goed om in elk geval over de belangrijkste zaken die genoemd worden in een ondernemingsplan

(of business plan) na te denken. En dat hoeft helemaal niet zo ingewikkeld te zijn.

Succesvolle ondernemers hebben goed nagedacht over hun 'aanvalsplan' en houden dit actueel. En, nog veel belangrijker: ze maken dit plan voor zichzelf en hun bedrijf, en niet voor hun bank of het UWV of omdat het onderdeel is van een cursus die ze op dit moment volgen. Het plan staat *in dienst* van hen. Het is een *middel*, geen doel.

Een goede manier om je doelen te halen is het maken van een goed plan hoe bij die doelen te komen. Hoe slechter het plan, hoe langer je erover doet en hoe meer onnodige kosten je maakt. En het gebruiken van oude plannen – in plaats van ze regelmatig te actualiseren – leidt tot doelen die niet meer relevant zijn. Zorg er dus voor dat je plannen actueel zijn en zijn aangepast aan je huidige doelen.

Hoezo ondernemingsplan?

Wat zou er gebeuren als je geen helder plan hebt ten aanzien van het bereiken van je doelen? Dat je niet nadenkt over wie je bent, hoe de markt eruit ziet, wie de doelgroep is, wat je wilt verkopen en hoe je je bedrijf daarin positioneert. En als je niet nadenkt over

je bedrijfsvoering, marketing en de financiën. En over netwerken en samenwerken. Wat doe je dan?

Juist: dan doe je maar wat! Dan ben je in beweging – je bent wel onderweg – maar waarheen? Het is niet zo dat je geen resultaten zal halen, maar de kans dat je je *doelen* haalt, is erg klein.

En dat is precies de reden dat helaas meer dan 70% van de startende ondernemers binnen drie jaar weer stopt. Zorg dus dat je goed beslagen ten ijs komt. Vergroot daarmee je eigen kansen aanzienlijk en geef jezelf de kans van je ondernemersreis te genieten.

In deze module maak je kennis met de KOMPAS-methode®. Deze methode helpt je bij het zetten van de verschillende stappen voor je ondernemingsplan. Tevens ontvang je een template in Word. Met behulp van de volgende modules vul je deze steeds verder in. Zo krijg je een ondernemingsplan wat werkt voor jou en dat je helpt succesvol te worden!

Zonder plan op reis?

Het is tijd voor een niet-werk gerelateerde oefening: Stel je gaat op vakantie naar Thailand! Een prachtig avontuur waar je reuze veel zin in hebt. Omdat je

module 3 van De Startersacademie hebt gevolgd, heb je natuurlijk enkele doelen gesteld! Zo wil je een rondreis maken, op olifanten zitten, een trektocht door de jungle maken, een full moon party bijwonen en uiteindelijk gezond en wel na vijf weken weer in Nederland terugkomen.

Nu heb je echter niets voorbereid en je vliegtuig vertrekt over een uur.

Hoe zou deze vakantie kunnen verlopen in het meest gunstige geval? Welke mazzel moet je allemaal hebben om je doelen te halen? En hoe groot is de kans daarop?

En hoe verloopt de vakantie in het meest ongunstige geval? Welke pech kan je overkomen en hoe groot is de kans daarop?

Denk hierbij aan:
1) Het halen van je doelstellingen.
2) Je financiën, zijn er extra kosten te verwachten.
3) Je gezondheid.

Neem per scenario 10 minuten de tijd om dit voor jezelf uit te schrijven. Dus eerst het 'gunstige' scenario en dan het 'ongunstige' scenario.

Vergelijk nu de scenario's: hoe erg zijn de risico's in het ernstigste geval? Wegen die op tegen de opbrengsten in het gunstigste geval? Wanneer maak je de meeste kans je doelen te halen?

Nu doe je hetzelfde nogmaals, maar dan voor jouw bedrijf. In module 3 heb je een aantal doelen gesteld. Hoe zou jouw reis daarheen verlopen als je nu – zonder verdere voorbereiding – in actie zou komen? Waar zou je beginnen? Ga je je doelen halen en welke risico's loop je eigenlijk? En wat zal er vrijwel zeker mis gaan?

Voorbereiden

Hoe zou je reis verlopen als je eerst goed hebt nagedacht en dingen hebt uitgezocht? Over je doelgroep, je concurrenten, marktonderzoek hebt gedaan, een heldere marketingstrategie hebt en uitvoert en je financiën op orde hebt?

Het hebben van een ondernemingsplan vergroot je kansen op succes aanzienlijk. Doe het vooral voor jezelf en gebruik het als middel om je doelen te halen en de risico's te beperken.

