




# Het schrijven van een business plan

Workshop - Starting up Handboek

New Venture – Seminar Haalbaarheid  
Donderdag 26 november 2009

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY  
Any use of this material without specific permission of McKinsey & Company is strictly prohibited



# Contents

## ▪ **Introductie**

- Waarom is een business plan belangrijk?
- Welke elementen bevat een business plan?
- Hoe helpt het handboek in het schrijven van een business plan?
- Vraag & antwoord

## Denk groots

“Shoot for the moon. Even if  
you miss it you will land  
among the stars”



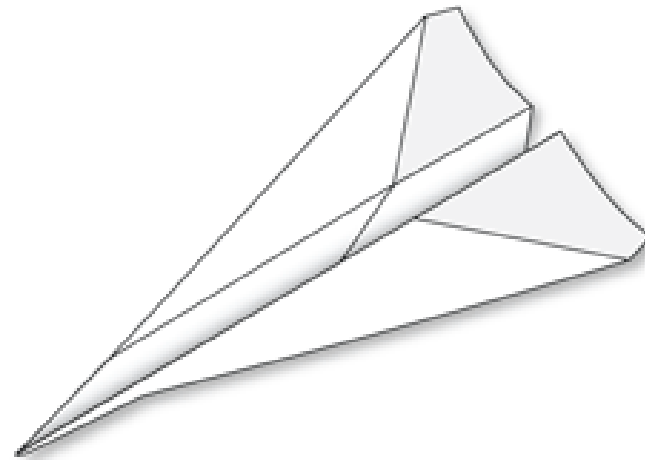
LES BROWN

*Renowned public speaker*

## Hoe goed zijn jullie in 'Shooting for the moon'?

### Instructies

- Vorm groepjes van 3 personen en vouw een vliegtuigje met een A4 papier
- Verschijn na 3 minuten met je vliegtuigje bij het platform en lanceer het richting de maan
- Winnaar is het groepje dat het verste komt richting de maan
- Denk eraan, je krijgt maar een A4 papier!



## Contents

- Introductie
- **Waarom is een business plan belangrijk?**
- Welke elementen bevat een business plan?
- Hoe helpt het handboek in het schrijven van een business plan?
- Vraag & antwoord

# Waarom is een business plan belangrijk?



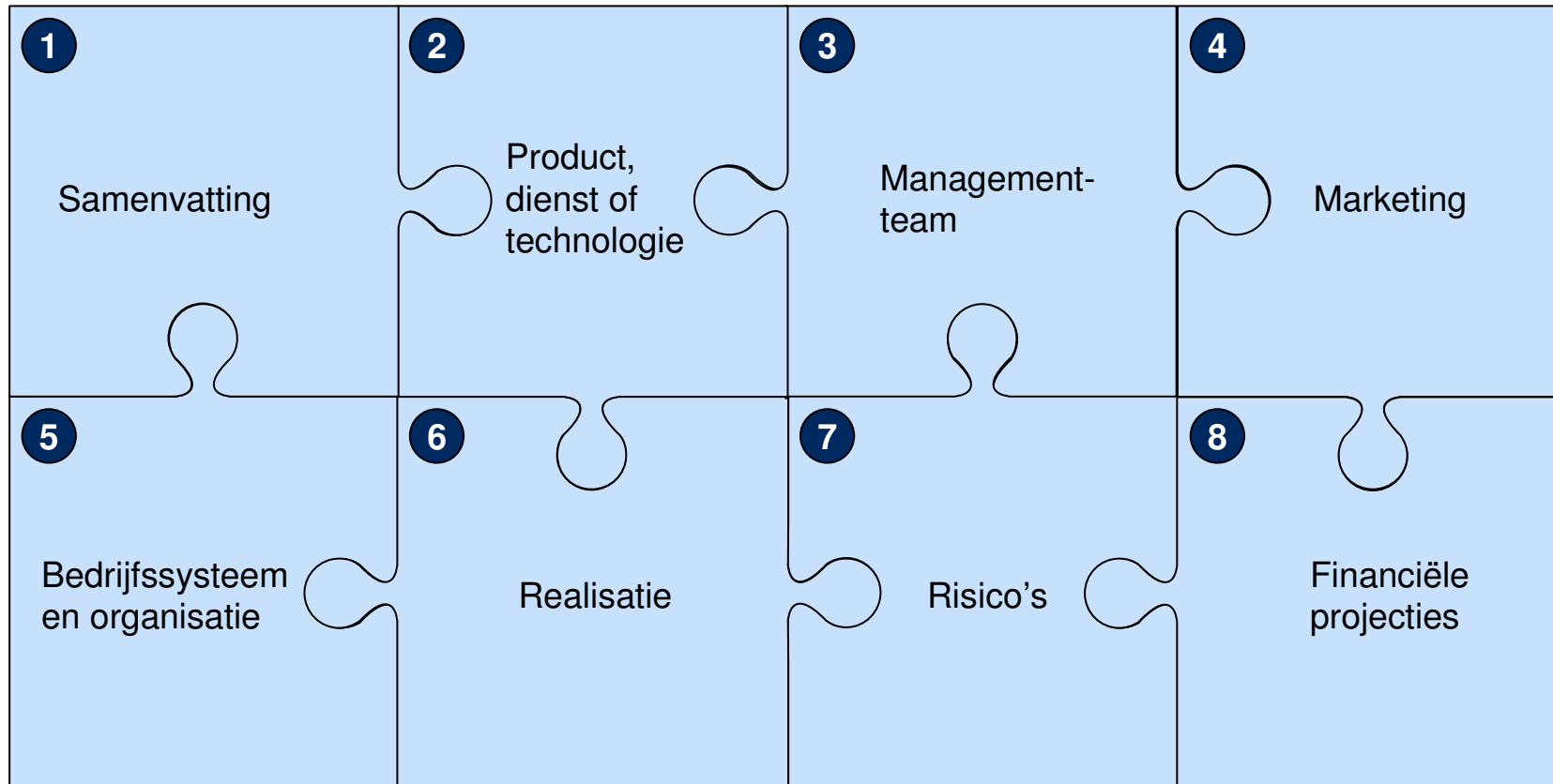
## Waarom is een business plan belangrijk?

