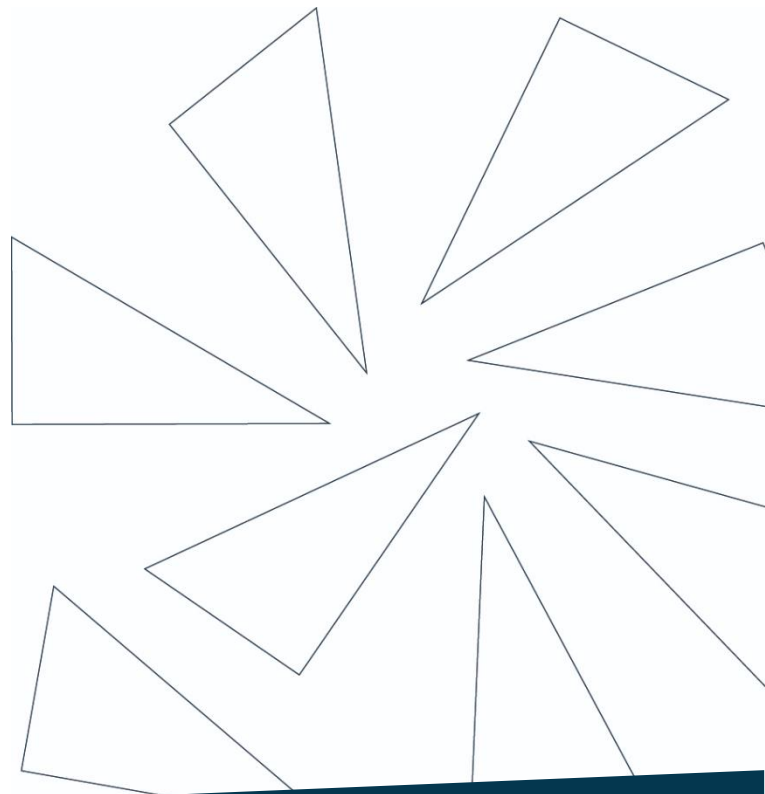


# Ondernemingsplan

Naam:

Datum:



# 1 Inhoud

<b>2</b>	<b>Toelichting op het ondernemingsplan.....</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Samenvatting plan .....</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>Persoonlijke gegevens .....</b>	<b>7</b>
4.1	<i>Persoon basis gegevens .....</i>	<i>7</i>
4.2	<i>Opleiding.....</i>	<i>7</i>
4.3	<i>Ervaring .....</i>	<i>8</i>
4.4	<i>Inkomenssituatie .....</i>	<i>8</i>
4.5	<i>Bezittingen.....</i>	<i>9</i>
4.6	<i>Schulden .....</i>	<i>9</i>
4.7	<i>Ervaring en eigenschappen.....</i>	<i>9</i>
4.8	<i>Oriëntatie.....</i>	<i>10</i>
4.9	<i>Doelstelling .....</i>	<i>11</i>
4.10	<i>Ervaring .....</i>	<i>11</i>
<b>5</b>	<b>Omschrijving plan .....</b>	<b>12</b>
5.1	<i>Soort onderneming .....</i>	<i>12</i>
5.2	<i>Informatie.....</i>	<i>12</i>
5.3	<i>Welke juridische ondernemingsvorm zal uw bedrijf hebben: .....</i>	<i>13</i>
5.4	<i>Naam en vestigingsplaats .....</i>	<i>13</i>
5.5	<i>Vergunningen .....</i>	<i>14</i>
5.6	<i>Personele omvang .....</i>	<i>15</i>
5.7	<i>Administratie .....</i>	<i>15</i>
5.8	<i>Automatisering .....</i>	<i>16</i>
5.9	<i>Startdatum .....</i>	<i>16</i>
5.10	<i>Leveringsvoorwaarden .....</i>	<i>16</i>
5.11	<i>Verzekeringen.....</i>	<i>16</i>
<b>6</b>	<b>Marketingaanpak.....</b>	<b>17</b>
6.1	<i>Marketingaanpak detailhandel .....</i>	<i>17</i>
6.2	<i>Marketingaanpak horeca .....</i>	<i>21</i>
6.3	<i>Marketingaanpak groothandel .....</i>	<i>25</i>
6.4	<i>Marketingaanpak ambacht, industrie en dienstverlening.....</i>	<i>28</i>
<b>7</b>	<b>Investerings en financiering.....</b>	<b>32</b>
7.1	<i>Investeringsbegroting (start + 1e jaar).....</i>	<i>32</i>

7.2	<i>Financiering met eigen middelen</i> .....	33
7.3	<i>Financiering met vreemd vermogen lang / middellang vermogen</i> .....	33
7.4	<i>Kort vermogen</i> .....	33
7.5	<i>Specificatie balanspositie</i> .....	34
<b>8</b>	<b>Exploitatie en aflossingscapaciteit</b> .....	<b>35</b>
8.1	<i>Exploitatiebegroting</i> .....	35
8.2	<i>Exploitatiebegroting vervolg</i> .....	36
8.3	<i>Toetsing aflossingscapaciteit</i> .....	38
8.4	<i>Toelichting begrotingen</i> .....	38
<b>9</b>	<b>Specificatie privé</b> .....	<b>40</b>
9.1	<i>Specificatie privé op jaarbasis</i> .....	40
9.2	<i>Eigen huis</i> .....	41
9.3	<i>Schulden</i> .....	41
<b>10</b>	<b>Liquiditeitsprognose</b> .....	<b>42</b>
10.1	<i>Liquiditeitsprognose vervolg</i> .....	43
<b>11</b>	<b>Bijlagen</b> .....	<b>44</b>
<b>12</b>	<b>Overzicht interessante links</b> .....	<b>45</b>

## 2 Toelichting op het ondernemingsplan

Het is nodig dat u een aantal belangrijke zaken op een rij zet.

### **Persoonlijke gegevens (Hoofdstuk 5)**

De persoonlijke eigenschappen van een ondernemer zijn voor een belangrijk gedeelte bepalend voor het succes van een onderneming.

### **Omschrijving plan (Hoofdstuk 6)**

In een groot aantal branches moet een ondernemer voldoen aan bepaalde eisen om zich rechtmatig te kunnen vestigen. Indien u hieraan niet voldoet, kunt u problemen krijgen met officiële instanties en komt u niet in aanmerking voor diverse overheidsfaciliteiten (kredieten). Alle inlichtingen hierover kunt u inwinnen bij de Kamer van Koophandel. Naast een vestigingsvergunning kunt u nog te maken krijgen met andere vergunningen en bepalingen van gemeenten of provincie (onder andere Hinderwetvergunning en bestemmingsplanbepalingen).

### **Aanpak (Hoofdstuk 7)**

Op welke klanten gaat u zich richten? Waar zitten de klanten en hoe denkt u deze tot uw klanten te maken? Het is daarbij de bedoeling dat u inzicht geeft in uw aanpak (producten / diensten, prijsstelling, vestigingsplaats en concurrentie) en daarmee een onderbouwing geeft van uw begroting.

