

Rabo StartProof Ondernemingsplan

Schoonheids- en massagesalon Annet

Voorbeeld

(Persoonlijke-, bedrijfs-, product- of opleidingsgegevens en namen zijn weggelaten of fictief gemaakt!)

1. De ondernemer	2
1.1 Persoonlijke gegevens	2
1.2 Persoonlijke motieven	2
1.3 Persoonlijke kwaliteiten	3
<hr/>	
2. Het Marketingplan	4
2.1 De onderneming	4
2.2 Idee	4
2.3 De markt	5
2.3.1 De markt in beeld	5
2.3.2 Doelgroepen	6
2.3.3 Concurrentie	6
2.4 Bedrijf en product in de markt	7
2.5 De marketing mix	7
2.5.1 Product	7
2.5.2 Prijs	8
2.5.3 Plaats	9
2.5.4 Promotie	9
2.5.5 Personeel	11
2.6 Doelstellingen	11
2.6.1 Kwantiteit	11
2.6.1 Kwaliteit	11
<hr/>	
3. Het Financieel Plan	12
3.1 Investeringsplan	12
3.2 Financieringsplan	13
3.3 Exploitatiebegroting	14
3.4 Liquiditeitsprognose voor 2003, 2004, 2005 en 2006	15

1 De ondernemer

1.1 Persoonlijke gegevens

Hier vult u al uw persoonlijke gegevens in. Van uzelf en uw eventuele zakenpartners.

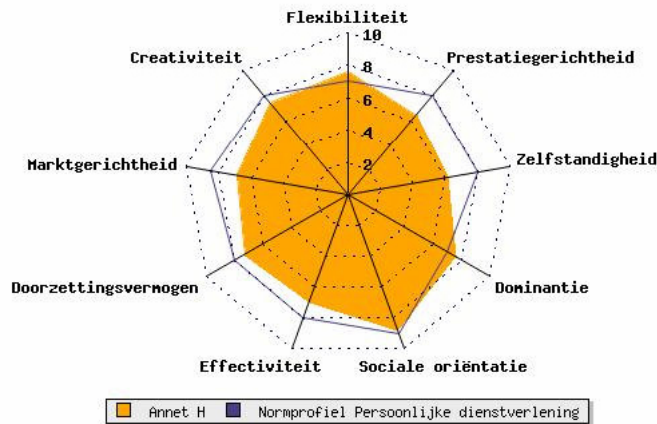
Naam	Annet (fictief)
Geslacht	Vrouw
Adres	
Postcode	
Woonplaats	
Telefoonnummer	
Faxnummer	
E-mailadres	
Mobiel nummer	
Geboortedatum	23-01-1964
Nationaliteit	Nederlandse
Ik heb een levenspartner	Ja
Naam partner	Ellen
Geboortedatum partner	18-06-1959
Burgerlijke staat	Getrouwd
Ik ben getrouwd onder huwelijkse voorwaarden	Ja
Ik heb een samenlevingsovereenkomst	Nvt
Kinderen	Ja, twee dochters
Leeftijd kinderen	12 en 9
Opleiding(en)	Basisonderwijs (6 jaar) HAVO (diploma) Praktijk Diploma Boekhouden (diploma) Massage en schoonheidskursus (diploma) Cursus Kinder massage (diploma)
Werkervaring:	administratief medewerkster, 1982 - 1997 Medewerkster schoonheidssalon 1997-nu
Bijzonderheden	Ik ben reeds part-time werkzaam als masseur (in een praktijkruimte aan huis)

1.2 Persoonlijke motieven

Ik ben al een aantal jaren aan het denken over 'zelfstandig ondernemerschap. Nu heb ik de knoop doorgehakt. Ik ben natuurlijk al langer bezig met een massagepraktijk, maar heb dit altijd naast mijn werk in de schoonheidssalon gedaan. Om mij heen zie ik vergelijkbare ondernemingen redelijk succesvol zijn, terwijl ik daarbij steeds het idee heb 'het beter te kunnen'. Ik vind het nu een ideale tijd om dat maar eens te bewijzen: financieel gezien is het niet zo problematisch omdat ik al (een bescheiden) klantenkring heb en mijn echtgenoot bovendien een vast inkomen heeft waar we in geval van nood samen van kunnen rondkomen.