- Forceert je om op een gestructureerde manier na te denken over je idee
- Onthult gaten in je kennis en helpt om deze gaten op een efficiënte manier op te vullen
- Zorgt ervoor dat je beslissingen neemt, zodat een focus wordt aangebracht
- Dient als een communicatiemiddel richting je verschillende partners
- Somt de middelen op die nodig zijn en onthult dus welke middelen ingekocht moeten worden
- Is een oefening voor het echte werk

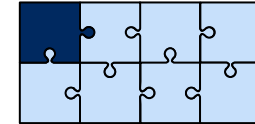
## Contents

- Introductie
- Waarom is een business plan belangrijk?
- **Welke elementen bevat een business plan?**
- Hoe helpt het handboek in het schrijven van een business plan?
- Vraag & antwoord

## Welke elementen bevat een business plan?



# 1 Samenvatting



## Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

- Samenvatting van de belangrijkste elementen uit het business plan

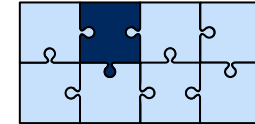
*Samenvatting kan de basis vormen voor een korte, verbale presentatie!*

“A good executive summary gives me a sense of why this is an interesting venture”

ANN WINBLAD

*Venture capitalist*

## 2 Product, dienst of technologie



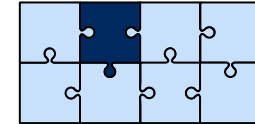
### Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

- Beschrijving van het probleem en de oplossing die jouw product, dienst of technologie biedt
- Uiteenzetting van wat innovatief is aan jouw idee; uitleg van de unieke voordelen van jouw oplossing voor een klant en kwantificering van deze voordelen
- Beschrijving van de patentsituatie (of eventuele andere bescherming)



## 2 **Communiceer visueel en vermijd technische details**

Product, dienst of technologie - TIPS



### **Communiceer visueel...**

Het product is een pistool en mobiele telefoon in een, waarbij de handset zit ingebouwd in de kolf van het pistool

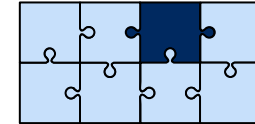


### **...en vermijd technische details**

A device that converts incident electromagnetic radiation of mixed frequencies to one or more discrete frequencies of highly amplified and coherent ultraviolet, visible, or infrared radiation

