



Ander achtergrondplaatje?   
1. Selecteer de achtergrond

2. Rechtermuisknop -> afbeelding wijzigen

Logo hier

Ondernemingsplan

Inhoud

[1. Samenvatting 4](#_Toc466540088)

[2. De ondernemer 4](#_Toc466540089)

[2.1 Persoonlijke gegevens 4](#_Toc466540090)

[2.2 Persoonlijke motieven 5](#_Toc466540091)

[2.3 Persoonlijke kwaliteiten 6](#_Toc466540092)

[2.4 Persoonlijke ambities 6](#_Toc466540093)

[3. De onderneming 6](#_Toc466540094)

[3.1 Bedrijfsgegevens 7](#_Toc466540095)

[3.2 Het idee 8](#_Toc466540096)

[3.3 Stand van zaken 8](#_Toc466540097)

[4. De markt 8](#_Toc466540098)

[4.1 De markt in beeld 8](#_Toc466540099)

[4.2 De doelgroep 9](#_Toc466540100)

[4.3 Concurrentie 9](#_Toc466540101)

[4.4 Bedrijf en product in de markt (SWOT-analyse) 9](#_Toc466540102)

[5. Marketingplan 10](#_Toc466540103)

[5.1 Product/Dienst 10](#_Toc466540104)

[5.2 Prijs 10](#_Toc466540105)

[5.3 Plaats 11](#_Toc466540106)

[5.4 Promotie 11](#_Toc466540107)

[5.5 Personeel en samenwerken 11](#_Toc466540108)

[6. Financieel plan 11](#_Toc466540109)

[6.1 Verdienmodel 12](#_Toc466540110)

[6.2 Investeringsbegroting 12](#_Toc466540111)

[6.3 Financieringsbegroting 13](#_Toc466540112)

[6.4 Exploitatiebegroting 14](#_Toc466540113)

[6.5 Liquiditeitsbegroting 15](#_Toc466540114)

[6.6 Begroting privé-uitgaven 17](#_Toc466540115)

[7. Algemene/juridische zaken 17](#_Toc466540116)

# 

# 1. Samenvatting

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



# 2. De ondernemer

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

2.1 Persoonlijke gegevens

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

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

Beschrijf uw werkervaring:

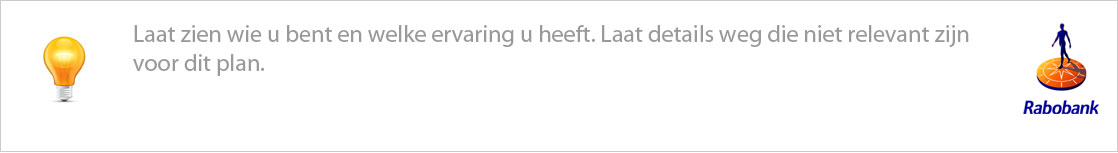
Vul hier uw werkervaring in  
*(bijvoorbeeld naam bedrijf, functie, looptijd)*

Benoem hier nog eventuele bijzonderheden met betrekking tot uw 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 beschrijft u waarom u juist nú voor uzelf begint. Benoem daarbij niet alleen de kracht van het product of de dienst, maar geef een persoonlijke motivatie. Waarom gelooft u hierin? Wellicht ten overvloede, maar wees altijd open en eerlijk over uw beweegredenen.



2.3 Persoonlijke kwaliteiten

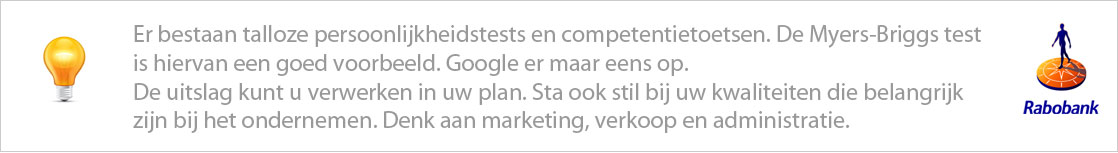
Bij dit onderdeel zet u uw voornaamste sterke en zwakke punten uiteen. Wees ook eerlijk over uw mindere kanten: een ondernemer die zichzelf goed kent, kan zijn zwakke punten verbeteren of deze eigenschappen leren compenseren.