1.3 Persoonlijke kwaliteiten

Voor een betrouwbaar inzicht in mijn kwaliteiten als ondernemer heb ik de E-Scan Ondernemerstest gedaan. Dit gaf het volgende beeld:



Sterke punten	Zwakke punten
Marktgerichtheid	Dominantie
Sociale oriëntatie	Zelfstandigheid
Doorzettingsvermogen	Slecht in administratie
Creativiteit	

Denkstijl die het meest op mij van toepassing is: Verkoper
 Denkstijl die het minste op mij van toepassing is: Pionier

Conclusie:

Mijn persoonlijk rapport van de E-Scan Ondernemerstest heb ik met een aantal mensen besproken. Hieruit is de volgende conclusie gekomen. Mijn ondernemerschap moet vooral gevonden worden in mijn sterke punten. Deze sluiten dan ook goed aan bij mijn bedrijfsactiviteiten en daar wil ik mij dan ook op concentreren. Het aangaan van een relatie met mijn klanten. Een persoonlijke band vind ik zelf heel belangrijk en ik merk dat klanten hierdoor bij mij blijven terugkomen. Mijn minder sterke punten zoals prestatiegerichtheid en zelfstandigheid geven mij aanleiding om een stap-voor-stap strategie te kiezen. Ik wil langzaam en beheerst groeien. Vanuit mijn huidige praktijkruimte aan huis wil ik stap voor stap groter groeien om over drie jaar een eigen ruimte te kunnen huren voor cursussen zonder extra investeringen. Mijn man zal mij helpen op zakelijk vlak want daar ben ik minder goed in.

2 Het Marketingplan

2.1 De onderneming

Handelsnaam	Schoonheids- en massagesalon Annet	
Inschrijvingsnummer Kvk	3349865	Kamer van Koophandel
Rechtsvorm	Eenmanszaak	Belastingdienst Notaris
Wie doet de administratie?	Entrepreneur Consultancy bv	
Tarief omzetbelasting	19%	Belastingdienst
Frequentie van betalen omzetbelasting	Per maand	Belastingdienst
BTW nummer		Belastingdienst
Leveringsvoorwaarden geregeld?	Nee	Verkrijgbaar via uw branchevereniging
Vergunningen	Geen vergunningen vereist	Overheidsloket
Subsidies	geen	Subsidiewijzer Rabobank Subsidieshop Subsidies voor Export
Verzekeringen	Aansprakelijkheid / Overlijdensrisico / Arbeidsongeschiktheid /	Verzekeringen voor startende ondernemers

2.2 Idee

Schoonheidsalon en het geven van massages, zoals ontspanningsmassages en voet reflex massages en het nieuwste op dat gebied: hoofdmassages. Dit is een groeiende doelgroep. Steeds meer mensen willen ER verzorgd bij lopen. Daarnaast wil ik cursussen geven aan mensen zodat ze het zelf ook kunnen bij anderen zoals hun partner of kinderen. Hiermee speel ik in op de trend dat mensen zoeken naar manieren en methodes om bewuster met hun lichaam om te gaan. Dit geldt zowel voor volwassenen als voor kinderen. Vooral bij kinderen met leerproblemen kunnen ontspanningsmassages goed werken, waardoor ze meer rust krijgen en zich beter kunnen concentreren.

2.3 De markt

2.3.1 De markt in beeld

Trends en ontwikkelingen

Algemeen

Het voorzichtige economische herstel in de eerste maanden van 2004 heeft positieve gevolgen voor de sector dienstverlening, die nu eenmaal sterk afhankelijk is van de ontwikkelingen in het bedrijfsleven. Binnen de sector wordt voor 2004 een volumegroei verwacht van 1,4%. Met een prijsstijging van 2,4% komt de verwachte omzetgroei uit op 3,8%. Voor het jaar 2005 wordt zelfs een omzetgroei van 4,4% verwacht, waarbij gesteund wordt op een verder herstel van de Nederlandse economie.

Specifiek

De belangrijkste ontwikkelingen en trends binnen de markt van lichamelijke zorg en aandacht over het algemeen en (kinder)massages in het bijzonder zijn als volgt:

Volwassenen

- Er is een ontwikkeling gaande dat mensen de behoefte hebben om lichamelijk welzijn te verkrijgen op een andere dan een reguliere methode. Mensen gaan steeds vaker op zoek naar manieren voor geestelijk en lichamelijk welzijn; er mooi uit willen zien en zich goed willen voelen (zie o.a.: De Klikgids, wegwijzer voor natuurlijke geneeswijzen en spiritualiteit, www.klik.nl, gezondheidsplein en alternatievegeneeswijzen.pagina.nl).
- Enkel water en zeep is tegenwoordig voor een man niet toereikend meer: Hij gebruikt daarnaast gezichtscreme, haargel, aftershave-balsum en een lekker geurtje. Werkt eraan een gezonde uitstraling te creëren: Zonnebank en doet aan fitness - maar zelfs een bezoek aan de schoonheidsspecialiste (in een schoonheidssalon) is hem niet meer vreemd..
- Ook decoratief gevormde wenkbrauwen en wimpers, omlinjnde lippen, glanzende lippen en nagels behoren vaak ook tot het cosmetische verzorgingsprogramma van de zich lichaamsbewuste man. Vele cosmeticastudio's hebben al speciale mannenverzorgingsproducten in hun productlijn opgenomen. En steeds meer heren maken er dankbaar gebruik van.