High-performance device for the creation of a narrowly bundled beam of light

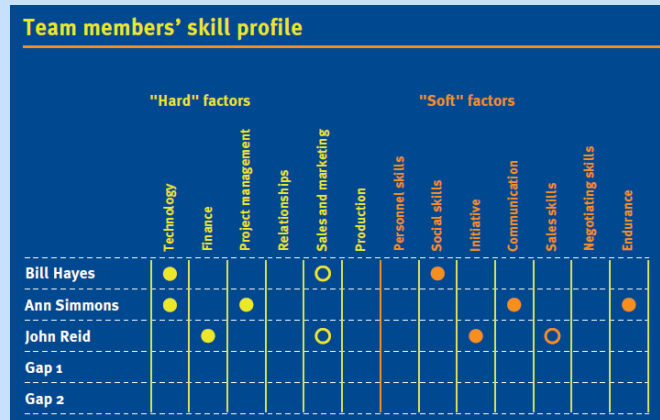
### 3 Managementteam



#### Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

- Beschrijving van de karakteristieken en vaardigheden van je team en van de individuen

#### Voorbeeld



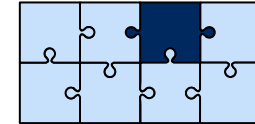
“Teams outperform individuals, especially when performance requires multiple skills, judgements, and experiences”

JAN R. KATZENBACH

*Author*

### 3 Investeerders zijn vaak meer onder de indruk van de persoon achter het idee dan van het idee zelf

Managementteam - VIDEO



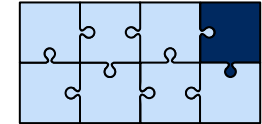
“Ik beoordeel een plan veel meer op de persoon”



LEEN ZEVENBERGEN

*Ondernemer,  
investeerder en auteur*

## 4 Marketing

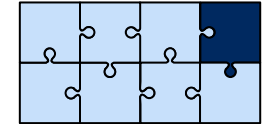


### Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

- Analyse van de markt waarin jouw product, dienst of technologie actief gaat zijn en de competitie in die markt
- Keuze voor een of meerdere doelgroepen waarbij jouw idee het beste aansluit
- Beschrijving van je marketing strategie op product, prijs, plaats en promotie



## 4 Marketing – Markt en competitie



Schat marktgrootte en –groei...

**Groepsoefening:** Hoeveel wegwerp luiers worden per dag gebruikt in Nederland?

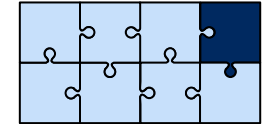


...en ken je concurrenten

“If there is no competition, there is probably no market”

BRIAN WOOD  
*Venture capitalist*

## 4 Marketing – Doelgroep(en)

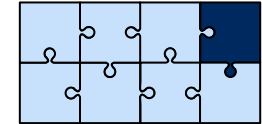


### Kies je doelgroep(en)...

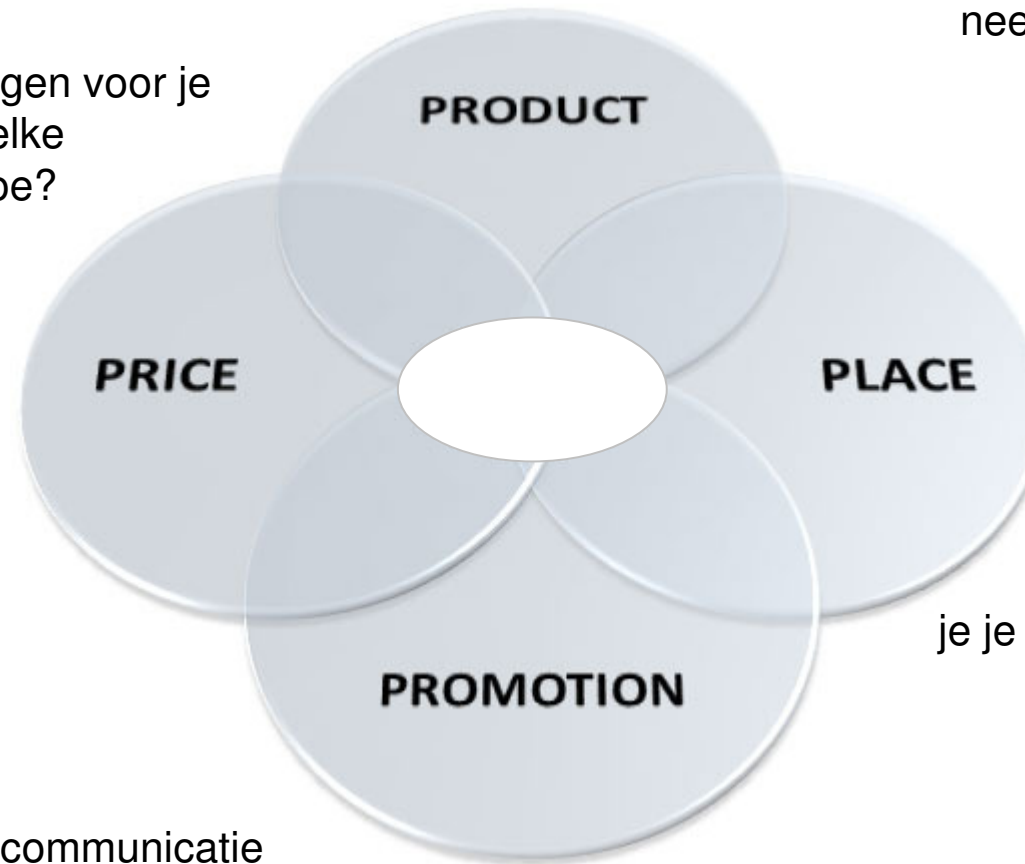
- Wie zijn je klanten en doelgroepen (marktsegmentatie)?
- Welke klanten en doelgroepen zijn (financieel) het meest attractief voor jouw bedrijf?
- Hoe kun je je product of dienst differentiëren (positioneren) van je concurrenten voor deze attractieve klanten?
- Welk marktaandeel en welk volume verwacht je te bereiken bij je doelgroepen?



