

INLEIDING			13
HOOFDSTUK	0	ONDERNEMERSCHAP	15
	0.1.	Inleiding	15
	0.2.	Ondernemerschap	15
	0.3.	Ondernemend gedrag	16
	0.4.	Zelfstandig ondernemerschap	18
	0.5.	Takenpakket	21
	0.6.	Succesvol ondernemen = netwerken	22
	0.7.	Ondernemerschap en ondernemingsplan	24
DEEL A		ONDERNEMINGSPLAN	
HOOFDSTUK	1	DE ONDERNEMER	27
	1.1.	Inleiding	27
	1.2.	Persoonlijke gegevens	28
	1.3.	Persoonlijke financiële positie	29
	1.4.	Persoonlijke ondernemerskwaliteiten	30
	1.5.	Persoonlijke motieven en doelstellingen	31
	1.6.	Het persoonlijke bedrijfsidee	32
	1.6.1.	Bedrijfsidee en persoonlijke ervaringen	33
	1.6.2.	Bedrijfsidee en maatschappelijke ontwikkelingen	35
	1.6.3.	Bedrijfsidee en maatschappelijke trends	44
	1.6.4.	Bedrijfsidee en branche-ontwikkelingen	47
	1.6.5.	Bedrijfsidee en branche-trends	48
	1.6.6.	Bedrijfsidee en huisstijl	49
	1.6.7.	Bedrijfsidee en marketingmix	50
	1.6.8.	Bedrijfsidee en verdienmodel	52
	1.6.9.	Het persoonlijke bedrijfsidee	57
	1.7.	Het beoordelen van bedrijfsideeën	58
	1.8.	Definitief bedrijfsidee	59
	1.9.	Planning	60
HOOFDSTUK	2	HET OPSTARTEN VAN EEN BEDRIJF	61
	2.1.	Inleiding	61
	2.2.	Vestigingsplaats	62
	2.3.	Handelsnaam	67
	2.4.	Rechtsvorm	69
	2.5.	Handelsregister	72
	2.6.	Belastingdienst	74
	2.7.	Wet en regelgeving, vergunningen	79
	2.8.	Plaatselijke heffingen, belastingen en leges	80
HOOFDSTUK	3	COMMERCIEEL PLAN	81
	3.1.	Inleiding	81
	3.2.	Omgevingsfactoren	85
	3.3.	Afnemers (doelgroep)	86
	3.4.	Concurrentie	87
	3.5.	Leveranciers	88
	3.6.	Publieksgroepen	89
	3.7.	SWOT-analyse	90
	3.8.	Marketingmix	91
	3.9.	Product	92
	3.10.	Prijs	93

	3.11.	Plaats	94
	3.12.	Promotie	95
	3.13.	Personeel	96
	3.14.	Omzetprognose	97
	3.15.	Taakstellende begroting	98
HOOFDSTUK	4	PERSONEELSPLAN	99
	4.1.	Inleiding	99
	4.2.	Personeelsbehoefte	99
	4.3.	Werving	104
	4.4.	Selectie	108
	4.5.	Aanname	115
	4.6.	Werkrooster	120
	4.7.	Personeelsontwikkeling (motivatie)	123
	4.8.	Personeelsbudget	125
HOOFDSTUK	5	FACILITAIR PLAN	127
	5.1.	Inleiding	127
	5.2.	Huisvesting en inventaris	128
	5.3.	Software en abonnementen	134
	5.4.	Schoonmaak en onderhoud	137
	5.5.	Veiligheid	143
	5.6.	Milieu	149
	5.7.	Persoonlijke verzekeringen	151
	5.8.	Bedrijfsverzekeringen	155
	5.9.	Investeringsbegroting en kostenoverzicht facilitair plan	156
HOOFDSTUK	6	FINANCIEEL PLAN	157
	6.1.	Inleiding	157
	6.2.	De openingsbalans	158
	6.3.	Toelichting openingsbalans	163
	6.4.	Kengetallen	164
	6.5.	Exploitatiebegroting	168
	6.6.	Toelichting exploitatiebegroting	175
	6.7.	Kengetallen exploitatiebegroting	176
	6.8.	Liquiditeitsbegroting	183
DEEL B	ONDERNEMEN		
HOOFDSTUK	7	PROMOTIE EN PRESENTATIE: HUISSTIJL	199
	7.1.	INLEIDING	199
	7.2.	Het begrip huisstijl	199
	7.3.	Eisen van huisstijl	200
	7.4.	Een voorbeeld van huisstijl	201
	7.5.	Huisstijlelementen	202
	7.6.	Huisstijldragers	214
HOOFDSTUK	8	PROMOTIE EN PRESENTATIE: HET PLAN	219
	8.1.	Inleiding	219
	8.2.	Marketing en promotie	219
	8.3.	Het promotieplan	222
	8.4.	De situatieschets ofwel SWOT-analyse	223
	8.5.	De doelstelling (wat wil je bereiken?)	225