Kinderen met leerproblemen

- Het bewuster erkennen van leerstoornissen, die bekend zijn onder de namen: dyslexie, ADHD, PDD-NOS, NLD, dyscalculie, dyspraxie, MCDD en andere leerproblemen bij kinderen aldus Universiteit van Maastricht en Balans een centrum waar kennis over en ervaring met kinderen met leer- en/of gedragsstoornissen wordt gebundeld en verspreid (zie: www.balansdigitaal.nl) en volgens het Nationaal Fonds Geestelijke Gezondheid te Utrecht.
- Het herkennen en erkennen van het spiritueel en intuïtief bewustzijn van kinderen, aldus de Stichting Nieuwetijdskinderen. (zie: www.nieuwetijdskinderen.nl)
- Het belang van massages voor het welzijn van kinderen met leerproblemen stijgt aldus o.a. het tijdschrift Educare en het boek: "Aanraken, een levensbehoefte" en Lans Pierien (fictief) masseur en auteur van vele massageboeken o.a. het boek "strelen, masseren en aanraken".

Niet beïnvloedbare omgevingsfactoren

- De angst van mensen voor aanraking en het onbekende hiervan.
- De reguliere gezondheidszorg, betrekking hebbende op kinderen met leerstoornissen, die zich afzetten tegen alternatieve geneeswijzen zoals holistische massages.

2.3.2 Doelgroepen

Volwassenen

Voor de bepaling van de marktomvang van deze doelgroep is uitgegaan van het aantal inwoners van Nederland vanaf 30 jaar en daarvan het percentage te nemen dat extra aandacht geeft aan het eigen uiterlijk. Het aantal inwoners boven de 30 jaar bedraagt: 6.880.000 (bron: cbs.nl) en daarvan is (volgens globale inschatting gebaseerd op literatuur en artikelen) 10% bewust bezig met de uiterlijke verzorging. Dit noem ik de schoonheidsbewuste klant die actief naar een schoonheidssalon gaat waardoor de totale omvang neerkomt op 516.000 particulieren. Deze groep geldt ook voor de massages en cursussen daarin.

Vrouwen en echtparen die bewust bezig zijn met hun eigen welzijn, uit de midden- en hogere inkomensgroep.

Kinderen met leerproblemen

Van de schoolgaande kinderen blijkt zo'n 10% leerproblemen te hebben zoals dyslexie, ADHD en stress (bron internet www.dyslexie.net). De omgeving van Meervaart (fictief) kent ongeveer 300.000 inwoners waarvan ongeveer 40.000 kinderen. De totale marktomvang van kinderen met leerproblemen tussen de 4 en 15 jaar in Meervaart (fictief) en omgeving wordt daarmee geschat op 4.000 kinderen.

De doelgroep bestaat uit hoofdzakelijk uit particulieren. Wel wordt gedacht aan het geven van massages aan werknemers van bedrijven, onder andere in het kader van de Poortwachterwet. Maar dit betreft een overweging en wordt niet verder uitgewerkt in dit ondernemingsplan.

Kinderen met leerproblemen, waaronder o.a. dyslexie, ADHD en ontwikkelingsstoornissen tussen de 4 en 15 jaar in Meervaart (fictief) en omgeving. Uiteraard behoren voor de marktbenadering en bewerking de ouders van deze doelgroep.

2.3.3 Concurrentie

In mijn woonplaats is er een salon dat schoonheidsbehandelingen doet. Deze is gevestigd in het pand van de parfumerie. Massages en cursussen daarin worden niet gegeven. Ik ken haar en zij doet dit voor drie dagen in de week naast haar werk. Het is een extra service voor de klanten van de parfumerie.

