

Het ondernemingsplan

Een checklist

1. De afnemers.....

Geef een korte beschrijving van de doelgroepen of afnemers die je nu bedient. Voeg daar doelgroepen of afnemers aan toe die je in de toekomst wil gaan bedienen. Bepaal vervolgens per branche, wat de omzet was in het afgelopen jaar en de bijdrage per afnemer aan het doorberekeningspercentage. Formuleer de top 3 uit dit overzicht. Maak afnemers-categorieën naar omzetgrootte en of personeelsgrootte. Vergelijk de grootte van afnemers (omzet of personeel) met de opbrengst voor je afdeling. Schrijf tenslotte op hoe je deze opbrengstverdeling naar grootte van afnemers in de toekomst zou willen zien.

2. De diensten.....

Welke diensten biedt je afnemers nu aan? Welke diensten wil je hen in de toekomst gaan aanbieden? Welke omzet maak je per dienst? Maak ook hieruit een top 3. Wat is de bijdrage van iedere dienst aan het doorberekeningspercentage.

3. De prijs.....

Schrijf op tegen welke prijzen deze diensten worden geleverd. Tegen welke verkoopprijzen zou dit naar jouw visie moeten gebeuren? Geef per dienst ook een korte beschrijving van de kostprijs. Schrijf vervolgens op hoe je de kostprijs zou willen zien. Bereken de kostprijs zoals aangegeven in het onderstaande schema. Denk bij het kopje "overige" aan de volgende kostenposten:

- Huisvestings- en inventariskosten
- Vervoerskosten
- Verkoopkosten
- Algemene beheerskosten
- Afschrijvingen
- Rentekosten
- Etc.

Diensten ►				
• materiaalverbruik	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>
• manuren x tarief	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>
• overige	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>
<i>kostprijs</i>	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>	<i>f</i>

N.B. gebruik alleen reële cijfers, geen schattingen.

4. De presentatie.....

Beschrijf kort hoe je je diensten nu presenteert. Beschrijf vervolgens hoe je dit in de toekomst gaat doen.

5. De concurrenten.....

Welke positie neemt je bedrijfsonderdeel of business unit in ten opzichte van de belangrijkste concurrenten? Denk hierbij aan de hieronder genoemde punten.

Waarom kiezen klanten voor jou? Waarom kiezen anderen voor de concurrent?

Waardering van je concurrentiekracht ten opzichte van concurrenten: -1= slechter; 0= gelijk; 1= beter. Bekijk dit vooral per dienst.

Belangrijkste concurrenten ►					
• kwaliteit • levertijd • prijs • service • uitgebreid dienstenpakket					
Totaal:					

Op welke punten wil je je in de toekomst met name onderscheiden?

6. De markt.....

Maak een schatting van de omvang van de markt (naar potentiële omzet) die je wilt bedienen. Welk deel daarvan wil je naar je toe trekken? Doe dit weer per dienst.

Bekijk per DMC (Dienst Markt Combinatie) hoe aantrekkelijk de markt is: -1= slecht; 0= gemiddeld; 1= goed. Bepaal tevens op basis van het bovenstaande wat je gemiddelde concurrentiepositie is per DMC.

DMC▼	Aantrekkelijkheid markt ▼	Concurrentiepositie ▼

Op welke markten wil je je in de toekomst met name richten?

7. Primaire of directe processen.....

Het primaire of directe proces bestaat grofweg uit de volgende activiteiten: bedenken van diensten, produceren van diensten, verkopen van diensten en het verlenen van service. Hoe verloopt dit nu? Hoe wil je deze activiteiten in de toekomst gaan vormgeven? Sta hier nadrukkelijk stil bij je personeel, en de (informatie)technologie of automatisering. Met andere woorden wie bedenken de diensten, wie verlenen deze diensten, wie verkopen de diensten en wie verlenen service. Welke (informatie) technologie wordt hierbij gebruikt. Nogmaals: formuleer eerst de huidige situatie en daarna de gewenste situatie zoals die naar jouw visie zou moeten zijn.

8. Secundaire of indirecte processen.....

Beschrijf hoe indirecte processen of management processen het directe proces aansturen. Management processen zijn die processen die betrekking hebben op besturen en beheersen: beleidsvorming, monitoren van prestaties, informatie management, human resource management, planning en allocatie van hulpbronnen en strategie formulering. Wie doet wat, eventueel met behulp van welke (informatie)technologie. Hoe zou dit naar jouw mening moeten gebeuren?

Beschrijf tevens hoe ondersteunende processen de directe processen ondersteunen. Ondersteunende processen zijn: administratie, boekhouding, werven van personeel, ontwikkelen van nieuwe produktie en distributietechnologie. Wie doet dit met welke (informatie)technologie? Hoe zou dit naar jouw visie moeten?

9. Personeel.....

Hoeveel personen worden ingezet bij:

Primaire processen:	<i>direct</i>
Management processen:	
Ondersteunende processen:	<i>indirect</i>
<i>Totaal:</i>	

Wat is de verhouding direct/indirect personeel (bijvoorbeeld 5:1)? Hoe zou je die verhouding willen zien?

Wat zijn per soort proces de kosten van het personeel? Hoe zou dit kostenplaatje van het personeel er naar jouw mening uit moeten zien?

10. Leveranciers.....

Met welke leveranciers/onderaannemers werk je nu samen. Met welke leveranciers wil je in de toekomst gaan samenwerken? Hoe verloopt de samenwerking nu? Hoe zou je willen dat deze verloopt?

11. Het netto resultaat.....

Kijk nu naar de omzet per dienst minus de diensten van derden (diensten die worden uitbesteed). Trek hier de kosten die je in punt 3 hebt bepaald vanaf. Dit is het netto resultaat per dienst.

Bedenk welke investeringen je wilt doen voor de toekomst. Is vreemd vermogen nodig? Zo ja, hoeveel en hoe wil je dit verkrijgen?