Er is onderscheid gemaakt in de aanpak voor:

- detailhandel;
- horeca;
- groothandel;
- ambacht, industrie en dienstverlening.

U hoeft alleen de aanpak in te vullen die voor u van toepassing is. (De overige bladzijdes kunt u verwijderen.)

### **Investerings en financiering (Hoofdstuk 8)**

Het is noodzakelijk dat u een duidelijk beeld heeft van de omvang van de investeringen. Dit zijn, vervoermiddelen, voorraden, debiteuren, inventaris, machines, gebouwen, verbouwing(en), geldmiddelen en aanloopkosten (inclusief kosten van levensonderhoud). Verder is het belangrijk dat u aangeeft hoe u deze investeringen denkt te financieren. Met eigen middelen, een familielening, een bankkrediet, regeling borgstelling MKB-kredieten, leverancierskrediet, Bbz of andere kredietvormen.

### **Exploitatie en aflossingscapaciteit (Hoofdstuk 9)**

Of uw plannen haalbaar zijn, blijkt uit een exploitatiebegroting op jaarbasis. U moet inzicht hebben in de te verwachten omzet, brutowinst, bedrijfskosten en nettowinst.

Vanuit deze nettowinst moet u kunnen voorzien in de kosten van levensonderhoud. Ook moet u vanuit de nettowinst vermeerderd met de afschrijvingen, kunnen voldoen aan de aflossingsverplichtingen.

Kortom, de winst is de basis voor levensonderhoud, investeren en reserveren.

### **Specificatie privé (Hoofdstuk 10)**

Er moet inzicht zijn in de hoogte van uw privé-uitgaven. Voor het voortbestaan van uw bedrijf is noodzakelijk, dat de uitgaven niet hoger zijn dan de winst.

### **Liquiditeitsprognose (Hoofdstuk 11)**

In de liquiditeitsprognose wordt gevraagd naar de kredietbehoefte per maand (of per seizoen).

### **Bijlagen (Hoofdstuk 12)**

De bijlagen kunt u gebruiken om extra informatie toe te voegen die belangrijk zijn voor uw plan.

### 3 Samenvatting plan

Geef hier een korte samenvattingen waarin u denkt zich te kunnen onderscheiden van uw concurrenten.

#### **Idee en markt**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

#### **Exploitatie**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

#### **Financiering**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 4 Persoonlijke gegevens

Indien meer ondernemers samen de onderneming zullen starten, dan deze gegevens voor ieder afzonderlijk vermelden.

### 4.1 Persoon basis gegevens

Naam: .....

Adres: .....

Postcode en woonplaats: .....

Telefoonnummer: .....

E-mail: .....

Geboortedatum en plaats: .....

Nationaliteit: .....

Verblijfsvergunning: .....

Burgerservicenummer: .....

Naam partner: .....

Geboortedatum partner: .....

Burgerlijke staat: ongehuwd / gehuwd / gehuwd geweest/ samenwonend

Huwelijkse voorwaarden of samenlevingsovereenkomst: ja / nee

Kinderen: ja / nee; Leeftijd .....

Bank/ IBAN nummer: .....

### 4.2 Opleiding

*(na lagere school en hoogst genoten opleiding bovenaan)*

		School / cursus	Diploma
Van.....	Tot.....	.....	ja / nee
Van.....	Tot.....	.....	ja / nee
Van.....	Tot.....	.....	ja / nee
Van.....	Tot.....	.....	ja / nee

#### Opleiding partner

Van.....	Tot.....	.....	ja / nee
Van.....	Tot.....	.....	ja / nee
Van.....	Tot.....	.....	ja / nee
Van.....	Tot.....	.....	ja / nee

### 4.3 Ervaring

(In loondienst of als zelfstandig ondernemer)

		Naam bedrijf/ organisatie/ plaats	Functie
Van.....	Tot.....	.....	.....
Van.....	Tot.....	.....	.....
Van.....	Tot.....	.....	.....
Reden van beëindiging laatste functie? .....			

#### Ervaring partner

Van.....	Tot.....	.....	.....
Van.....	Tot.....	.....	.....
Van.....	Tot.....	.....	.....

Bent u arbeidsongeschikt? Percentage?	ja / nee .....	%
Heeft u een concurrentiebeding ondertekend?	ja / nee	
Is dit van invloed op de onderneming die u wilt starten?	ja / nee	

### 4.4 Inkomenssituatie

Bent u kostwinner?	ja / nee
Bent u in loondienst of ontvangt u een uitkering?	ja / nee
Netto inkomen per maand:	€ .....
Fulltime of parttime, aantal uur:	.....
Indien u een uitkering ontvangt welk soort uitkering:	PW / WW / ZW / WAO / ander nl: .....
Is uw partner in loondienst of ontvangt deze een uitkering?	Loondienst / uitkering
Indien uw partner een uitkering ontvangt welk soort uitkering:	PW / WW / ZW / WAO / ander nl: .....
Heeft u of uw partner alimentatie-inkomsten?	ja / nee
Voor welk bedrag:	bedrag €..... per .....



#### 4.5 Bezittingen

Verkoopwaarde eigen huis: € .....

Bank- en spaartegoeden: € .....

Bij welke bank: .....

Overige vermogen, soort: € .....

#### 4.6 Schulden

Hypotheek: € .....

Huidige stand hypotheek: € .....

Alimentatieverplichtingen: .....

Overige schulden, soort: € .....

Bent u in het verleden zakelijk of privé  
betrokken geweest bij faillissement? ja / nee

Zo ja, wanneer, hoe afgewikkeld, naam  
schuldhulpverleningsorganisatie of curator,  
consequenties voor de onderneming .....

Verkeert u thans in staat van faillissement? ja / nee

Zo ja, hoe is een en ander geregeld: .....

Staat u geregistreerd bij BKR? ja / nee

*Wanneer u uw aanvraag indient bij Bureau Zelfstandigen hebben wij een afschrift nodig van een BKR-  
registratie. Bij uw eigen bank kunt u dit afschrift aanvragen.*

#### 4.7 Ervaring en eigenschappen

Welke ervaring heeft u opgedaan die van belang is voor uw ondernemerschap?

.....

.....

.....

.....

Waar bent u goed in en wat zijn uw aandachtspunten? Zet deze op een rijtje

Sterke punten

Aandachtspunten

.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Hoe kunt u bovenstaande sterke punten  
aandachtspunten benutten?

Hoe kunt u bovenstaande  
compenseren / oplossen?

.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

#### 4.8 Oriëntatie

Hoe heeft u zich georiënteerd op het ondernemerschap?

.....  
.....

Heeft u zich laten adviseren, ja door wie?

.....  
.....

Heeft u met vakgenoten gesproken over het ondernemerschap in de branche? Zo nee, waarom niet?