	8.6.	De strategische boodschap	229
	8.7.	De middelen	231
	8.8.	Actieplan	233
	8.9.	De evaluatie/het resultaat	234
HOOFDSTUK	9	KLANTENWERVING VIA PERSOONLIJKE VERKOOP	237
	9.1.	Inleiding	237
	9.2.	Persoonlijke verkoop	237
	9.3.	Het koopbeslissingsproces	238
	9.4.	Het verkoopgesprek	239
	9.5.	Technieken bij een verkoopgesprek	242
	9.6.	Verkoopofferte	244
DEEL C		ONDERNEMEN EN BEGROTEN: OMZET INKOOP/KOSTEN, WINST	
HOOFDSTUK	10	BEGROTEN	253
	10.1.	Inleiding begroten	253
	10.2.	Cijfers uit het verleden	254
	10.3.	Begroten voor de toekomst	255
	10.4.	Samenvatting	257
	10.5.	Opdrachten	259
HOOFDSTUK	11	AFZET, OMZET, IWO, VOORCALCULATIE & NACALCULATIE	269
	11.1.	Inleiding	269
	11.2.	Verwachte IWO / omzet (goederen en diensten)	270
	11.3.	Verwachte Inslag / omzet (eten en drinken)	272
	11.4.	Verwachte omzet en indexcijfers	276
	11.5.	Verwachte IWO / omzet en verleden	278
	11.6.	Verwachte IWO / omzet en externe cijfers	280
	11.7.	Begrotingen en voor- en nacalculatie	281
	11.8.	Samenvatting	282
	11.9.	Opdrachten	285
HOOFDSTUK	12	RESULTATEN & ONDERNEMINGSVORMEN	311
	12.1.	Inleiding	311
	12.2.	Verwachte nettowinst en belastingen	312
	12.3.	Persoonlijke ondernemingsvormen eenmanszaak (EMZ)	313
	12.4.	Persoonlijke ondernemingsvormen & vennootschap onder firma (VOF)	319
	12.5.	Onpersoonlijke ondernemingsvorm besloten vennootschap (BV)	324
	12.6.	Samenvatting	326
	12.7.	Opdrachten	328
HOOFDSTUK	13	INKOOP/VERKOOP EN BTW	337
	13.1.	Inleiding	337
	13.2.	Inkoop, verkoop en BTW	337
	13.3.	Belastingen & BTW	338
	13.4.	De BTW berekening	340
	13.5.	De afdracht van de BTW	346
	13.6.	Inkoopprijs, inkoopfactuurprijs, netto verkoopprijs en bruto verkoopprijs (=consumentenprijs)	349
	13.7.	Brutowinst opslag en brutowinst marge: de (netto) verkoopprijs	351
	13.8.	De bruto verkoopprijs/consumentenprijs	354
	13.9.	Opdrachten	357

DEEL D ONDERNEMEN EN FINANCIËLE ADMINISTRATIE

HOOFDSTUK	14	BEDRIJFS- & VEILIGHEIDSVOORSCHRIFTEN	375
	14.1.	Inleiding	375
	14.2.	Bedrijfsvoorschriften & veiligheidsvoorschriften	375
	14.3.	Facturatie en betalen	376
	14.4.	Contante verkoop en betalen	378
	14.5.	Debiteurenbeheer	389
	14.6.	Samenvatting	385
	14.7.	Opdrachten	386
HOOFDSTUK	15	DE HOOFDADMINISTRATIE: DAGBOEKEN	389
	15.1.	Inleiding	390
	15.2.	Inkoopboek	394
	15.3.	Verkoopboek	397
	15.4.	Kasboek	398
	15.5.	Bankboek	400
	15.6.	Memoriaal	403
	15.7.	Opdrachten	405
HOOFDSTUK	16	DE SUBADMINISTRATIE	425
	16.1.	Inleiding	425
	16.2.	Debiteurenadministratie	426
	16.3.	Crediteurenadministratie	429
	16.4.	Voorraadadministratie	431
	16.5.	Opdrachten	433

DEEL E ONDERNEMEN EN INKOOP

HOOFDSTUK	17	INKOOP- EN VOORRAADPLAN	451
	17.1.	Inleiding	451
	17.2.	Inkoop en voorraad	451
	17.3.	Inkopen of zelf maken	453
	17.4.	Het inkoop- en voorraadplan	453
	17.5.	In kaart brengen huidige inkoopbeleid	454
	17.6.	Facilitaire en primaire inkoop	455
	17.7.	Inkoopartikelgroepen	457
	17.8.	Assortimentsbeheer	458
	17.9.	Distributieanalyse	459
	17.10.	Opdrachten	460