## 4 Marketing – Marketing strategie



Welke prijs kun je vragen voor je product of dienst? Welke prijsstrategie pas je toe?

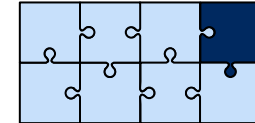


Welke eigenschappen moet je product of dienst hebben om aan de customer needs te voldoen?

Hoe en waar ga je je klanten bereiken?

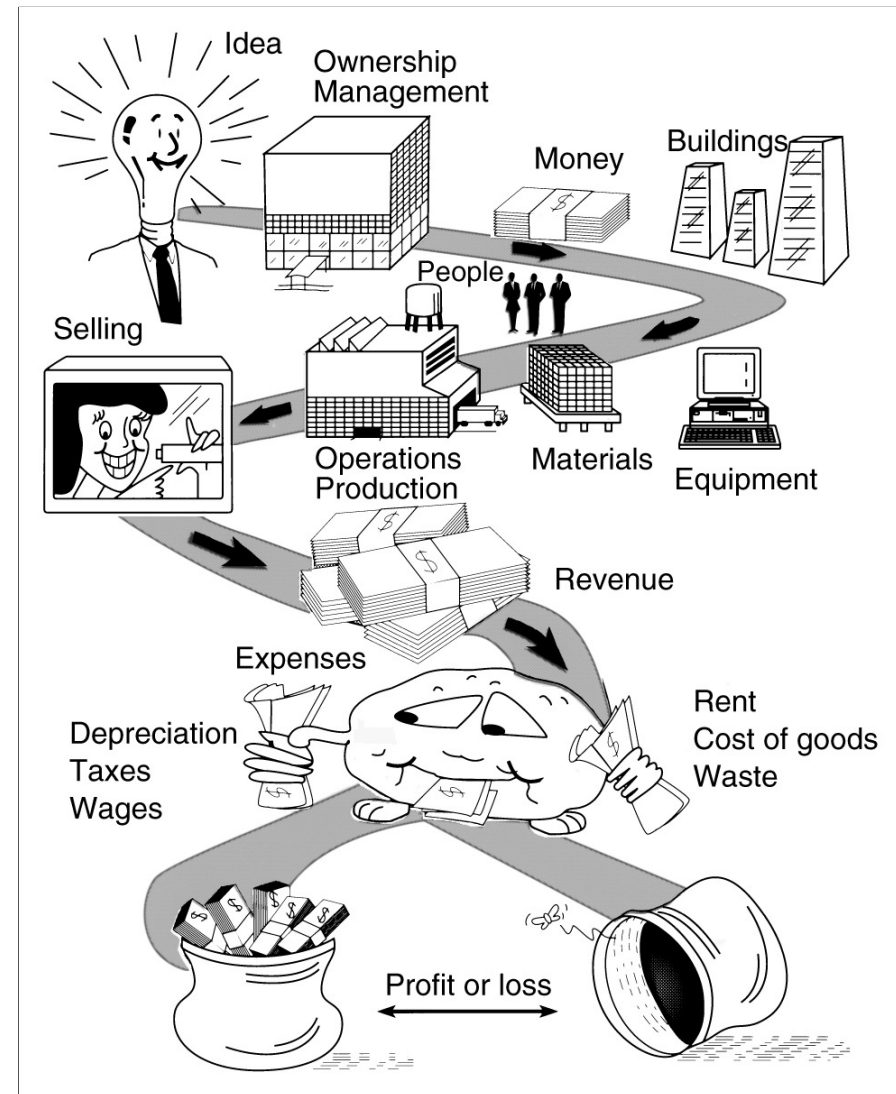
Welke vormen van communicatie wil je gebruiken om je klanten te overtuigen van jouw product of dienst?