2.4 Bedrijf en product in de markt

Intern (uw bedrijf)		Extern (de markt)	
Strength (sterktes)	Weakness (zwaktes)	Opportunities (kansen)	Threats (bedreigingen)
Persoonlijke band met klanten	Ligging praktijkruimte; niet in winkelstraat	Groei lichaamverzorging mannen	Mogelijke concurrentie. Parfumerie in mijn buurt zou activiteiten kunnen uitbreiden.
Unieke ontspanningsmassages voor volwassene en kind		Groei kinderen met leerproblemen zoals ADHD	Mensen zijn bereid ver te reizen voor dagje beauty center.
Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?
Keuze : Versterken. Door de zwakte van een praktijkruimte buiten het winkelhart, wil ik de band met klanten versterken door ze te belonen voor terugkerend bezoek. Daarnaast wil ik hen ook actief betrekken bij de verkoop van cursussen en kindmassages.	Keuze : Aanvullen. Ik start nu al met zoeken naar een goede ruimte met de juiste verdeling voor het geven van cursussen op een goed bereikbare locatie met gratis parkeerruimte.	Keuze : Aanvallen. Vermelden dat er ook voor de zelfbewuste man een passende behandeling is. Op scholen via de oudervereniging presentaties op scholen geven.	Keuze : Verdedigen Persoonlijke band met klanten versterken, zie sterktes. Mogelijkheid van samenwerking met beauty center; beauty abonnement door het hele jaar heen, bijvoorbeeld.

2.5 De marketing mix

2.5.1 Product

Volwassenen

Schoonheidsbehandelingen

In mijn salon doe ik totale behandeling dat bestaat uit de volgende handelingen:

- Huidanalyse
- Gezichtsreiniging met milk en lotion
- Peeling
- Verwijderen van comedonen en milia
- Epileren
- Wimpers of wenkbrauwen verven of bovenlip of kin harsen
- Gezichtsmassage
- Masker.
- Voedende gezichts crème

Totale duur 120 minuten

Klassieke Ontspanningsmassages

Dit zijn massages met een klassieke visie. Hierbij wordt gekeken naar de mens als geheel. Dit betekent dat de massage niet alleen fysiek gericht is maar dat ook aandacht gegeven wordt aan alle aspecten van het menszijn: fysiek, mentaal, emotioneel, sociaal en spiritueel. De intentie van de massage is bewustwording. Gemasseerd wordt de rug, buik of benen, hoofd en/of voeten en duurt één uur. Dit wordt gecombineerd met speciale muziek en ontspannende woorden.

Bedrijfsmassage

De Wet Verbetering Poortwachter is op 1 april 2002 in werking getreden en geeft een aantal voorschriften voor begeleiding van langdurig zieke werknemers. Deze wet regelt ook de rechten en plichten voor werkgevers en werknemers. Het doel is te voorkomen dat er een beroep moet worden gedaan op de WAO. Reïntegratie van zieke werknemers is een langdurig en kostbaar proces. Om zieke werknemers te begeleiden bij hun reïntegratieproces kunnen werkgevers allerlei middelen inzetten. Om stress op het werk te voorkomen, maar ook bij processen van reïntegratie is het mogelijk om gebruik te maken van massages. Voor bedrijven is het mogelijk dat ik ingehuurd wordt voor maximaal drie uur op een dag. Hierbij kunnen medewerkers gedurende die tijd bij mij voor een massage terecht. Wel zullen de massages korter duren. Hooguit 15 minuten per persoon.

Cursussen ontspanningsmassage

De cursussen ontspanningsmassage is bestemd voor individuen die gemasseerd willen worden en die willen leren masseren. Hiervoor wordt een ruimte in de omgeving gehuurd. De cursus zal per keer 2 dagdelen beslaan. Maximaal 8 personen.

Kinderen

Ontspanningsmassages voor kinderen

Ontspanningsmassages voor kinderen is een massage om kinderen te begeleiden in het ervaren van hun lichaam, emoties en gevoelens en ondersteuning te geven om structurele stoornissen (waaronder dyslexie) op te lossen door middel van massages en bewegingsoefeningen. De therapie duurt 12 weken tot één jaar, waarin gemiddeld om de 2 weken een behandeling plaats vindt.

Cursus Kindermassage

Met deze cursus leren ouders hun kind eenvoudig te masseren. De cursus bestaat uit 5 lessen van 1½ uur en is bedoeld voor moeders en/of vaders met kinderen op de basisschool. Een les bestaat uit een spel en een ontspanningsoefening, massage van de kinderen door de ouders (o.a. voeten, rug, hoofd en buik) en na afloop het luisteren naar een verhaaltje. De cursus wordt gegeven in een locatie in de buurt, die per keer gehuurd wordt.

2.5.2 Prijs

Volwassenen

Schoonheidsbehandelingen

Behandeling van 120 minuten kost € 135,-.