Ondernemingsplan: het beantwoorden van vragen
Veel startende ondernemers zien op tegen het maken van een bedrijfsplan. Een goed bedrijfsplan maak je ook niet even op een regenachtige zondagmiddag. Aan de andere kant: het is niet meer dan het beantwoorden van een aantal vragen. De komende modules helpen je stap voor stap deze vragen te beantwoorden. Op die manier bouw je spelenderwijs aan je eigen ondernemingsplan.

Ik plaats hierbij een belangrijke kanttekening: wanneer je voor jouw bedrijf een financiering nodig hebt, is het absoluut noodzakelijk dat je je bedrijfsplan eerst voorlegt aan een financieel opgeleide adviseur. Dat kan je boekhouder zijn, je accountant of een andere ondernemer die zelf succesvol een bedrijfsfinancieringsaanvraag heeft doorlopen. **Mocht je er niet uitkomen, neem dan gerust contact met ons op.** Wij kunnen je in contact brengen met een deskundige die jou verder kan helpen bij dit proces.

De KOMPAS-methode®

In je bedrijfsplan geef je aan wat voor idee je hebt voor jouw onderneming en hoe je daar invulling aan geeft. Als je van plan bent om een eenmanszaak te starten, bijvoorbeeld als ZZP-er, dan zal de *invulling* van jouw plan er natuurlijk anders uit zien dan wanneer je met drie mensen meteen een B.V. wilt gaan starten. De *vragen* die je moet beantwoorden, zijn echter voor elke startende ondernemer praktisch dezelfde. Om deze vragen gestructureerd aan bod te laten komen, reik ik je de KOMPAS methode® aan. Elke letter van het woord kompas staat voor een bepaalde stap.

Koers

De eerste stap is de 'K' van Koers. Welke Koers ga jij met je bedrijf varen? Waarheen wil je? Wat is je punt op de horizon. In feite gaat het hier om jouw doelstellingen. In de derde module (de Stormbaanmodule) heb je hier over nagedacht. Dit onderdeel van je ondernemingsplan heb je dus al gedaan!

Oriëntatie

De tweede stap betreft de Oriëntatie. Nadat je je doel(en) hebt gesteld, ga je kijken waar je je op dit

moment eigenlijk bevindt en hoe de weg naar je doelen eruit ziet. Je kunt dit vergelijken met het voorbereiden van een fysieke reis naar een ander land. Dit 'land' staat in deze metafoor voor 'de markt'. Als je op vakantie naar het buitenland gaat, kijk je hoe je er het beste kan komen. Welke route neem je? En hoe ziet die eruit? Kun je alles met de auto doen, of moet je een stukje met de boot of het vliegtuig? Welke taal spreekt men in 'de markt'. Wat is het prijsniveau? Gaan er veel mensen heen en is er veel te doen? Zijn er bepaalde risico's aan verbonden? Welke? Hoe kun je het beste deze reis maken?
Al deze vragen (en meer) beantwoord je in deze stap:

- Hoe ziet mijn SWOT-analyse eruit?
- Wat moet ik allemaal onderzoeken en hoe doe ik dat?
- Wie is mijn doelgroep?
- Wat wil mijn doelgroep en hoe stem ik daar mijn producten op af?
- Wat ga ik aanbieden en tegen welke voorwaarden? (prijs, plaats etc.)
- Hoe ziet mijn marketing eruit?

Metgezel

De derde stap is de stap van Metgezel. Met wie ga je ervoor zorgen dat je je doelen haalt? Met wie ga je op

reis en hoe kies je deze mensen? Zelfstandig ondernemen doe je niet alleen, maar samen. In veel templates voor ondernemingsplannen wordt deze stap overgeslagen of onvoldoende benadrukt. Hoe beter je echter nadenkt over samenwerken en netwerken, hoe succesvoller je zult zijn.

Planning

In de stap Planning werk je je plan meer in detail uit, met name op het gebied van de financiën. Je maakt een gedetailleerde begroting van de investeringen en de manier waarop je die financiert. Ook kijk je naar de opbrengsten en de kosten. En je kijkt naar je *cashflow en liquiditeitsbegroting*. Heb je op elk moment genoeg geld in kas om je rekeningen te betalen?

In de planning kijk je ook naar je korte en langere termijn doelen en hoe je je tijd indeelt.

Wanneer je deze vier stappen (K.O.M.P.) goed hebt uitgewerkt heb jij een krachtig ondernemingsplan geschreven, dat je gaat helpen jouw doelen te bereiken.

