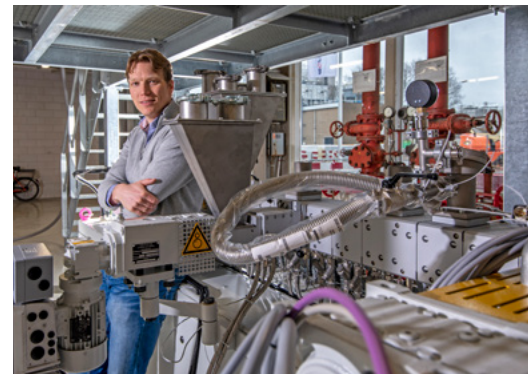


# 5 tips

voor een  
**helder**  
ondernemingsplan



Jij bent een ondernemer in hart en nieren. Vol enthousiasme begonnen met je onderneming. Of misschien ben je al een tijd bezig. Als ondernemer weet je als geen ander dat er zaken zijn die gedaan moeten worden, maar waar je tegenop ziet. Omdat je het moeilijk vindt. Omdat je er niet meteen voordeel in ziet. Of omdat je er geen tijd voor hebt. Kortom: het (her)schrijven van je ondernemingsplan (ook wel businessplan) kan een hobbel zijn. Wij geven je tips!

### **Waarom een ondernemingsplan?**

Ook al lijkt het nu direct niet nuttig daar veel tijd aan te besteden, het is het wel!

En dit is waarom:

- Je formuleert je doelen helder en blijft dus gefocust
- Het helpt je in de bedrijfsvoering
- Je overtuigt er investeerders mee

### **Maar hóe schrijf je een ondernemingsplan?**

In een ondernemingsplan staat wat je doet, hoe je de toekomst voor je ziet en hoe je denkt daar te komen. Meestal bevat het de volgende onderdelen:

1. POD (probleem, oplossing, doelstelling)
2. Marktomvang/ concurrentie
3. Product/ dienst
4. Team
5. Financiën

Je wilt graag alles opschrijven want je hebt zoveel te vertellen! Maar het moet wel leesbaar en te begrijpen blijven. Dus waar begin je?

## Tip 1

### Pak de structuur met het Business Model Canvas

Google maar eens. Het Business Model Canvas is een visueel overzicht van de belangrijkste punten uit jouw ondernemingsplan, zoals:

- Kernactiviteiten
- Je toegevoegde waarde
- Klanten
- Leveranciers
- Relaties
- Inkomstenstromen

Kortgezegd: op het Business Model Canvas vul je de bouwstenen van jouw onderneming in. Heel verhelderend!

## Tip 2

### De elevator pitch

Heb je vast wel eens van gehoord! Zeker als je investeerders zoekt is dit belangrijk. Zij hebben geen tijd en zin om hele boekwerken door te lezen voordat ze snappen wat jij precies doet. Maar ook voor andere relaties kan een goeie elevator pitch handig zijn. De essentie: zorg dat je in 60 seconden uitlegt:

- Wie je bent
- Wat je te bieden hebt (jouw oplossing voor een probleem)
- Wat je toevoegt (de voordelen)
- Wat je zoekt

Uiteraard gebruik jij dit korte en krachtige verhaal als inleiding voor je ondernemingsplan. Zo overtuig jij investeerders al voordat ze je hele plan hebben gelezen.

## Tip 3

### Groeimogelijkheden in kaart

Vul je het Business Model Canvas in dan kom je hem wel tegen: de schaalbaarheid van jouw product of dienst. Wellicht niet meteen aan de orde, maar het schetst wel de mogelijkheden in de toekomst. En daarom belangrijk om mee te nemen, zeker voor investeerders. Zijn er bijvoorbeeld andere markten geschikt? Internationaal? Kun je de organisatie makkelijk aanpassen bij groei? Breng je schaalbaarheid en daarmee je potentie goed in kaart.

**Tip 4****The why**

Heb je 'Start with why' van Simon Sinek nog niet gezien? Meteen doen want dit is super inspirerend! Hij legt de 'Golden Circle' uit. Succesvolle bedrijven en mensen handelen namelijk vanuit het 'waarom'. En daarna pas praten ze over 'hoe' en 'wat'. Veel mensen kunnen wel uitleggen over hoe ze iets doen. En wat ze precies doen. Maar niet waarom. Denk er eens goed over na. Waarom doe jij wat je doet? Uiteraard neem je dit mee in je elevator pitch en inleiding.

**Tip 5****Wie staat er om je heen?**

Minstens net zo belangrijk als degene aan het roer: het team. Welke mensen verzamel jij om je heen? Dat kan kunnen mensen in dienst zijn, maar ook een flexibele schil. Een goed functionerend team vult elkaar aan én biedt tegenwicht. Zorg dus voor de juiste functies en mensen. En beschrijf dit in je plan.

**Hulp nodig?**

Als MKB Fonds Drenthe ondersteunen wij jouw kansrijke initiatieven met maatwerk financieringen en kredieten, gericht op de groei en innovatie van je bedrijf. Een ondernemingsplan schrijven zul je zelf moeten doen, maar we kunnen je er samen met Ik Ben Drents Ondernemer wel verder mee helpen. Neem gerust contact met ons op!