.....  
.....

#### 4.9 Doelstelling

Waarom wilt u zelfstandig ondernemer worden? Wat zijn hierbij uw motivatoren?

.....  
.....

Wat wilt u met uw bedrijf bereiken? (Welke doelstellingen op korte termijn, welke op lange termijn en welke omvang streeft u na?)

.....  
.....  
.....  
.....

Welke voordelen ziet u?

.....  
.....

Welke nadelen ziet u?

.....  
.....

#### 4.10 Ervaring

Heeft u eerder een bedrijf gehad? Zo ja, reden van beëindiging? .....

.....

Bent u voldoende vakbekwaam? Zo nee, nog benodigde scholing?.....

.....

Gaf u leiding? Zo ja, aan hoeveel personen? .....

.....

## 5 Omschrijving plan

### 5.1 Soort onderneming

globale omschrijving van plan (branche, opzet, sector, bedrijfsformule)

.....  
.....  
.....  
.....

Wilt u:

Een bestaand bedrijf overnemen ja / nee

Vraag in dit geval van het over te nemen bedrijf de balans en de resultatenrekening van de afgelopen drie jaren.

Een nieuw bedrijf vestigen ja / nee

Anders:.....

.....  
.....

Gaat u freelancewerken? Zo ja, hoeveel opdrachtgevers heeft u? Heeft u bij de bedrijfsvereniging nagevraagd of u inderdaad als freelancer wordt aangemerkt?.....

### 5.2 Informatie

Met welke instanties en organisaties heb je over je plannen contact gehad?

Kamer van Koophandel te ..... Met: .....

RVO te ..... Met: .....

Syntens te ..... Met: .....

Adviseur te ..... Met: .....

Bank te ..... Met: .....

Accountant te ..... Met: .....

Gemeente ..... Met: .....

Andere, nl.: .....

### 5.3 Welke juridische ondernemingsvorm zal uw bedrijf hebben:

Eenmanszaak ja / nee  
Vennootschap onder firma ja / nee  
Naam en adres medevenoot: .....  
Besloten vennootschap ja / nee

Is er een samenwerkingscontract opgemaakt? (Bij VOF en BV) Zo nee, waarom niet? Zo ja, als  
bijlage toevoegen: .....

Anders dan VOF of BV: .....

Welke overwegingen hebben tot deze keus geleid? .....  
.....  
.....  
.....

### 5.4 Naam en vestigingsplaats

Welke naam krijgt het bedrijf?.....

Is het toegestaan deze naam te voeren? Nagegaan bij KvK? ja / nee

Is de domeinnaam die u wilt gaan gebruiken nog vrij? ja / nee

Waar wordt het bedrijf gevestigd? Pand huren / aan huis

Adres:.....

Omschrijving vestigingsplaats (woonwijk, stadscentrum, dorpskern, industrieterrein, kantorenpark,  
anders) .....

.....

Kunt u aangeven hoe groot de totale bedrijfsruimte zal zijn? .....

Zijn er uitbreidingsmogelijkheden ter plaatse? ja / nee

Is de aan en afvoer van goederen goed mogelijk? ja / nee

Is er voldoende parkeergelegenheid voor eigen auto's en voor klanten? ja / nee

Wordt het pand gehuurd of gekocht? huur / koop / n.v.t.

Huurprijs € ..... per jaar / koopprijs € .....

Te aanvaarden per ..... en contractduur .....

Zitten er bijzondere voorwaarden in het contract? ja / nee

Is het koop- of huurcontract beoordeeld door deskundigen? ja / nee

## 5.5 Vergunningen

Staat u reeds ingeschreven in het handelsregister? ja / nee

Bij de Kamer van Koophandel te?.....

Datum: .....

Nummer: .....

Is een vestigingsvergunning vereist? ja / nee

Zo ja, komt u daarvoor in aanmerking. Komt u in aanmerking voor ontheffing?.....

.....

Is de vestiging in overeenstemming met het bestemmingsplan? ja / nee

*(Navragen bij gemeente)*

Is er een hinderwetvergunning vereist? ja / nee

*(Navragen bij gemeente)*

Voldoet het bedrijf aan de milieueisen? ja / nee

Welke voorzieningen zijn noodzakelijk? .....

Heeft u toestemming van de verhuurder? Zowel bij pand huren als privé. ja / nee

Welke andere vergunningen heeft u nodig? .....

Voldoet u aan de opleidingseisen? ja / nee

Zo nee, waarom niet, hoe lost u dit op? .....

Heeft u zich al aangemeld bij een vak- of brancheorganisatie? ja / nee

Zo ja, welke? .....

Zijn er nog andere wettelijke belemmeringen? ja / nee

Zo ja; welke.....

.....

## 5.6 Personele omvang

Hoe zal de personeelsbezetting bij de start zijn?

U alleen, naast een betrekking in loondienst ja / nee

U alleen, als volledige dagtaak ja / nee

U met uw partner, bv. echtgeno(o)t(e) ja / nee

U met een compagnon (mede-eigenaar); (volledig meewerkend / deels meewerkend) ja / nee

Met personeel in loondienst (noodzakelijk personeelsaantal) ja / nee

Met Zzp'ers als diensten derden inhuren ja / nee

Wie vervangt u bij afwezigheid, wie is uw achterwacht? .....

## 5.7 Administratie

Door wie zal uw administratie worden gevoerd?

Naam: .....

Adres: .....

Woonplaats: .....

Telefoon: .....

Door wie zal uw jaarrekening (balans, winst- en verliesrekening en toelichting) worden opgesteld en wie behandelt uw fiscale zaken?

Naam: .....

Adres: .....

Woonplaats: .....

Telefoon: .....

## 5.8 Automatisering

Gaat u gebruik maken van computers, laptops, tablets, etc.? ja / nee

Zo ja, waarvoor? (bv. productieproces, projectadministratie, tekstverwerking, financiële administratie, voorraadadministratie, orderadministratie, anders): .....

.....

Hoe heeft u de beveiliging van klantgegevens geregeld?: .....

.....

Gaat u een website openen?: .....

## 5.9 Startdatum

Op welke datum wilt u uw bedrijf starten of wanneer bent u gestart? .....

.....

## 5.10 Leveringsvoorwaarden

Indien u goederen of diensten onder algemene (eigen) leveringsvoorwaarden gaat leveren, wilt u deze dan als bijlage opnemen ja / nee

Heeft u de leveringsvoorwaarden laten beoordelen door een juridisch adviseur? ja / nee

## 5.11 Verzekeringen

Voor welke schade gaat u het normale bedrijfsrisico's verzekeren? ( te denken valt aan opstal, bedrijfsschade, aansprakelijkheid, ziektekosten personeel, rechtsbijstand): .....

.....

.....

.....



## 6 Marketingaanpak

De volgende pagina's hebben betrekking op de sectoren:

- detailhandel;
- horeca;
- groothandel;
- ambacht, industrie en dienstverlening.