Klassieke Ontspanningsmassages

Ontspanningsmassage kost € 60,- voor een half uur.

Bedrijfsmassage

Bedrijven kunnen mij voor drie per dag inhuren en dan kost het inclusief materiaalkosten € 270,-

Cursussen ontspanningsmassage

De cursus bedraagt € 125,- per persoon.

Kinderen

Ontspanningsmassages voor kinderen

Een massage voor een kind kost 35,- per uur.

Cursus Kindermassage

De cursus bedraagt 75,- voor 5 lessen van ongeveer 1 a 1,5 uur.

2.5.3 Plaats

Gewerkt wordt vanuit de praktijkruimte aan eigen woonhuis. Die is speciaal ingericht voor het geven van allerlei behandelingen en massages. Zowel de ontspanningsmassages als kindermassages kunnen hier worden gegeven. De ruimte is flexibel van opzet en kan gemakkelijk worden aangepast aan elke doelgroep. Het belangrijkste middel is de op hoogte verstelbare massagetafel die zowel voor jong en oud geschikt te maken is. Verder zijn er diverse sfeer elementen aangebracht om een persoonlijke en vertrouwde uitstraling te creëren. De ruimte is vanuit een aparte deur te betreden en kan worden afgesloten door een deur. Het woonhuis is gelegen in een rustige buurt.

Voor het geven van cursussen zal eerst per cursus ruimte gehuurd worden. Na 3 jaar is de planning een eigen ruimte te huren.

2.5.4 Promotie

Volwassenen

Schoonheidsbehandelingen

De belangrijkste motieven van deze doelgroep om van de producten en diensten van mijn onderneming gebruik te maken, zijn dat mensen in deze stressvolle maatschappij op zoek zijn naar lichamelijke en geestelijke ontspanning en welzijn. Ik gebruik de volgende argumenten om mijn doelgroep ertoe over te halen bij mij af te nemen:

- Persoonlijke aandacht en begeleiding.
- De behandeling vindt plaats in een rustige, warme en sfeervolle omgeving.
- Van het aantal behandelingen is 80 % succesvol en komen meermalen terug.
- De meeste klanten zijn vol lof.
- De sessies dragen een exclusief karakter.

Daarbij worden onderstaande promotiemiddelen ingezet:

- Een eigen website op internet via wie bijna alle (nieuwe) klanten komen.
- Incidenteel worden advertenties ingezet. (Gouden gids en op internet)

Klassieke Ontspanningsmassages

De belangrijkste motieven van de doelgroep om van de producten en diensten van mijn onderneming gebruik te maken, zijn dat mensen in deze stressvolle maatschappij op zoek zijn naar lichamelijke en geestelijke ontspanning en behoefte hebben om aangeraakt te worden. Ik gebruik de volgende argumenten om mijn doelgroep ertoe over te halen bij mij af te nemen:

- Persoonlijke aandacht en begeleiding.
- De behandeling vindt plaats in een rustige en warme omgeving.
- Van het aantal behandelingen is 80 % succesvol en komen meermalen terug.
- De meeste klanten zijn vol lof.
- De behandelingen dragen een exclusief karakter.

Daarbij worden onderstaande promotiemiddelen ingezet:

- Een eigen website op internet via wie bijna alle (nieuwe) klanten komen.
- Incidenteel worden advertenties ingezet. (Gouden gids)
- Folders.

Cursussen ontspanningsmassage

De belangrijkste motieven van de doelgroep om van de producten en diensten van mijn onderneming gebruik te maken, zijn dat mensen in deze stressvolle maatschappij op zoek zijn naar lichamelijke en geestelijke ontspanning en behoefte hebben om te leren masseren en om te leren en ervaren meer van elkaar te genieten. Ik gebruik de volgende argumenten om mijn doelgroep ertoe over te halen bij mij af te nemen:

- Groepsgewijze en persoonlijke aandacht en begeleiding.
- De cursussen vinden plaats in een rustige en prettige omgeving.
- De meeste klanten zijn vol lof.
- De cursussen dragen een exclusief karakter.

Daarbij worden onderstaande promotiemiddelen ingezet:

- Een eigen website op internet via wie bijna alle (nieuwe) klanten komen.
- Incidenteel worden advertenties ingezet. (op internet)
- Folders.