[](https://www.ikgastarten.nl/overig/overige-onderwerpen/jouw-persoonlijkheid-als-succesfactor)

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

2.4 Persoonlijke ambities

Hier vertelt u wat u met uw onderneming wilt bereiken. Wat zijn precies uw ambities op zakelijk of privégebied?



# 3. De onderneming

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

3.1 Bedrijfsgegevens

|  |  |
| --- | --- |
| **Handelsnaam:** | vul hier uw handelsnaam in |
| **Kvk-nummer:** | vul hier uw Kvk-nummer in |
| **Rechtsvorm:** | vul hier uw 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 uw btw-nummer in |

**Leveringsvoorwaarden:**

Omschrijf hier uw leveringsvoorwaarden

**Vergunningen:**

Omschrijf hier uw vergunningen

**Subsidies:**

Omschrijf hier uw subsidies

**WBSO:**

Omschrijf hier uw WBSO indien van toepassing

**Verzekeringen:**

Omschrijf hier welke verzekeringen u nodig heeft

3.2 Het idee

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

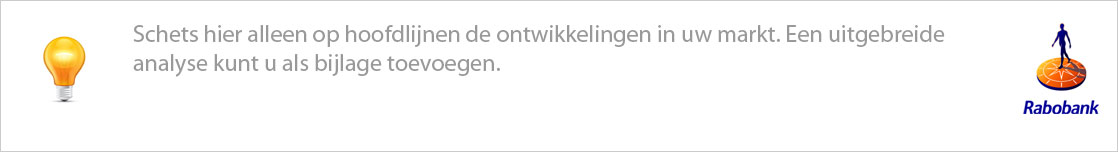
[](https://www.ikgastarten.nl/search/gss/elevator%20pitch)

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 vermeldt u de actuele stand van zaken en geeft u aan welke stappen u nog moet zetten.

# 4. De markt

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



4.1 De markt in beeld

Deze paragraaf gaat over relevante ontwikkelingen in uw 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.



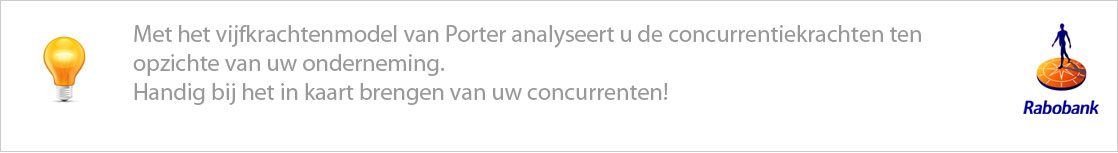
4.2 De doelgroep

‘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 u in deze paragraaf de beoogde doelgroep van uw bedrijf zo helder mogelijk definieert.

[](https://www.ikgastarten.nl/search/gss/doelgroep%20bepalen)