De pagina's die van toepassing zijn kunnen ingevuld worden. De overige pagina's hoeven niet ingevuld te worden en kunnen verwijderd worden.

### 6.1 Marketingaanpak detailhandel

#### 6.1.1 Commerciële formule

Omschrijf beknopt de commerciële formule van uw bedrijf.

.....  
.....  
.....

Wat is de door u gebruikte formule (doelgroep, prijsniveau, specialisatie e.d.) en gaat u zich aansluiten bij een commerciële organisatie (inkoopvereniging, vrijwillig filiaalbedrijf, franchiseorganisatie)? .....

.....

#### 6.1.2 De markt

Geef een omschrijving van uw marktgebied of verzorgingsgebied (bv. buurt(en), wijk, stadsdeel of regio, nationaal of internationaal) .....

.....

Hoeveel consumenten wonen hier? Hoe groot is uw doelgroep? Van welk bestedingsbedrag per consument bent u uitgegaan?.....

.....  
.....

Zijn er in de toekomst nog wijzigingen in het aantal consumenten in uw marktgebied te verwachten (komen er bv. nieuwe wijken bij)?.....

.....  
.....

Op welke wijze gaat u de consument benaderen? Bv. persoonlijke verkoop, mond tot mondreclame, vakbeurzen, mailingen, advertenties, sponsoring.....

.....  
.....

Heeft u al gesprekken gehad met afnemers? Wat zijn de reacties? .....

.....  
.....

### 6.1.3 Het vestigingspunt

Geef een duidelijke omschrijving van het vestigingspunt met vermelding van de publiekstrekkingen in uw directe omgeving. (Binnenstad, wijk- of buurtcentrum; autovrij gebied et cetera.)

.....  
.....  
.....

Zijn er in de toekomst wijzigingen in de aantrekkingskracht van uw vestigingspunt te verwachten?

.....  
.....  
.....

Hoe groot is de verkoopruimte van uw onderneming?.....m<sup>2</sup>

Zijn er publiekstrekkers in de directe omgeving?.....

Wat zijn de openingstijden van het bedrijf?.....

#### 6.1.4 Concurrentiepositie

Kunt u een opsomming geven van uw concurrenten met onderstaande kenmerken?

Naam concurrent	Aantal m <sup>2</sup> verkoopruimte	Prijsniveau t.o.v. uw prijsniveau	Afstand tot uw bedrijf
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

Kunt u een schatting maken van de totale omzet van uw concurrenten?.....

Kunt u aangeven wat uw sterke en zwakke punten zijn ten opzichte van de concurrenten? .....

.....  
.....

Kunt u aangeven met welke middelen u denkt te bereiken dat de consument bij u zal kopen en niet bij de concurrenten? Wat is uw onderscheidend vermogen? Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie.....

.....

.....

#### 6.1.5 Distributie

Gaat u goederen bij de consument bezorgen en welke voorzieningen heeft u daarvoor getroffen?

.....

.....

.....

.....

#### 6.1.6 Inkoop

Welke contacten heeft u reeds gelegd met toekomstige leveranciers en zijn deze bereid u de gewenste merken te leveren? (Onder welke betalingsvoorwaarden, levertijden etc.)

.....

.....

.....

.....

Wat is de inkoopprijs? .....

Welke marge hanteert u? .....

Wat is de gemiddelde brutowinstmarge in uw branche? .....

## 6.2 Marketingaanpak horeca

### 6.2.1 Commerciële formule

Welk type horecabedrijf wilt u beginnen? (Café, hotel, restaurant, cafetaria e.d.) Sluit u zich aan bij een bepaalde keten?.....

.....

Kunt u een omschrijving geven van uw toekomstige assortiment c.q. de diensten die u wilt aanbieden? (o.a. prijsniveau, specialisatie en doelgroep)?

Is er een verschil in het assortiment in de middag en in de avond?

.....

.....

.....

.....

Welke zijn de belangrijkste producten die u gaat aanbieden, welke prijzen gaat u daarvoor vragen en welke calculatie gaat u (voor de inkoop) gebruiken?.....

.....

.....

### 6.2.2 De markt

Van welk bestedingsbedrag per hoofd bent u uitgegaan? .....

.....

Geef een beschrijving van het marktgebied (aantal inwoners, bezoekers, et cetera). Op welk gedeelte van de markt gaat u zich richten?.....

.....

.....

Op welke wijze gaat u uw toekomstige klanten benaderen? Bv. persoonlijke verkoop, mond tot mondreclame, vakbeurzen, mailingen, advertenties, sponsoring.....

.....

### 6.2.3 Vestigingspunt

Kunt u de keuze van uw vestigingspunt hieronder motiveren (omvang verzorgingsgebied, passantenstroom, publiekstrekkers)?.....

.....

.....

Kunt u in onderstaande tabel aangeven hoe groot de bedrijfsruimte is en welke capaciteit de onderneming heeft?

Publieksruimte ..... m<sup>2</sup>

Café, restaurant ..... m<sup>2</sup>

Zaal ..... m<sup>2</sup>

Overige..... m<sup>2</sup>

Keuken ..... m<sup>2</sup>

Overige bedrijfsruimte ..... m<sup>2</sup>

Aantal zitplaatsen .....

Aantal kamers .....

Aantal bedden .....

Hoe luiden de openingstijden van uw bedrijf en welke zijn de openingsdagen?.....

.....

.....

#### 6.2.4 Presentatie

Welke ideeën heeft u over de presentatie van uw onderneming voor het exterieur en het interieur? Exterieur: gevel, naam aanduiding, productaanduiding, inrichting en grootte parkeergelegenheid en entree?.....

.....

.....

Interieur: inrichting, meubilering, servies, bestek, ontvangstruimte, bar en sanitair?.....

.....

.....

#### 6.2.5 Concurrentiepositie

Wie zijn uw concurrenten en op welke manier wilt u zich van hen onderscheiden (bv. door prijsniveau, assortiment, keuze, kwaliteit, service, bereikbaarheid, omvang kaart et cetera)?

Bedrijfsnaam concurrent	Type bedrijf	Publieksruimte Aantal zitplaatsen Aantal kamer Aantal bedden	Onderscheid t.o.v. uw onderneming	Afstand tot uw bedrijf
-------------------------	--------------	---	---	---------------------------

.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....

Kunt u aangeven wat uw sterke en zwakke punten zijn ten opzichte van de concurrenten?

.....  
.....

Kunt u aangeven met welke middelen u denkt te bereiken dat de consument bij u zal kopen en niet bij de concurrenten? Wat is uw onderscheidend vermogen? (Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie).....

.....  
.....

#### 6.2.6 Inkoop

Welke contacten heeft u voor de inkoop reeds gelegd? .....

.....  
.....

Wat is de gemiddelde brutowinstmarge in uw branche?.....