Er zijn nog twee letters toe te lichten, de ‘A’ en de ‘S’!

Net als bij elke gewone reis, is ook jouw ondernemingsreis in twee delen te knippen: de voorbereiding en de reis zelf. En hoe beter je je reis voorbereidt, hoe beter jouw reis in de regel zal verlopen. De eerste vier letters van de KOMPAS-methode® hebben betrekking op deze voorbereiding. De 'A' en de 'S' op de reis zelf.

Avontuur

Na alle voorbereidingen begint het avontuur. Er komt als starter van alles op je af. Leuke dingen, zoals onverwachte kansen, maar ook minder leuke dingen, zoals tegenslagen en negatieve feedback. Hoe ga je met dit alles om? Hoe houd je je energie hoog? Wat doe je als je het even niet meer weet, als je het idee hebt dat je verdwaald bent? Hoe genereer je meer omzet, hoe haal je die klanten binnen? Hoe ga je om met de verleidingen waar je als ondernemer aan bloot staat? Denk hierbij aan het geld dat je ontvangt: bij werknemers is hier al belasting op ingehouden. Als ondernemer moet je echter goed uitkijken, dat je niet in de verleiding komt geld uit te geven, terwijl je bijvoorbeeld de btw nog moet terugbetalen. Hoe houd je tijd over voor jezelf? Hoe werk je *aan* je bedrijf, in plaats van alleen maar *in* je bedrijf? Al deze

onderwerpen komen aan bod in de stap van het Avontuur.

Hier zit meteen een belangrijke meerwaarde van De Startersacademie: de meeste opleidingen voor startende ondernemers gaan over het maken van een bedrijfsplan. De Startersacademie gaat echter nog een half jaar langer door, om je te helpen als je echt van start bent gegaan!

Souvenirs

Bij jouw reis als ondernemer horen Souvenirs. Souvenirs zijn tastbare, maar ook niet tastbare herinneringen aan jouw avontuur. Welke fouten maakte je en wat ging er goed? Succesvolle ondernemers maken fouten en leren ervan. Er zijn echter ook ondernemers die steeds dezelfde fouten maken. Succesvolle ondernemers herkennen wat ze goed hebben gedaan en passen dat vervolgens bewust steeds vaker toe. Minder goede ondernemers verzuimen om hun goede zetten te herhalen.

Souvenirs zijn dus niet alleen leuk om te verzamelen, ze helpen je om het nog beter te doen. Daarnaast kunnen souvenirs gebruikt worden in de marketing en daarmee zorgen voor aanzienlijke opdrachten…

Deze module is vooral een inleidende module, zodat je het nut en de noodzaak inziet van een krachtig ondernemingsplan. Ook weet je nu welke stappen je de komende tijd moet gaan zetten om dit in plan ook daadwerkelijk op papier te krijgen.

Om je hierbij te helpen, heb ik een template ontwikkeld. In tegenstelling tot veel templates die je op internet kunt vinden, is dit template gemaakt in Word, zodat je het ook echt meteen kunt invullen en gebruiken. De template is gebaseerd op de templates van financiële instellingen (zoals banken) en overheidsinstellingen voor ondernemers (zoals de KvK en gemeenten).

De template volgt de KOMPAS-methode en de modules van De Startersacademie, zodat je je bedrijfsplan 'spelenderwijs' maakt. In de template zie je welke modules over welke onderdelen gaan. Je kunt de template net zoals dit E-book downloaden bij deze module.

deStartersAcademie

Opdrachten:

1) Mocht je hem nog niet gedaan hebben: doe dan eerst de 'Thailand-oefening' zoals die eerder in dit E-book staat beschreven.
2) Download de template voor het Ondernemingsplan en sla het op onder een nieuwe naam.
3) Vul in wat je al weet in de template! Dit zijn bijvoorbeeld de gegevens op het voorblad en je persoonlijke gegevens en je werkervaring.

   Gebruik voor je bedrijfsplan ook je uitwerkingen van de modules

   2) Drijfveren,
   3) Doelen,
   4) SWOT-analyse en
   5) Risico's

Succes!

En over twee weken…

In de volgende modules ga je zoals gezegd spelenderwijs starten met het verder invullen van je ondernemingsplan. Het eerste wat je je nu moet afvragen is: wat weet ik allemaal al en wat moet ik allemaal nog onderzoeken? En hoe doe ik dat eigenlijk?

De volgende module gaat in op de vraag: Hoe doe je op een krachtige, maar toch toegankelijke manier marktonderzoek.