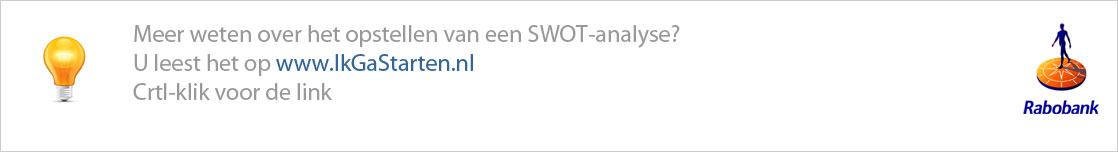
4.3 Concurrentie

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



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

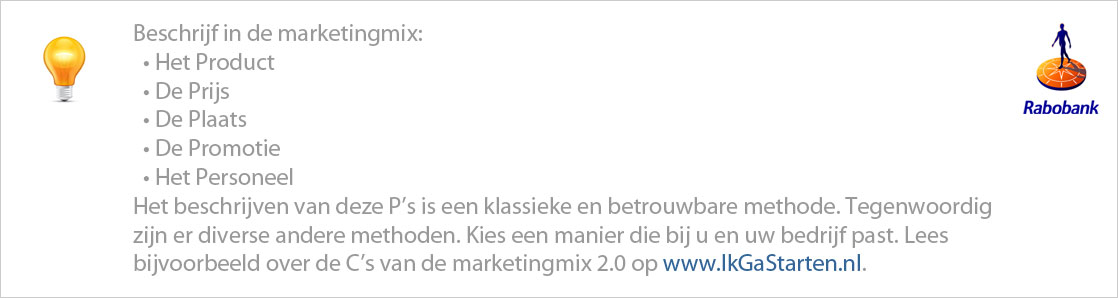
Met een SWOT-analyse maakt u kansen en risico’s inzichtelijk door de S (strengths),W (weaknesses),   
O (opportunities) en T (threats) te analyseren. Zo kunt u een goede inschatting maken of een product (of dienst) de potentie heeft om de (lokale) markt te veroveren. Daarnaast attendeert een volwaardige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

[](https://www.ikgastarten.nl/marketing-en-verkoop/marketingplan/checklist-swot-analyse-opstellen)

|  |  |
| --- | --- |
| **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: u 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 vertaalt u uw plannen naar een praktische aanpak. Want al heeft u nog zo’n duidelijke visie: u wilt uiteindelijk bereiken dat de klant bij u komt en niet naar de concurrent gaat.

[](https://www.ikgastarten.nl/marketing-en-verkoop/marketingplan/checklist-de-marketingmix-20)

5.1 Product/Dienst

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

5.2 Prijs

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

[](https://www.ikgastarten.nl/financi%C3%ABn/boekhouding-en-administratie/de-juiste-kostprijs-bepalen-hoe-doe-je-dat)

5.3 Plaats

U 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 geeft u dan ook antwoord op de vraag: hoe komt mijn product (of dienst) bij de klant?

5.4 Promotie

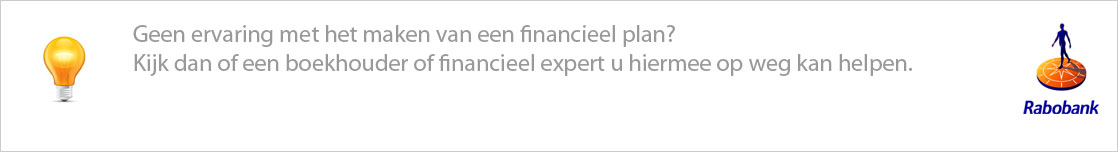
Op welke manier benadert u potentiële klanten? En hoe brengt u uzelf en het product onder de aandacht? Het succes van uw onderneming hangt uiteindelijk vooral samen met uw zichtbaarheid in de markt. Niet alleen de Prijs en het Product, maar ook de Promotie en Plaats spelen daarbij een rol. De afwegingen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

5.5 Personeel en samenwerken

Beginnende ondernemers in de dienstverlening gaan vaak van start zonder personeel. Maar hoe gaat u als starter of zzp’er om met piekbelasting? Gaat u dan samenwerken, huurt u op flexibele basis mensen in of kiest u toch ervoor om personeel aan te nemen? Geef in deze paragraaf daarom aan wat uw verwachtingen zijn op dit gebied.

# 6. Financieel plan

Of u het bedrijfsplan nou alleen voor uzelf schrijft of hiermee ook investeerders wilt overtuigen: het is hoe dan ook van groot belang om uw financiële situatie goed in kaart te brengen. Zo komt u minder snel voor verrassingen te staan. Ook investeerders zullen aandachtig kijken naar de cijfermatige onderbouwing van uw 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 u geld gaat verdienen. Door (realistische) doelstellingen te formuleren en te denken in scenario’s, laat u zien hoe u inkomsten genereert. Deze informatie is niet alleen essentieel voor uzelf, maar ook voor potentiële investeerders.