## 6.3 Marketingaanpak groothandel

### 6.3.1 Commerciële formule

Kunt u een omschrijving geven van de producten die u wilt gaan aanbieden?.....

.....

.....

.....

.....

.....

### 6.3.2 Afnemers

Wie zullen in de toekomst uw (vaste) afnemers zijn en hoe wilt u deze benaderen?.....

.....

.....

Kunt u een schatting van de omvang van de markt geven?.....

.....

.....

Heeft u reeds gesprekken gevoerd met toekomstige afnemers en hoe waren de reacties?.....

.....

.....

Heeft u reeds offertes uitgebracht en welke reacties heeft u daarop ontvangen?.....

.....

### 6.3.3 Vestigingspunt

Kunt u de keuze van uw vestigingspunt motiveren?.....

.....

Kunt u bovendien de verdeling van de ruimte over de verschillende functies aangeven?

Totale ruimte ..... m<sup>2</sup>

Verkoop ..... m<sup>2</sup>

Administratie ..... m<sup>2</sup>

Magazijn ..... m<sup>2</sup>

Overig ..... m<sup>2</sup>

### 6.3.4 Concurrentiepositie

Kunt u de belangrijkste (toekomstige) concurrenten noemen?

Naam bedrijf	Plaats	Verschillen
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

Waarin verschillen uw producten van die van bovengenoemde concurrenten (indien mogelijk aangeven per concurrent). Wat is uw onderscheidend vermogen? (Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie.).....

.....

.....

### 6.3.5 Transport

Gaat u het vervoer van de goederen in eigen beheer verzorgen of besteedt u dit uit?

Gaat u het vervoer in eigen beheer regelen (afleveringsfrequentie, routeplanning et cetera)?

.....  
.....

### 6.3.6 Inkoop

Heeft u reeds contact opgenomen met toeleveranciers? Onder welke condities

(betalingsvoorwaarden, levertijden) zijn deze bereid u te leveren?.....

.....  
.....  
.....

Bent u afhankelijk van een beperkt aantal leveranciers of fabrikanten? Zullen bepaalde juridische of commerciële relaties met belangrijke leveranciers worden aangegaan?.....

.....  
.....

Heeft u de verkoopprijs van uw product reeds vastgesteld? Welke calculatie heeft u daarbij gebruikt?

.....  
.....  
.....

## 6.4 Marketingaanpak ambacht, industrie en dienstverlening

### 6.4.1 Technische en commerciële formule

Kunt u een uitgebreide omschrijving geven van de producten en / of de diensten die u wilt gaan aanbieden?.....

.....

### 6.4.2 De markt

Geef een omschrijving van uw marktgebied en toekomstige afnemers.

.....

.....

.....

Kunt u een schatting maken van de omvang van de (Nederlandse) markt en welk gedeelte daarvan denkt u te claimen?.....

.....

.....

Heeft u gesprekken gevoerd met toekomstige afnemers?.....

.....

Heeft u reeds offertes uitgebracht en heeft u daarop reacties ontvangen?.....

.....

.....

Op welke wijze gaat u de afnemers benaderen? (Bv. persoonlijke verkoop, mond tot mondreclame, vakbeurzen, mailingen, advertenties, sponsoring) .....

.....

### 6.4.3 Vestigingspunt

Kunt u de keuze van uw vestigingspunt hieronder motiveren?.....

.....

Kunt u ook de verdeling van de ruimte over de verschillende functies aangeven?

Totale ruimte ..... m<sup>2</sup>

Verkoop ..... m<sup>2</sup>

Administratie ..... m<sup>2</sup>

Productie ..... m<sup>2</sup>

Magazijn ..... m<sup>2</sup>

Overig ..... m<sup>2</sup>

### 6.4.4 Concurrentiepositie

Kunt u de belangrijkste (toekomstige) concurrenten noemen:

Naam bedrijf	Plaats	Verschillen
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

Op welke onderdelen en / of aspecten verschillen uw producten / diensten van die van de hierboven genoemde concurrenten (indien mogelijk aangeven per concurrent). Wat is uw onderscheidend vermogen? (Bv. Assortiment, keuze, prijs, kwaliteit, service, bediening, bereikbaarheid, garantie.).....

.....

#### 6.4.5 Inkoop

Heeft u reeds contact opgenomen met toeleveranciers? Onder welke condities (betalingsvoorwaarden, levertijd) zijn deze bereid u te leveren?.....

.....

#### 6.4.6 Kostprijs en verkoopprijs

Heeft u reeds inzicht in de kostprijs van uw product / dienst? ja / nee

Zo ja, geef hieronder de opbouw van de kostprijs van uw product of dienst(en):

Materiaalverbruik - .....

Manuren x tarief - .....

Machine-uren x tarief - .....

Overige - .....

kostprijs €.....

Hoe zijn de tarieven bepaald (belangrijkste, accountant)?.....

.....

Heeft u de verkoopprijs van uw product reeds vastgesteld? En op welke wijze? .....

.....

.....

#### 6.4.7 Personeel

Hoeveel personen worden (inclusief de ondernemers) ingezet bij:

- Het productieproces.....
- De administratie.....
- De verkoop.....

Kunt u aanspraak maken op loonkostensubsidie? ja / nee

6.4.8 Productieproces (vnl. bij industrie)

Bent u bezig met nieuwe producten of technieken? .....

Hebt u hierbij hulp van derden?.....

Wilt u het productieproces hieronder beschrijven?.....

.....

Welke ervaring heeft u met dit proces? .....

.....

.....

Wat voor soort productiemiddelen gaat u in het productieproces inschakelen? Geeft u tegelijk aan of u nieuwe machines koopt dan wel least of dat gebruikte machines worden overgenomen:

Omschrijving	Nieuw / gebruikt (ouderdom)	Aanschafwaarde
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

Welke garanties heeft u voor het goed functioneren van deze productiemiddelen (terugkoopverklaringen / servicecontracten)?.....

.....

.....

.....

## 7 Investerings en financiering

(alle bedragen exclusief btw)

### 7.1 Investeringsbegroting (start + 1e jaar)

Vermeld hier de investeringen welke u moet doen bij de start van uw bedrijf en in de loop van het eerste jaar :

Vaste activa 1)	Start + 1 <sup>e</sup> jaar
Grond (in geval van koop)	€.....
Gebouwen en overig onroerend goed	- .....
Bouwkundige voorzieningen (bv. verbouwingen)	- .....
Machines en handapparatuur	- .....
Inventaris en kantoorapparatuur	- .....
Vervoermiddelen	- .....
Immateriële activa (goodwill / octrooi)	- .....
Overige duurzame activa (bv. deelnemingen)	- .....
<b>Totaal vaste activa</b>	<b>€.....</b>
Vlottende activa	
Noodzakelijke voorraad grondstoffen 2)	€.....
Noodzakelijke voorraad eindproducten 2)	- .....
Onderhanden werk	- .....
Debiteuren 2) (voorfinanciering debiteuren)	- .....
Overlopende posten (o.m. waarborgsom)	- .....
Voorfinanciering btw vaste/vlottende activa	- .....
Kas, bank, giro (wisselgeld)	- .....
<b>Totaal vlottende activa</b>	<b>€.....</b>
Openings- en aanloopkosten 3)	- .....
<b>Totale investering</b> (moet gelijk zijn aan 'Totaal eigen en vreemd vermogen' op volgende pagina)	<b>€.....</b>



- 1) Kunt u deze cijfers eventueel met offertes ondersteunen?
- 2) Specificeren in paragraaf 8.5
- 3) Te denken valt aan afsluitkosten kredieten, notaris, advieskosten, drukwerk, website, levensonderhoud eerste maanden.

