**STARTERSPLAN**

VOORBEREIDENDE VRAGENLIJST

Beste ondernemer,

Je start een nieuw bedrijf, een belangrijk moment in je leven!

Daar komt heel wat bij kijken, zoals het opstellen van een financieel plan. Wij helpen je hier uiteraard mee, maar jouw input is onontbeerlijk om een compleet beeld van je nieuw bedrijf te vormen.

Met onderstaande vragenlijst maken we dit beeld samen op en vormen we je ideeën om naar een financieel plan. Laat je niet afschrikken door de lengte van het document, je moet niet alle antwoorden geven of al kennen. Het is belangrijk dat je nadenkt over je idee in alle aspecten.

Aarzel niet om ons te contacteren als je vragen of bemerkingen hebt.

Met jouw antwoorden gaan we alvast aan de slag om een eerste versie van het financieel plan op te maken. Binnenkort bespreken we dit samen en kunnen we het plan finaliseren.

Vriendelijke groeten,

Je externe adviseur

# ALGEMENE INFORMATIE OVER JOUW ONDERNEMING

We beginnen met enkele algemene vragen.

Het is geen probleem als je (nog) niet alles kan beantwoorden. Later vullen we dit verder aan.

## Informatie over je bedrijf

|  |  |
| --- | --- |
| Naam |  |
| Startdatum |  |
| Ondernemingsnummer |  |
| Ben je btw-plichtig?  | Ja / Nee |
| Adres maatschappelijke zetel |  |
| Evt. adres vestiging / winkel / kantoor |  |
| Rekeningnummer |  |
| E-mail  |  |
| Website |  |
| Telefoonnummer |  |

## Informatie over de oprichters

Ga je alleen van start of samen met enkele partners? Vul jouw gegevens en deze van eventuele partners aan.

|  |
| --- |
| **Vennoot / oprichter 1** |
| Naam + voornaam |  |
| Adres |  |
| Geboortejaar |  |
| E-mail |  |
| Diploma |  |
| % van de aandelen |  % |
| Bijberoep | Ja / Nee |
| Relevante kennis |  |
|  |
| Aantal jaren ervaring  | Als werknemer |  |
| Als manager |  |
| Als zelfstandige |  |
| Taakomschrijving |  |
|  |
| Functietitel |  |

|  |
| --- |
| **Vennoot / oprichter 2** |
| Naam + voornaam |  |
| Adres |  |
| Geboortejaar |  |
| E-mail |  |
| Diploma |  |
| % van de aandelen |  % |
| Bijberoep | Ja / Nee |
| Relevante kennis |  |
|  |
| Aantal jaren ervaring  | Als werknemer |  |
| Als manager |  |
| Als zelfstandige |  |
| Taakomschrijving |  |
|  |
| Functietitel |  |

|  |
| --- |
| **Vennoot / oprichter 3** |
| Naam + voornaam |  |
| Adres |  |
| Geboortejaar |  |
| E-mail |  |
| Diploma |  |
| % van de aandelen |  % |
| Bijberoep | Ja / Nee |
| Relevante kennis |  |
|  |
| Aantal jaren ervaring  | Als werknemer |  |
| Als manager |  |
| Als zelfstandige |  |
| Taakomschrijving |  |
|  |
| Functietitel |  |

|  |
| --- |
| **Vennoot / oprichter 4** |
| Naam + voornaam |  |
| Adres |  |
| Geboortejaar |  |
| E-mail |  |
| Diploma |  |
| % van de aandelen |  % |
| Bijberoep | Ja / Nee |
| Relevante kennis |  |
|  |
| Aantal jaren ervaring  | Als werknemer |  |
| Als manager |  |
| Als zelfstandige |  |
| Taakomschrijving |  |
|  |
| Functietitel |  |

# JE IDEE, JE PLAN, JE GAT IN DE MARKT

Een bedrijf begint met een goed idee: welke behoefte wil je invullen? Welke producten of diensten wil je aanbieden, waarom, aan wie, hoe…