Kinderen met leerproblemen

Kinderen met leerproblemen zitten vaak niet goed in hun vel en vinden bij de reguliere hulpverlening onvoldoende aandacht. Door het ondergaan van massages worden deze kinderen zich bewust van hun lichaam, en wordt de spanningen (stress) hierdoor verminderd. Ze staan steviger met de beide benen op de grond, waardoor ze zich sterker gaan voelen. Ze komen meer voor zichzelf op; ze worden assertiever. Leren hun eigen grenzen af te bakenen en deze te beschermen en te vragen wat ze nodig hebben. Hierdoor komen ze dichterbij hun gevoelens, waardoor ze lekkerder in hun vel gaan zitten. Ze kunnen zich dan beter concentreren, waardoor ze beter kunnen leren.

Daarbij worden onderstaande middelen ingezet:

- Het verspreiden van folders in de regio, op scholen en bibliotheken en bij eerste lijntherapeuten.
- Mond tot mondreclame; dit wordt ook actief bevorderd
- Incidenteel een mailing onder ouders in de regio en spreekbeurten in buurthuizen en gezondheidscentra
- Een stand op de beurs voor alternatieve geneeswijzen
- Incidenteel worden advertenties ingezet. (Gouden gids en op internet)

Cursus Kindermassage

De belangrijkste motieven van de doelgroep om van de producten en diensten van mijn onderneming gebruik te maken, is omdat kinderen het heerlijk vinden om vastgehouden en geknuffeld te worden. Ouders kunnen op een simpele manier hun kind helpen zich te ontspannen en zich prettig te voelen. Dit is vooral belangrijk wanneer een kind zich niet lekker voelt of niet goed in zijn vel zit. Door een massage worden de kinderen liefdevol aangeraakt waardoor pijn kan verzachten, de zenuwen gekalmeerd wordt, spanning verminderd. Hierdoor krijgt het kind meer zelfvertrouwen en kan zich beter concentreren.

Daarbij worden onderstaande middelen ingezet:

- Het verspreiden van folders in de regio, op scholen en bibliotheken en bij eerste lijntherapeuten.
- Mond tot mondreclame; dit wordt ook actief bevorderd
- Incidenteel een mailing onder ouders in de regio en spreekbeurten in buurthuizen en gezondheidscentra
- Een stand op de beurs voor alternatieve geneeswijzen
- Incidenteel worden advertenties ingezet. (Gouden gids en op internet, zie: InnerNed)

2.5.5 Personeel

Voor de eerste drie jaar wordt geen personeel aangenomen.

2.6 Doelstellingen

Mijn missie

Volwassenen en kinderen (vooral die met leerproblemen) door middel van ontspanningsmassages en massagecursussen bewuster maken van hun lichaam en ziel waardoor ze meer begrip en liefde krijgen voor zichzelf en voor anderen.

2.6.1 Kwantiteit

Ik wil in mijn eigen levensonderhoud kunnen voorzien. Hiervoor heb ik mij ten doel gesteld om € 18.000,- uit het bedrijf te kunnen halen. De activiteiten bestaan voor 80% uit het geven van massages en voor 20% uit cursussen. Cursussen zullen een steeds groter onderdeel vormen van de activiteiten. Over drie jaar zal de verhouding gegroeid zijn naar 50% massages en 50% cursussen. De massages bij kinderen zal een nevenactiviteit van het bedrijf zijn en blijven. Voor de cursussen die dan met een grotere regelmaat zullen worden gegeven zal over ongeveer drie jaar een ruimte worden gehuurd.

2.6.1 Kwaliteit

Mijn eigen tijd kunnen indelen en ideeën kunnen uitvoeren..

3 Het Financieel Plan

3.1 Investeringsplan

Hoeveel geld heb ik nodig?

Investeringsbegroting		
Vaste activa		
	Bedrag	
Huisvesting: verbouwing	€ 3.000,00	
Inventaris / machines	€ 2.105,00	
Vervoermiddelen		
Goodwill		
Overig		
Totaal vaste activa	€ 5.105,00	
Vlottende activa		
	Bedrag	
Voorraad	€ 1.900,00	
Debiteuren		
Aanloopkosten		
Voorfinanciering BTW	€ 1.500,00	
Waarborgsom / Bankgarantie		
Banksaldo	€ 1.500,00	
Kasgeld	€ 250,00	
Onvoorzien		
Totaal vlottende activa	€ 4.981,00	
Totaal Investering	€ 10.086,00	

3.2 Financieringsplan

Waar haal ik mijn geld vandaan?