## 7.2 Financiering met eigen middelen

Hoeveel middelen kunt u en uw eventuele partner zelf inbrengen:

• Spaargeld	€.....
• Eigen auto ( <i>hoe waarde bepaald?</i> )	- .....
• Verhoging hypotheek	- .....
• Achtergesteld vermogen ( <i>bv. familieleningen</i> )	- .....
• Inbreng bedrijfsmiddelen	- .....
<b>Totaal eigen vermogen (A)</b>	€.....

## 7.3 Financiering met vreemd vermogen lang / middellang vermogen

Hypotheek bedrijfspand	(looptijd..... jaar)	€.....
Middellang bankkrediet	(looptijd..... jaar)	- .....
Leningen ( <i>gemeente en anderen</i> )	(looptijd..... jaar)	- .....
Leasing ( <i>auto's, machines, computers</i> )	(looptijd..... jaar)	- .....
<b>Totaal lang / middellang vreemd vermogen (B)</b>		€.....

## 7.4 Kort vermogen

Rekening-courant bankkrediet	€.....
Leverancierskrediet	- .....
Nog niet betaalde kosten	- .....
Voorziening belastingen	- .....
Overige	- .....
<b>Totaal kort vreemd vermogen (C)</b>	€.....

**Totaal eigen en vreemd vermogen (A + B + C)** €.....  
*(moet gelijk zijn aan 'Totale investering' op vorige pagina)*

## 7.5 Specificatie balanspositie

Hoe heeft u uw voorraadniveau bepaald?.....

Hoe heeft u de omvang van de debiteuren bepaald?.....

Heeft u over de financiering van uw plannen al contact

opgenomen met een bank?

ja / nee

Zo ja, welke bank (*tel.nr. en wie was uw gesprekspartner*).....

.....  
.....

Hebben deze contacten geleid tot bepaalde toezeggingen?

ja / nee

Zo ja, welke?.....

.....  
.....  
.....

Heeft u reeds een aanvraag voor een door de overheid  
gegarandeerd krediet ingediend?

ja / nee

Zo ja, bij wie .....

.....  
.....

Heeft u voor de financiering van uw plannen contact

opgenomen met de gemeente (*sociale dienst*)

ja / nee

Zo ja, met wie en welke afspraken zijn daarbij gemaakt?.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## 8 Exploitatie en aflossingscapaciteit

(alle bedragen exclusief btw)

### 8.1 Exploitatiebegroting

	1 <sup>e</sup> jaar	2 <sup>e</sup> jaar
Omzet (excl. BTW) <i>(toelichten onder 9.4)</i>	€.....	€.....
Inkoopwaarde / grondstoffenverbruik	-/- -.....	-.....
Directe inkoopkosten	-/- -.....	-.....
Diensten derden	-/- <u>-.....</u>	<u>-.....</u>
<b>Bruto winst/ toegevoegde waarde</b>	(A) €.....	€.....
<b>Bruto winst in procenten</b>	.....%	.....%
<i>Kosten (specificeren onder 9.2)</i>		
Personeel	(a) €.....	€.....
Productie	(b) -.....	-.....
Vervoer / vrachtkosten	(c) -.....	-.....
Huisvesting en inventaris	(d) -.....	-.....
Verkoopbevordering	(e) -.....	-.....
Algemeen	(f) -.....	-.....
Rente	(g) -.....	-.....
Afschrijvingen	(h) <u>-.....</u>	<u>-.....</u>
<b>Totale kosten</b>	(B) €.....	€.....
Netto resultaat	(A-/-B) €.....	€.....
Bijzondere baten en lasten <i>(bv. goodwill)</i>	-.....	-.....
Resultaat voor belasting	-.....	-.....
Inkomstenbelasting / premieheffing	-/- -.....	-.....
Winstuitkering <i>(alleen voor BV)</i>	-.....	-.....
Privé-opname <i>(overnemen uit 10.1)</i>	-/- <u>-.....</u>	<u>-.....</u>
<b>Ingehouden winst</b> <i>(overnemen naar 9.3)</i>	€.....	€.....

Specificatie van a t/m h op de volgende 2 pagina's.

Bij privé-opnamen incl. inkomstenbelasting en premieheffing; bij Besloten Vennootschap alleen winstuitkering.

## 8.2 Exploitatiebegroting vervolg

Wilt u aan de hand van dit schema uw kosten begroten en de totalen ook op de vorige pagina vermelden? U kunt de totalen invullen onder 'kosten' paragraaf 8.1.

Te maken kosten (bedragen excl. BTW)	1 <sup>e</sup> jaar	2 <sup>e</sup> jaar
<u>Personeel</u>		
Lonen directie ( <i>alleen bij BV</i> )	€.....	€.....
Lonen direct personeel	-.....	-.....
Lonen indirect personeel	-.....	-.....
Sociale lasten	-.....	-.....
Overige personeelskosten	-.....	-.....
Subtotaal	-.....	-.....
Af: Subsidie loonkosten	-/- .....	-.....
<b>Totaal</b>	<b>(a) €.....</b>	<b>€.....</b>
<u>Productie</u>		
Hulpstoffen	€.....	€.....
Onderhoud machines	-.....	-.....
Energie	-.....	-.....
Huur / lease machines	-.....	-.....
Overige	-.....	-.....
<b>Totaal</b>	<b>(b) €.....</b>	<b>€.....</b>
<u>Vervoer / vrachtkosten</u>		
Belasting	€.....	€.....
Verzekeringen	-.....	-.....
Brandstofverbruik	-.....	-.....
Onderhoud / reparaties	-.....	-.....
Vrachtkosten	-.....	-.....
Leasing	-.....	-.....
Af: privégebruik	-/- .....	-.....
<b>Totaal</b>	<b>(c) €.....</b>	<b>€.....</b>
<u>Huisvesting en inventaris</u>		
Huur	€.....	€.....
Gas, water en licht	-.....	-.....
Onderhoud en schoonmaken	-.....	-.....
Zakelijke lasten onroerend goed	-.....	-.....
Verzekeringen	-.....	-.....
Lease / huur inventaris	-.....	-.....
Kleine inventaris / onderhoud	-.....	-.....