|  |
| --- |
| Beschrijf welke producten of diensten je wil aanbieden. |
|  |
| Hoe ga je je geld daarmee verdienen? Wat is je verdienmodel? |
|  |
| Aan wie ga je je producten of diensten aanbieden? Wie zijn jouw ideale klanten? |
|  |
| Op welke doelgroep(en) ligt je focus? *(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  KMO[ ]  Grote bedrijven[ ]  Overheid[ ]  Consumenten  |
| Waar ga je je producten of diensten aanbieden, geografische spreiding? *(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  Plaatselijk[ ]  Regionaal [ ]  Nationaal[ ]  Internationaal |
| Toelichting |
|  |
| Wat is je *USP* *(unique selling point*)? Waarom zou de klant jóuw product of dienst aanschaffen? Een *USP* of een uniek verkoopargument is een kenmerk dat jouw product onderscheidt van de concurrentie. Denk hierbij aan kwaliteit, functionaliteit en/of prijs, maar ook aan opgedane ervaring door jou.*(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  Beter merk / imago[ ]  Lagere prijzen[ ]  Onderhoudscontract[ ]  Productkwaliteit[ ]  Ruim assortiment[ ]  Snelle levering[ ]  Technologische voorsprong[ ]  Verkoopnet | [ ]  Gemak van betalen[ ]  Maatwerk[ ]  Opleiding aan klanten[ ]  Persoonlijk contact[ ]  Service[ ]  Snelle reactietijd[ ]  Verkoop via internet |
| Hoe ga je je producten of diensten bekend maken bij je klanten? *(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  Beurzen[ ]  E-mail [ ]  Markten[ ]  Opleiding aan klanten[ ]  Sociale media[ ]  Verkoper op de baan | [ ]  Direct mailing[ ]  Website [ ]  Online advertenties[ ]  Persoonlijk contact[ ]  Telefonische marketing[ ]  Beter merk / imago |
| Toelichting |
|  |
| Betalen je klanten contant of via factuur? Hoeveel betalingsuitstel krijgen je gefactureerde klanten? Hoe ga je slechte betalers opvolgen? Hoe snel moet je je leveranciers betalen? |
|  |
| Is de locatie van je zaak van belang? Zo ja, waarom en beschrijf je vestigingsplaats? |
|  |
| Welke faciliteiten heb je ter beschikking? *(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  Parking[ ]  Magazijn[ ]  Bureel | [ ]  Commerciële ruimte[ ]  Vergaderruimte |
| Doe je aan maatschappelijk verantwoord ondernemen? |
|  |
| Om welke reden(en)? *(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  Energie [ ]  (Lokale) inkoop[ ]  Duurzame dienst | [ ]  Afval[ ]  Verkoop (duurzaam) |

# KLANTEN, LEVERANCIERS & CONCURRENTIE

Heb je zicht op de markt waarin je je activiteit gaat uitoefenen? Hier kan je de belangrijkste spelers in kaart brengen. Via een SWOT-analyse (*Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats*) kan je je interne sterktes en zwaktes, maar ook mogelijke opportuniteiten en kansen ontdekken. Op deze manier kan je de strategie van je onderneming bepalen.

|  |
| --- |
| Heb je al één of meerdere klanten op het oog? Zo ja, wie zijn dat? |
|  |
| Weet je al met welke leveranciers je gaat werken? Waarom deze leveranciers? Denk aan prijs, kwaliteit… |
|  |
| Wie zie je als je directe concurrenten? Waarom? Waarin zijn ze sterker of zwakker? Wat zijn de mogelijkheden en/of bedreigingen? |
| Concurrent 1 |  |
| Concurrent 2 |  |
| Concurrent 3 |  |
| Concurrent 4 |  |

# FINANCIEEL

Nu is het tijd om je plannen om te zetten in cijfers. Zo bewijs je dat je project kans heeft op slagen en onder welke voorwaarden. Dat is niet evident, daarom helpen we je hiermee. Heb je al een idee hoeveel je gaat verdienen en welke uitgaven je moet doen om je bedrijf lopend te houden?

## Inkomsten

Heb je één bron van inkomsten of kan je je inkomsten opdelen in verschillende categorieën (bijv. meerdere producten, verschillende diensten, verkoop + service, … )?

Geef een korte omschrijving en een eerste inschatting van de maandelijkse opbrengst.

|  |
| --- |
| **Inkomstenbron 1** |
| Omschrijving  |
|  |
| Schatting maandelijkse opbrengst |  |
| Waarop heb je deze schatting gebaseerd? (hoeveel dagen werk je per maand, wat is je dagtarief, heb je seizoenschommelingen, voorraad, verkopen…?) |
|  |

|  |
| --- |
| **Inkomstenbron 2** |
| Omschrijving  |
|  |
| Schatting maandelijkse opbrengst |  |
| Waarop heb je deze schatting gebaseerd? (hoeveel dagen werk je per maand, wat is je dagtarief, heb je seizoenschommelingen, voorraad, verkopen…?) |
|  |

|  |
| --- |
| **Inkomstenbron 3** |
| Omschrijving  |
|  |
| Schatting maandelijkse opbrengst |  |
| Waarop heb je deze schatting gebaseerd? (hoeveel dagen werk je per maand, wat is je dagtarief, heb je seizoenschommelingen, voorraad, verkopen…?) |
|  |

|  |
| --- |
| **Inkomstenbron 4** |
| Omschrijving  |
|  |
| Schatting maandelijkse opbrengst |  |
| Waarop heb je deze schatting gebaseerd? (hoeveel dagen werk je per maand, wat is je dagtarief, heb je seizoenschommelingen, voorraad, verkopen…?) |
|  |

|  |
| --- |
| **Inkomstenbron 5** |
| Omschrijving  |
|  |
| Schatting maandelijkse opbrengst |  |
| Waarop heb je deze schatting gebaseerd? (hoeveel dagen werk je per maand, wat is je dagtarief, heb je seizoenschommelingen, voorraad, verkopen…?) |
|  |

## Uitgaven

Heb je ook al nagedacht over de uitgaven die je gaat doen in je onderneming? We zetten je op weg met een aantal categorieën. Je mag openlaten wat je niet weet.