## 5 Bedrijfssysteem en organisatie



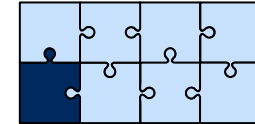
### Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

- Uitleg van het bedrijfssysteem over welke activiteiten je zelf uitvoert en welke je inkoopt
- Beschrijving van de organisatie en structuur
- Uiteenzetting van de partners waarmee je samenwerkt of gaat werken



## 5 Wat is een bedrijfssysteem?

Bedrijfssysteem en organisatie - UITLEG



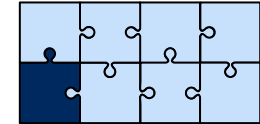
### Typical business system



Een bedrijfssysteem beschrijft...

- I ...op een gestructureerde manier welke activiteiten nodig zijn om jouw product, dienst of technologie bij je klanten te krijgen
- II ... welke bedrijfsactiviteiten je zelf uitvoert en welke je inkoop bij partners

**5 Focus, focus, focus**  
Bedrijfssysteem en organisatie - TIPS

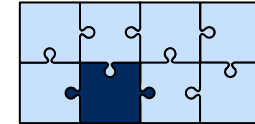


“What tips me off that a business will be successful is that they have a narrow focus of what they want to do [...]. Focus is essential”



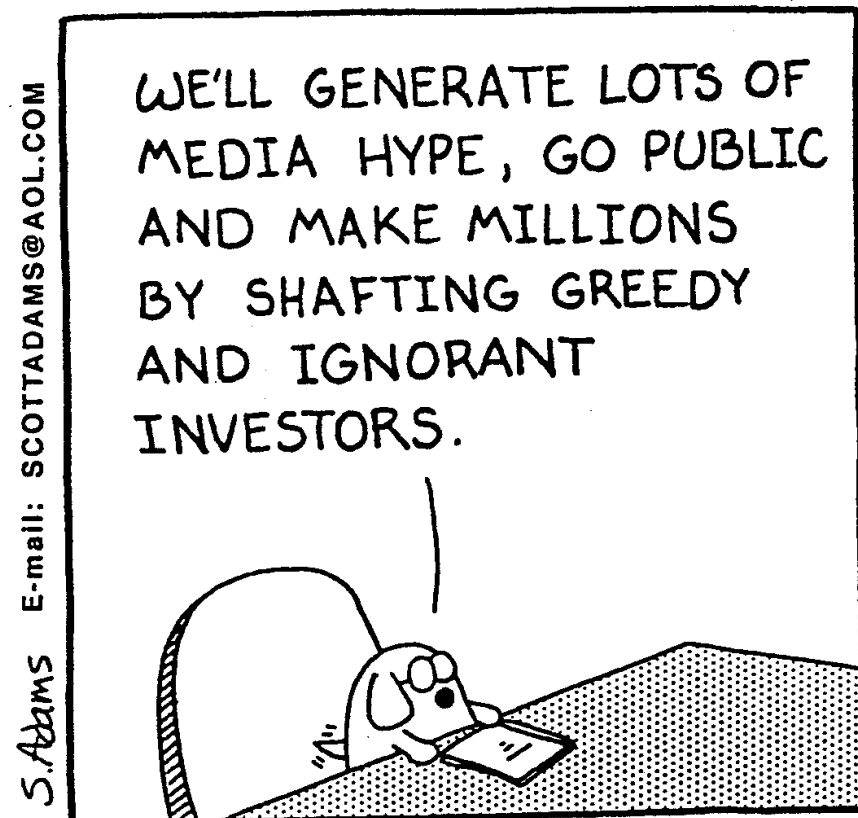
EUGENE KLEINER  
*Famous venture capitalist*