Overige	-.....	-.....
<b>Totaal</b>	(d) €.....	€.....
<u>Verkoopbevordering</u>	€.....	€.....
Reclame, promotieactiviteiten	-.....	-.....
Representatie verkoop	-.....	-.....
Verpakking en emballage	-.....	-.....
<b>Totaal</b>	(e) €.....	€.....
<u>Algemeen</u>		
Reis- / verblijf- / representatiekosten	€.....	€.....
Administratie- en kantoorkosten	-.....	-.....
Accountants- en advieskosten	-.....	-.....
Contributie en abonnementen	-.....	-.....
Telefoon / porti	-.....	-.....
Verzekeringen (WA / rechtsbijstand)	-.....	-.....
Overige	-.....	-.....
<b>Totaal</b>	(f) €.....	€.....
<u>Rente</u>		
Familielening	€.....	€.....
Bankkrediet	-.....	-.....
Leverancierskrediet	-.....	-.....
Hypotheek	-.....	-.....
Overige	-.....	-.....
<b>Totaal</b>	(g) €.....	€.....
<u>Afschrijvingen</u>		
Onroerend goed	(...jaar) €.....	€.....
Verbouwingen en vaste inrichting	(...jaar) -.....	-.....
Machines	(...jaar) -.....	-.....
Inventaris	(...jaar) -.....	-.....
Vervoermiddelen	(...jaar) -.....	-.....
Overige duurzame activa	(...jaar) -.....	-.....
Immateriële activa ( <i>goodwill</i> )	(...jaar) -.....	-.....
<b>Totaal</b>	€.....	€.....

### 8.3 Toetsing aflossingscapaciteit

Ingehouden winst / kapitaalmutatie ( <i>overnemen van 9.1</i> )	+ € .....
Afschrijvingen ( <i>overnemen van 9.1</i> )	+/- .....
Vervangingsinvesteringen	-/- .....
Beschikbaar voor aflossing en uitbreidingsinvesteringen	€ .....
Aflossingsverplichtingen	
• Hypotheek bedrijfspand	€ .....
• Leningen / leasecontracten	-/- .....
• Inperking rekening-courant	-/- .....
Liquiditeitsmutatie	€ .....

### 8.4 Toelichting begrotingen

Kunt u aangeven op welke wijze u de omzet heeft bepaald (aantal klanten, gemiddelde besteding / order per klant, bezettingsgraad)? Indien u verschillende omzetgroepen heeft, graag in een bijlage een specificatie meesturen.....

.....

Is de omzet afhankelijk van seizoensinvloeden? Zo ja, welke?.....

.....

Welke groeiverwachting heeft u voor de komende jaren?.....

.....

Kunt u aangeven op welke wijze u de inkoop heeft bepaald (ervaring, branchegegevens, calculaties)?.....

.....

Kunt u aangeven hoe u de loonkosten heeft bepaald?.....

.....

Overige toelichting. Hoe kunt u bepaalde tegenvallers in de omzet of de toelevering opvangen?  
Wat is uw 'plan B' als de omzet zich niet naar verwachting ontwikkelt. Wat zijn uw alternatieven  
om inkomsten te genereren?.....

.....

## 9 Specificatie privé

### 9.1 Specificatie privé op jaarbasis

Uitgaven:

Privé-uitgaven (kleding, cadeau 's, roken, parfum)	€.....
Huishoudelijke uitgaven (eten en drinken)	- .....
Vakantie-uitgaven	- .....
Duurzame consumptiegoederen (bv. sparen voor wasmachine)	-.....
Gas, water, elektriciteit, waterschapsbelasting, WOZ	-.....
Huur	-.....
Rente en aflossing privé-hypotheek	-.....
Rente en aflossing privé-lening	-.....
Ziektekostenverzekering + eigen risico overheid	-.....
Arbeidsongeschiktheidsverzekering	-.....
Overige verzekeringen	-.....
Privégebruik auto	-.....
Privégebruik goederen / kosten	-.....
Uitgaven voor dieren/hobby's/sporten	-.....
Alimentatieverplichtingen	-.....
Overige uitgaven	-.....
<b>Totaal uitgave</b>	€.....

Privé-ontvangsten:

Kinderbijslag	€.....
Huur, kinderopvangtoeslag, zorgtoeslag	-.....
Kindgebonden budget	-.....
Zakelijke km vergoeding (0,19 per km) -	-.....
Inkomen partner	-.....
Overige ontvangsten (bv. WW 6 maanden)	-.....

**Totaal ontvangsten** -/- -.....

**Totaal privé (overnemen naar 9.1)** €.....



## 9.2 Eigen huis

Heeft u een eigen huis? ja / nee  
Heeft taxatie recent plaatsgevonden? ja / nee  
Wat is de verkoopwaarde van uw huis? €.....  
Hoeveel hypotheek rust op uw huis? €.....

## 9.3 Schulden

Welke andere schulden heeft u nog? (*persoonlijke lening, doorlopend krediet, autofinanciering, studieschuld*)

Soort schuld	Bedrag	Looptijd
.....		..... jaar
.....		..... jaar
.....		..... jaar

# 10 Liquiditeitsprognose

(alle bedragen exclusief btw)

1 <sup>e</sup> jaar	Maand	1	2	3	4	5	6
Banksaldo begin	(+/-)	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Ontvangsten:							
Uit verkopen		.....	.....	.....	.....	.....	.....
BTW op verkopen		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Overig		.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Totaal ontvangsten</b>	<b>+</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Betalingen:							
Inkoop goederen en diensten		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Overige kosten ( <i>exclusief afschrijvingen en inhoudingen</i> )		.....	.....	.....	.....	.....	.....
BTW op inkopen en kosten		.....	.....	.....	.....	.....	.....
BTW afdrachten aan fiscus		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Afdracht premies sociale lasten, loonbelasting		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Privé-opnamen		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Overig		.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Totaal betalingen</b>	<b>-/-</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Banksaldo eind</b>	<b>(+/-)</b>	.....	.....	.....	.....	.....	.....

## 10.1 Liquiditeitsprognose vervolg

(alle bedragen exclusief btw)

1 <sup>e</sup> jaar	Maand	7	8	9	10	11	12
Banksaldo begin	(+/-)	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Ontvangsten:							
Uit verkopen		.....	.....	.....	.....	.....	.....
BTW op verkopen		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Overig		.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Totaal ontvangsten</b>	+	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Betalingen:							
Inkoop goederen en diensten		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Overige kosten ( <i>exclusief afschrijvingen en inhoudingen</i> )		.....	.....	.....	.....	.....	.....
BTW op inkopen en kosten		.....	.....	.....	.....	.....	.....
BTW afdrachten aan fiscus		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Afdracht premies sociale lasten, loonbelasting		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Privé-opnamen		.....	.....	.....	.....	.....	.....
Overig		.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Totaal betalingen</b>	-/-	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Banksaldo eind</b>	(+/-)	.....	.....	.....	.....	.....	.....