### **Terugkerende uitgaven**

We starten met het overlopen van maandelijkse of jaarlijkse uitgaven. Eenmalige uitgaven vul je in op de volgende pagina.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Bedrag per maand**  | **Bedrag per jaar**  |
| Huur kantoor, winkelruimte, magazijn… |  |  |
| Onderhoud kantoor, winkelruimte, magazijn…  |  |  |
| Nutsvoorzieningen * Water
* Gas
* Elektriciteit
 |  |  |
| Telefoon & internet |  |  |
| Benzinekosten |  |  |
| Onderhoud auto |  |  |
| Verkeersbelasting |  |  |
| Verzekering auto |  |  |
| Verzekering burgerlijke aansprakelijkheid |  |  |
| Verzekering beroepsaansprakelijkheid |  |  |
| Brandverzekering |  |  |
| Boekhouding |  |  |
| Extern advies |  |  |
| Loonadministratie (sociaal secretariaat) |  |  |
| Restaurantkosten |  |  |
| Marketing |  |  |
| Publiciteit & sponsoring |  |  |
| Abonnementen & lidgelden |  |  |
| Brutoloon vennoten |  |  |
| Brutoloon personeel |  |  |
| Onvoorziene kosten |  |  |
| Andere |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

### **Eenmalige uitgaven**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Bedrag van de uitgave** | **Datum van aanschaf** |
| Terrein |  |  |
| Gebouw |  |  |
| Auto |  |  |
| Bestelwagen |  |  |
| Computer |  |  |
| Printer |  |  |
| GSM |  |  |
| Machines & materieel |  |  |
| Inrichting kantoor, winkel, magazijn |  |  |
| Meubilair |  |  |
| Notariskosten |  |  |
| Ontwerp huisstijl |  |  |
| Website |  |  |
| Huurwaarborg |  |  |
| Andere |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Seizoensinvloeden

Bepaalde inkomsten, uitgaven en opbrengsten liggen misschien hoger of lager in bepaalde maanden. Heb je hier al een zicht op?

|  |
| --- |
| In welke maanden verwacht je **hogere** inkomsten? *(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  Januari[ ]  Februari[ ]  Maart [ ]  April[ ]  Mei[ ]  Juni | [ ]  Juli[ ]  Augustus [ ]  September[ ]  Oktober[ ]  November[ ]  December |
| Waarom in deze maanden?  |
|  |
| In welke maanden verwacht je **lagere** inkomsten? *(duid aan wat van toepassing is)* |
| [ ]  Januari[ ]  Februari[ ]  Maart [ ]  April[ ]  Mei[ ]  Juni | [ ]  Juli[ ]  Augustus [ ]  September[ ]  Oktober[ ]  November[ ]  December |
| Waarom in deze maanden? |
|  |

## Financieringsbronnen

Bij de opstart van een onderneming of project zal je uiteraard ook wat geld moeten voorzien. Heb je al nagedacht over hoeveel eigen geld je in je onderneming kan steken en welk bedrag je moet lenen?

### **Eigen inbreng**

Eigen inbreng is belangrijk voor het verkrijgen van externe financiering. De inbreng zegt namelijk iets over de risico’s die je als ondernemer bereid bent te nemen en over het vertrouwen in het slagen van de onderneming. Als je zelf niet bereid bent middelen in je zaak te stoppen, waarom zouden anderen dat dan zijn? Ten tweede zijn eigen geldmiddelen noodzakelijk omdat zij een buffer vormen om eventuele tegenslagen op te vangen.

De inbreng kan in geld en/of in natura gebeuren, dit zijn reeds aangekochte en betaalde investeringen.

|  |
| --- |
| **Inbreng in geld** |
| Bedrag |  |
| Toelichting |  |
| **Inbreng in natura** |
| Bedrag |  |
| Welke activa? |  |
| Toelichting |  |

### **Leningen of externe financieringen**

Bij de bank kan je terecht voor leningen op zowel korte (< 1 jaar) als lange (> 1 jaar) termijn. Kijk ook eens naar andere kredietvormen zoals WinWinLening, crowdfunding…

Welke externe financiering verwacht je nodig te hebben?

|  |
| --- |
| **Financiering 1** |
| Bedrag |  |
| Looptijd |  |
| Interestpercentage |  |
| Welke instelling of persoon |  |

|  |
| --- |
| **Financiering 2** |
| Bedrag |  |
| Looptijd |  |
| Interestpercentage |  |
| Welke instelling of persoon |  |

|  |
| --- |
| **Financiering 3** |
| Bedrag |  |
| Looptijd |  |
| Interestpercentage |  |
| Welke instelling of persoon |  |