## 6 Realisatie



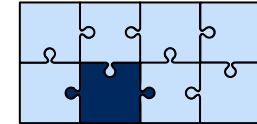
### Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

- Beschrijving van de belangrijkste activiteiten en mijlpalen in de tijd (planning)
- Uitleg van hoe de activiteiten en mijlpalen gerelateerd zijn aan elkaar

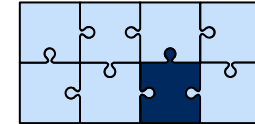


## 6 Waarom is realistische planning belangrijk?

Realisatie - UITLEG



## 7 Risico's



### Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

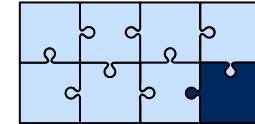
- Beschrijving van interne en externe risicofactoren en een uitleg van hoe je deze risico's probeert te verminderen
- Sensitiviteitsanalyse om de risico's kwantitatief weer te geven

#### *Voorbeelden van risico's:*

- Je loopt vertraging op in de productie van het prototype
- Je blijkt je product niet te kunnen patenteren

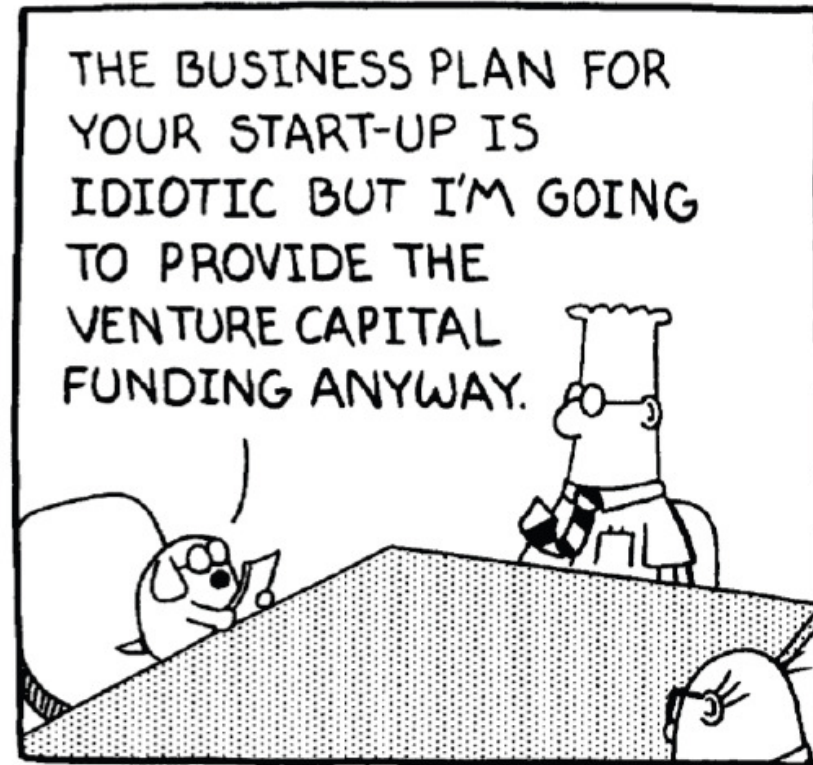


## 8 Financiële projecties



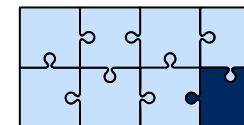
### Welke onderdelen bevat het hoofdstuk?

- Beschrijving van hoe de financiële projecties voor je bedrijf er uit zien
- Uiteenzetting van de onderliggende assumpties in de projecties
- Berekening van het benodigd kapitaal en uitleg van hoe je dit denkt te verkrijgen
- Berekening van het verwachte financiële rendement van je bedrijf



# 8 Instrumenten voor financiële projecties

Financiële projecties - UITLEG



Kan ik op tijd voldoen aan mijn financiële verplichtingen?



Ben ik winstgevend?



Waar komt mijn kapitaal vandaan en waar is het geïnvesteerd?



## Kasstroom overzicht

Inkomende	Uitgaande
...	...
...	...
...	...

---

**Liquide middelen**

## Winst- en verliesrekening

Inkomsten	Uitgaven
...	...
...	...
...	...