Financiering	
Eigen vermogen	
	Bedrag
Spaargeld	€ 1.750,05
Achtergestelde lening familie, vrienden, kennissen	
Inbreng bedrijfsmiddelen ('reeds aangeschaft')	
Totaal eigen vermogen	€ 1.750,05
Vreemd vermogen lang	
	Bedrag
Lening van de bank	
Lease	
Familielening	
Overig (oa. BBZ lening)	
Totaal vreemd vermogen lang	€ -
Vreemd vermogen kort	
	Bedrag
Krediet van de bank	
Leverancierskrediet	€ 8.335,95
Overig	
Totaal vreemd vermogen kort	€ 8.335,95
Totaal vermogen	€ 10.086,00

3.3 Exploitatiebegroting

Hoe zien mijn opbrengsten en kosten er de eerste 3 jaar uit?

Exploitatiebegroting				
	1 ^e jaar (afgebroken)	2 ^e jaar	3 ^e jaar	4e jaar
Omzet (excl. BTW)	€ 35.269	€ 62.700	€ 74.880	€ 84.900
Inkoopwaarde van de omzet	€ 4.969	8.778	€ 10.483	€ 11.886
Bruto winst	€ 30.300	€ 53.922	€ 64.397	€ 73.014
Kosten				
Verkoop	€6.626	€ 11.780	€ 14.068	€ 15.951
Kantoor	€ 1.927	€ 3.425	€ 4.090	€ 4.638
Onderhoud	€ 680	€ 1.208	€ 1.443	€ 1.636
Opleiding	€ 1.279	€ 2.274	€ 2.716	€ 3.079
Accountant	€ 520	€ 924	€1.104	€ 1.252
Huisvesting	€ 3.152	€ 5.604	€ 6.692	€ 7.588
Rente	€ -	€ -	€ -	€ -
Afschrijving	€ 1.021	€ 1.021	€ 1.021	€ 1.021
Totale kosten	€ 15.205	€ 26.236	€ 31.134	€ 35.165
Bruto Bedrijfsresultaat	€15.095	€ 27.686	€ 33.263	€ 37.849
Af te dragen winstbelasting	Indicatie: voor BV 35% van Bruto Bedrijfsresultaat			
Netto Bedrijfsresultaat				
Privé uitgaven	€ 15.095	€ 27.686	€ 33.263	€ 37.849

|

3.4 Liquiditeitsprognose voor 2003, 2004, 2005 en 2006

Hoe verlopen mijn inkomsten en mijn uitgaven?

Liquiditeitsbegroting 2003							
Inkomsten	juni	juli	augustus	september	oktober	november	december
Ontvangsten	2.519	2.519	5.038	5.038	7.558	7.558	5.038
BTW ontvangsten	479	479	957	957	1.436	1.436	957
Totale inkomsten	2.998	2.998	5.995	5.995	8.994	8.994	5.995
Uitgaven							
Investerings		7.005					
Inkoopwaarde		355	355	710	710	1.065	1.065
Verkoop		947	947	1.420	1.420	947	473
Kantoor		275	275	275	275	275	275
Onderhoud		–	–	–	170	170	170
Opleiding		–	–	640	640	–	–
Accountant		520	–	–	–	–	–
Huisvesting		450	450	450	450	450	450
Rente		–	–	–	–	–	–
Privé-opnamen		–	–	–	–	–	–
BTW in kosten / investeringen		1.815	385	664	696	552	462
BTW afdracht		1.336	93	293	261	884	974
Totale uitgaven		10.031	2.506	4.452	4.622	4.343	3.869
Saldo rekening courant begin	1.500	4.498	2.535	954	2.497	6.869	11.520
Wijziging rekening courant	2.998	7.033	3.490	1.543	4.372	4.651	2.126
Saldo rekening courant eind	4.498	2.535	954	2.497	6.869	11.520	13.646

Liquiditeitsbegroting 2004												
Inkomsten	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Ontvangsten	2.412	4.823	7.235	7.235	7.235	4.823	2.412	2.412	4.823	7.235	7.235	4.823
BTW ontvangsten	458	916	1.375	1.375	1.375	916	458	458	916	1.375	1.375	916
Totale inkomsten	2.870	5.739	8.610	8.610	8.610	5.739	2.870	2.870	5.739	8.610	8.610	5.739
Uitgaven												
Investerings	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inkoopwaarde	710	338	675	1.013	1.013	1.013	675	338	338	675	1.013	1.013
Verkoop	473	873	1.309	1.309	1.309	873	436	436	873	1.309	1.309	1.309
Kantoor	275	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
Onderhoud	170	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101
Opleiding	-	569	569	-	-	-	-	-	569	-	-	-
Accountant	-	-	-	924	-	-	-	-	-	-	-	-
Huisvesting	450	467	467	467	467	467	467	467	467	467	467	467
Rente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Privé-opnamen	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
BTW in kosten / investeringen	395	500	569	779	603	520	373	309	500	539	603	603
BTW afdracht	562	42	269	596	771	854	543	149	42	377	771	771
Totale uitgaven	4.535	4.591	5.822	6.974	6.050	5.614	4.380	3.585	4.591	5.253	6.050	6.050
Saldo rekening courant begin	13.646	11.981	5.822	15.917	17.553	20.113	20.238	18.728	18.013	19.161	22.518	25.078
Wijziging rekening courant	1.665-	1.148	2.787	1.636	2.560	126	1.510-	715	1.148	3.356	2.560	310
Saldo rekening courant eind	11.981	13.129	15.917	17.553	20.113	20.238	18.728	18.013	19.161	22.518	25.078	24.767