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

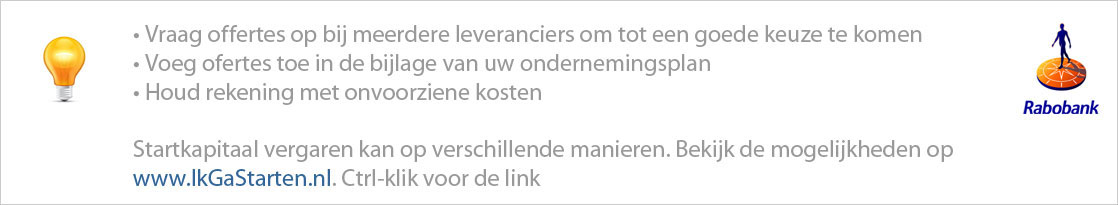
|  |  |
| --- | --- |
| **Jaar 1:** | vul hier het bedrag in |
| **Jaar 2:** | vul hier het bedrag in |
| **Jaar 3:** | vul hier het bedrag in |

*voorbeeld:*

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

6.2 Investeringsbegroting

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

[](https://www.ikgastarten.nl/financi%C3%ABn/financieren-en-investeren)

*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, inloopscan, levensonderhoud) | € 30.000 |
| Totale investering | € 85.600 |

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

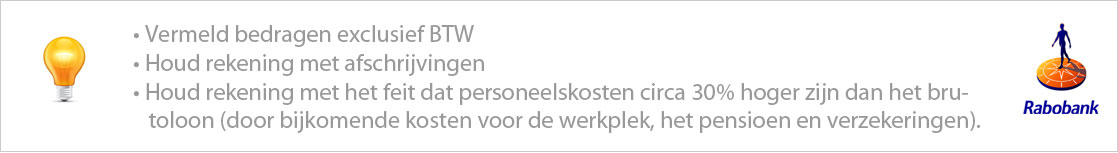
In de exploitatiebegroting maakt u een berekening van de winst die u naar verwachting zult maken. Beschouw dit onderdeel als een grondige onderbouwing van uw financiële plannen door antwoord te geven op de vraag: hoe zien de verwachte omzet, inkoop en kosten van uw onderneming eruit?

*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 u maandelijks ontvangt en uitgeeft. Zo kunt u 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 u onverwachte tegenslagen kunt opvangen. 

*Voorbeeld:*

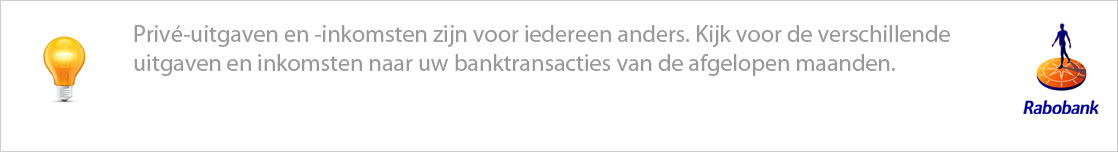
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1e jaar** | **jan** | **feb** | **mrt** | **apr** | **mei** | **jun** | **jul** | **aug** | **sep** | **okt** | **nov** | **dec** | **totaal** |
| **Opening kas/bank** | **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 |
| (Flexibel) personeel 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 u geen financiering nodig heeft, is het belangrijk om uw privé-uitgaven op een rijtje te zetten. U moet zeker weten dat u van de winst uit uw onderneming kunt rondkomen en de vaste lasten kunt betalen.



Voorbeeld:

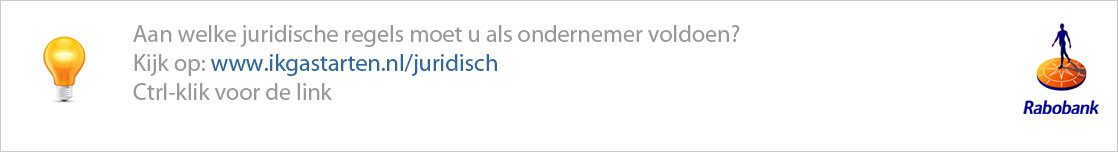
|  |  |
| --- | --- |
| **Overige inkomsten jaar 1** |  |
| Kinderbijslag (per jaar) | € 1.000 |
| Inkomen vaste baan partner (per jaar) | € 27.000 |
| Totaal eigen overige inkomsten | € 28.000 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 u ook aantonen dat u heeft nagedacht over algemene juridische zaken die van invloed kunnen zijn op uw 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.

[](https://www.ikgastarten.nl/bedrijf-starten/juridisch)

|  |
| --- |
| **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. |