## 11 Bijlagen

Mocht u nog over meer gegevens beschikken, die u van belang acht voor de beoordeling van uw plannen, dan kunt u deze gegevens hieronder vermelden of als bijlage toevoegen.

## 12 Overzicht interessante links

### Onderbouwing cijfers branche-informatie

- [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl) (Centraal Bureau voor Statistiek)
- [www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl) (cijfers en trends, kijk en vergelijk)
- [www.abnarmo.nl](http://www.abnarmo.nl) (branches algemeen)
- [www.cpb.nl](http://www.cpb.nl) (Centraal Plan Bureau)
- [www.koopstromenonderzoek.nl](http://www.koopstromenonderzoek.nl) (koopstromen van diverse gemeentes)
- [www.syntens.nl](http://www.syntens.nl) (informatie over innovatie, marktanalyses en andere hulpbestanden)
- [www.marketingonline.nl](http://www.marketingonline.nl) (diverse marketing informatie en onderzoeksrapporten)

### Wetten en regels

- [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl) (informatie en economische onderzoeken)
- [www.vergunningenwijzer.nl](http://www.vergunningenwijzer.nl) (veel informatie over vergunningen)
- [www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl) (informatie van en over de belasting)

### Algemeen informatie economie en financieel

- [www.kvk.nl](http://www.kvk.nl) (Kamer van Koophandel)
- [www.emerce.nl](http://www.emerce.nl) (E-business strategieën)
- [www.ondernemerschap.nl](http://www.ondernemerschap.nl) (Kennissite MKB)
- [www.antwoordvoorbedrijven.nl](http://www.antwoordvoorbedrijven.nl) (overheid site voor ondernemers)
- [www.mkb.nl](http://www.mkb.nl) (MKB Nederland)
- [www.gredits.nl](http://www.gredits.nl) (informatie over microfinanciering in Nederland)
- [www.nibud.nl](http://www.nibud.nl) (Het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting)

### Retail, detailhandel

- [www.hbd.nl](http://www.hbd.nl) (Hoofdbedrijfschap Detailhandel)
- [www.cbw-mitex.nl](http://www.cbw-mitex.nl) (brancheorganisatie mode, wonen, schoenen, sport en wonen)
- [www.retailactueel.com](http://www.retailactueel.com) (nieuws over retail)
- [www.vakcentrum.nl](http://www.vakcentrum.nl) (voor zelfstandige ondernemers in de detailhandel)
- [www.dibevo.nl](http://www.dibevo.nl) (brancheorganisatie dierenspecialzaken)
- [www.distrifood.nl](http://www.distrifood.nl) (algemene informatie voor supermarkten)
- [www.rndweb.nl](http://www.rndweb.nl) (Raad Nederlandse Detailhandel)
- [www.pharmacon.nl](http://www.pharmacon.nl) (Centraal Bureau Drogisterijbedrijven)
- [www.cbl.nl](http://www.cbl.nl) (Centraal Bureau Levensmiddelenhandel)
- [www.intres.nl](http://www.intres.nl) (informatie over wonen, mode en sport)
- [www.euretco.nl](http://www.euretco.nl) (informatie over wonen, mode en sport)

### Webwinkel

- [www.webwinkelforum.nl](http://www.webwinkelforum.nl) (informatie over webwinkels, vragen en antwoorden)
- [www.mkbok.nl/](http://www.mkbok.nl/) (branche informatie webwinkels, keurmerk)
- [www.thuiswinkel.org/](http://www.thuiswinkel.org/) (branche informatie en keurmerk webwinkels)
- [www.evenchecken.nl](http://www.evenchecken.nl) (informatie en vragen over internet en webwinkels)

## Horeca

- [www.kenniscentrumhoreca.nl](http://www.kenniscentrumhoreca.nl) (Bedrijfschap Ambachten)
- [hinc.databank.nl](http://hinc.databank.nl) (cijfers en feiten horeca)
- [www.khn.nl](http://www.khn.nl) (Koninklijke Horeca Nederland)
- [www.vmh-horeca.nl](http://www.vmh-horeca.nl) (Vereniging Makelaardij Horeca)
- [www.kenniscentrumhoreca.nl](http://www.kenniscentrumhoreca.nl) (Bedrijfschap Horeca en Catering)

## Vrijetijd, toerisme

- [www.monitorvrijetijdtoerisme.nl](http://www.monitorvrijetijdtoerisme.nl) (feiten en cijfers over recreatie, toerisme en vrije tijd)
- [www.recon.nl](http://www.recon.nl) (Vereniging recreatieondernemers Nederland)

## Ambacht

- [www.hba.nl](http://www.hba.nl) (Hoofdbedrijfschap Ambachten)
- [www.eib.nl](http://www.eib.nl) (Economisch Instituut Bouwnijverheid)
- [www.vlok.nl](http://www.vlok.nl) (branchevereniging voor klusbedrijven)

## Auto's en transport

- [www.niwo.nl](http://www.niwo.nl) (Stichting Nederlandse- en Internationale Wegvervoer Organisatie)
- [www.automotive-online.nl](http://www.automotive-online.nl) (informatie over de autohandel, branche gegevens en cijfers)
- [www.bovag-cijfers.nl](http://www.bovag-cijfers.nl) (informatie over de mobiliteit van auto's en tweewielers)

## Landbouw, tuinbouw en Vis

- [www.lei.wur.nl](http://www.lei.wur.nl) (informatie over land- en tuinbouw)
- [www.pvis.nl](http://www.pvis.nl) (Productschap Vis)
- [www.cumela.nl](http://www.cumela.nl) (voor specialisten in Groen, Grond en Infra)

## Dienstverlening en ICT

- [www.fotografenfederatie.nl](http://www.fotografenfederatie.nl) (brancheorganisatie voor fotografen)
- [www.ictwaarborg.nl](http://www.ictwaarborg.nl) (branchebehartiger ICT)

## Markt- en ambulante handel

- [www.cvah.nl](http://www.cvah.nl) (Centrale Vereniging voor de Ambulante Handel)
- [www.marktondernemer.nl](http://www.marktondernemer.nl) (informatie over de weekmarkten)

## Zorg

- [www.ciz.nl](http://www.ciz.nl) (informatie over de zorg en specifiek over de AWBZ)

## ZZP

- [www.zzp-nederland.nl](http://www.zzp-nederland.nl) (informatie voor de zzp-er)
- [www.zzptarief.nl](http://www.zzptarief.nl) (informatie over berekenen van tarifiering)
- [www.fnvzzp.nl](http://www.fnvzzp.nl) (informatie over en voor zelfstandigen)

## Tarifiering

- [www.loonwijzer.nl](http://www.loonwijzer.nl) (informatie over personeelskosten, bruto-netto berekening, etc.)