Liquiditeitsbegroting 2005												
Inkomsten	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Ontvangsten	2.880	5.760	8.640	8.640	8.640	5.760	2.880	2.880	5.760	8.640	8.640	5.760
BTW ontvangsten	547	1.094	1.642	1.642	1.642	1.094	547	547	1.094	1.642	1.642	1.094
Totale inkomsten	3.427	6.854	10.282	10.282	10.282	6.854	3.427	3.427	6.854	10.282	10.282	6.854
Uitgaven												
Investerings												
Inkoopwaarde	675	403	806	1.210	1.210	1.210	806	403	403	806	1.210	1.210
Verkoop	436	1.042	1.563	1.563	1.563	1.042	521	521	1.042	1.563	1.563	1.563
Kantoor	285	341	341	341	341	341	341	341	341	341	341	341
Onderhoud	101	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Opleiding	569	679	679	-	-	-	-	-	679	-	-	-
Accountant	-	-	-	1.104	-	-	-	-	-	-	-	-
Huisvesting	467	558	558	558	558	558	558	558	558	558	558	558
Rente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Privé-opnamen	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	2000	2000	2000	2000	2000	2000
BTW in kosten / investerings	481	597	773	930	720	621	446	369	597	644	720	720
BTW afdracht	435	50	322	711	921	1.020	649	178	50	451	921	921
Totale uitgaven	4.949	5.190	6.661	8.038	6.934	6.413	5.440	4.490	5.690	6.482	6.482	6.482
Saldo rekening courant begin	24.767	23.245	24.909	28.530	30.774	34.122	34.563	32.550	31.487	32.651	36.451	39.299
Wijziging rekening courant	1.522-	1.664	3.620	2.244	3.348	442	2.013	1.063-	1.164	3.799	2.848	579
Saldo rekening courant eind	23.245	24.909	28.530	30.774	34.122	34.563	32.550	31.487	32.651	36.451	39.299	38.719

Liquiditeitsbegroting 2006												
Inkomsten	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Ontvangsten	3.265	6.531	9.796	9.796	9.796	6.531	3.265	3.265	6.531	9.796	9.796	6.531
BTW ontvangsten	620	1.241	1.861	1.861	1.861	1.241	620	620	1.241	1.861	1.861	1.241
Totale inkomsten	3.885	7.772	11.657	11.657	11.657	7.772	3.885	3.885	7.772	11.657	11.657	7.772
Uitgaven												
Investerings	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inkoopwaarde	806	457	914	1.371	1.371	1.371	914	457	457	914	1.371	1.371
Verkoop	521	1.182	1.772	1.772	1.772	1.182	591	591	1.182	1.772	1.772	1.772
Kantoor	341	387	387	387	387	387	387	387	387	387	387	387
Onderhoud	120	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136
Opleiding	679	770	770	-	-	-	-	-	770	-	-	-
Accountant	-	-	-	1.252	-	-	-	-	-	-	-	-
Huisvesting	558	632	632	632	632	632	632	632	632	632	632	632
Rente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Privé-opnamen	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
BTW in kosten / investeringen	575	677	876	1.055	817	705	505	419	677	730	817	817
BTW afdracht	520	57	365	807	1.045	1.157	735	202	57	511	1.045	1.045
Totale uitgaven	6.119	6.119	7.852	9.411	8.159	7.569	6.401	5.323	6.684	7.582	8.659	8.659
Saldo rekening courant begin	38.719	36.485	38.073	41.878	44.124	47.622	47.825	45.309	43.871	44.959	49.034	52.032
Wijziging rekening courant	2.234	1.588	3.805	2.246	3.498	203	2.516	1.438	1.088	4.075	2.998	887
Saldo rekening courant eind	36.485	38.073	41.878	44.124	47.622	47.825	45.309	43.871	44.959	49.034	52.032	51.145