

## Hoofdstuk 4.

### Hoe zet je een bedrijf op!

***“Onze doelen kunnen alleen worden bereikt door middel van een plan, waarin we gepassioneerd in moeten geloven en waarnaar we daadkrachtig moeten handelen. Er is geen andere weg naar succes.” - Pablo Picasso***

#### 4.1. Het Bedrijfsmodel

Realistisch gezien is het registreren van je bedrijf de eerste stap om het echt te maken. Neem, net als bij de persoonlijke evaluatie stappen, de tijd om de voor- en nadelen van verschillende bedrijfsentiteiten te leren kennen. Je hebt ook de juiste zakelijke licenties en vergunningen nodig. Afhankelijk van het bedrijf kunnen er ook stads-, provincie- of staatsvoorschriften zijn ([zie hoofdstuk 5](#)). In [hoofdstuk 3](#) hebben we het gehad over van droom naar idee. Voor aanvang spreekt hij/zij met zijn/haar kennissen en, indien mogelijk, de specialisten uit het bedrijfsleven. Hij/zij moet ervoor zorgen dat de input van zijn gesprekspartners oprecht is en niet alleen welwillend. Ook mag de toekomstige ondernemer niet worden ontmoedigd door enkele negatieve meningen. Maar als de overgrote meerderheid van de meningen negatief is en de argumenten van de gesprekspartners solide en logisch zijn, dan betekent dit dat het idee in principe weinig potentie heeft. Anders kan je starten met het maken van een bedrijfsplan.

In de eenvoudigste bewoordingen is een bedrijfsplan een stappenplan - iets dat je zult gebruiken om te helpen jouw voortgang in kaart te brengen en dat de hoofdlijnen zal aangeven die je moet doen om jouw doelen te bereiken. In plaats van een bedrijfsplan te zien als een fors document dat je maar één keer zult gebruiken (misschien om een lening van een bank te krijgen), kun je het beschouwen als een hulpmiddel om te beheren hoe jouw bedrijf groeit en zijn doelen bereikt..

Wil je wat Tips en Tricks over Bedrijfsplanning (zie ook [Hoofdstuk 6](#)): Het schrijven van een bedrijfsplan kan ontmoedigend lijken als je het nog nooit eerder hebt gedaan. Het is echter iets dat je jezelf niet kunt veroorloven om uit te stellen of te negeren. Het hebben van een gedegen bedrijfsplan is cruciaal voor het voortbestaan en de ontwikkeling van jouw bedrijf.

Hoewel je jouw bedrijfsplan misschien gebruikt als onderdeel van je pitch voor investeerders en banken en om potentiële partners en bestuursleden aan te trekken, zul je het voornamelijk gebruiken om jouw strategie, tactieken en specifieke uitvoeringsactiviteiten te bepalen, inclusief belangrijke mijlpalen, deadlines en budgetten en cashflow.

In feite hoeft het bedrijfsplan helemaal geen formeel document te zijn als je jouw plan niet aan buitenstaanders hoeft te presenteren. In plaats daarvan kan jouw plan een gestroomlijnd planningsproces volgen dat bestaat uit het maken van een pitch, het voorspellen van de belangrijkste bedrijfscijfers, het schetsen van de belangrijkste mijlpalen die je hoopt te bereiken, en regelmatige voortgangscontroles waarbij je jouw plan beoordeelt en herziet.

Als je het niet aan investeerders presenteert, beschouw dit dan niet als een formele pitchpresentatie, maar als een overzicht op hoog niveau van wie jij bent, het probleem dat je oplost, de oplossing voor het probleem, je marktdoelstelling, marktaandeel en de belangrijkste tactieken die je zult gebruiken om jouw doelen te bereiken. Zelfs als je denkt dat je geen formeel bedrijfsplan nodig hebt, moet je het planningsproces toch doorlopen. Het proces zal helpen om gaten of gebieden te ontdekken waar je niet goed genoeg over nagedacht hebt. Als je een formeel bedrijfsplan moet schrijven, kun je ervoor kiezen om het onderstaande schema te volgen.

Het standaard bedrijfsplan omvat negen onderdelen:

1. De samenvatting
2. Marktdoelstelling
3. Producten en diensten
4. Marketing- en verkoopplan
5. Mijlpalen en statistieken
6. Bedrijfsoverzicht
7. Managementteam
8. Financieel plan
9. Bijlage

Als je gedetailleerde informatie wilt over het schrijven van een bedrijfsplan om aan banken of investeerders te presenteren, zijn er tal van online bronnen, waaronder onze eigen uitgebreide gids.

Op ons platform en onze website vindt je ook honderden voorbeeldplannen voor specifieke branches. Gebruik ze, maar bereid je voor om ze aan jouw specifieke behoeften aan te passen. Geen twee bedrijven zijn hetzelfde! Er zijn verschillende methoden die de ondernemer helpen bij het opbouwen van zijn/haar bedrijf: Lean Start-up, Business Canvas Model, Design Thinking, etc. Hieronder geven we je twee voorbeelden van een Bedrijfsmodel.

Het is altijd raadzaam om de specialisten op het gebied van recht en fiscaliteit te raadplegen. Een specialist heeft een goed gestructureerde visie op het gebied en een waardevolle ervaring, dus hij/zij vertegenwoordigt een competente en betrouwbare bron, die zich kan concentreren op de significante details voor de ondernemer. Deze specialisten kunnen de levensvatbaarheid van het bedrijfsidee bevestigen, maar ook zeer nuttige tips geven, zoals waar je het beste jouw bedrijf kunt openen of de vereisten waaraan moet worden voldaan om bepaalde juridische voordelen te verkrijgen. Na overleg met de juridische en fiscale specialisten heeft de ondernemer een veel duidelijker beeld van zijn bedrijf. Op dit punt begint de ondernemer na te denken over de vorm van juridische organisatie van zijn bedrijf (individueel ondernemerschap, BV, etc.). Deze vormen zijn specifiek per land.

Verder kan de ondernemer zijn/ haar bedrijf ontwikkelen op basis van intuïtie, maar de kans op succes is erg laag. Je kunt het beste een succesvol geteste methode toepassen, zoals [Lean Startup](#) of het [Business Model Canvas](#).