---

**Winst / verlies**

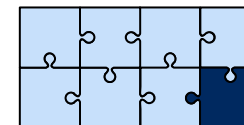
## Balans

Activa	Passiva
...	...
...	...
...	...

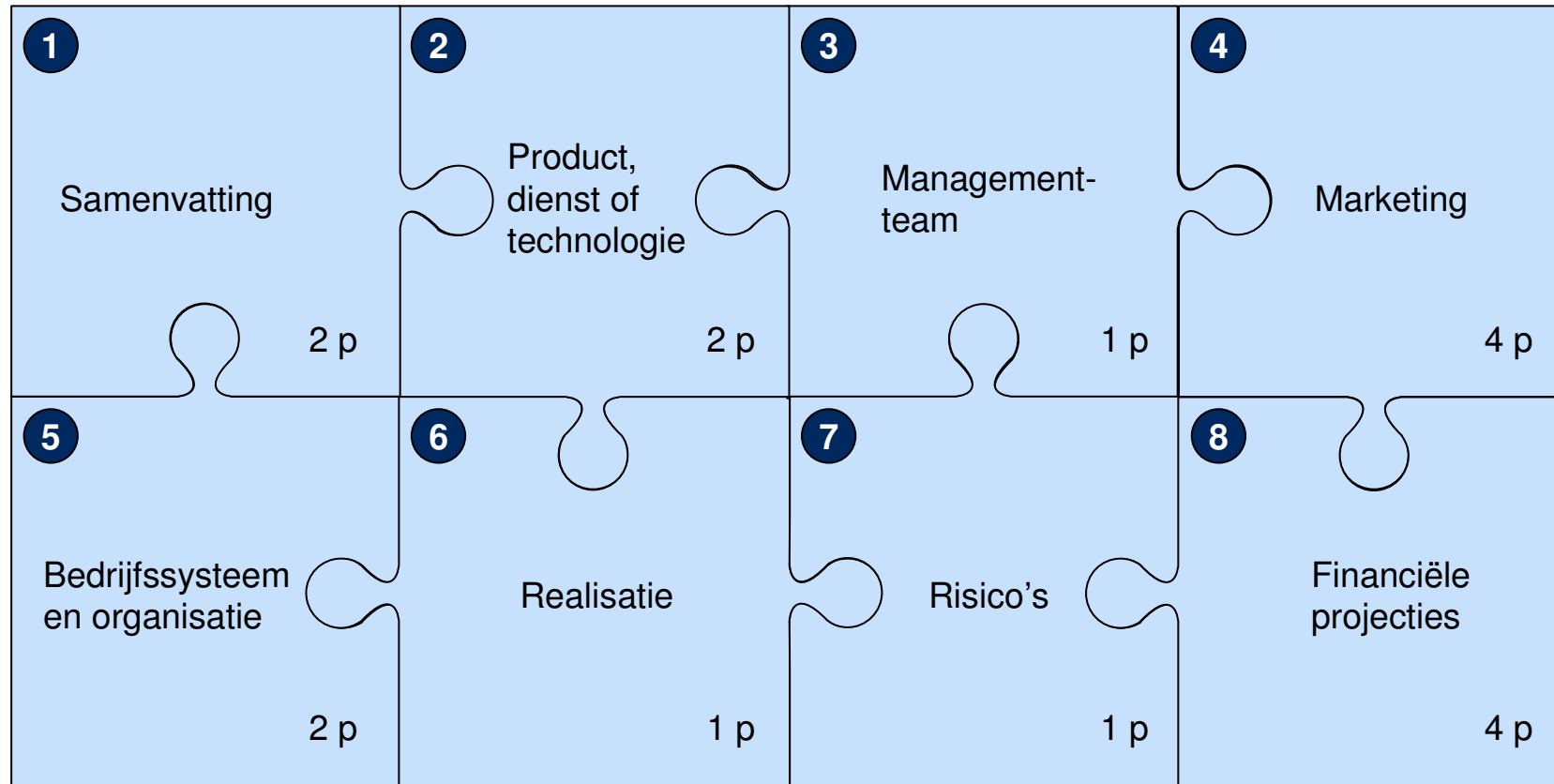
---

**Totaal = Balans totaal = Totaal**

**8 C.F.I.M.I.T.Y.M.**  
Financiële projecties - TIPS



## Een business plan met ongeveer 20 pagina's is meer dan voldoende

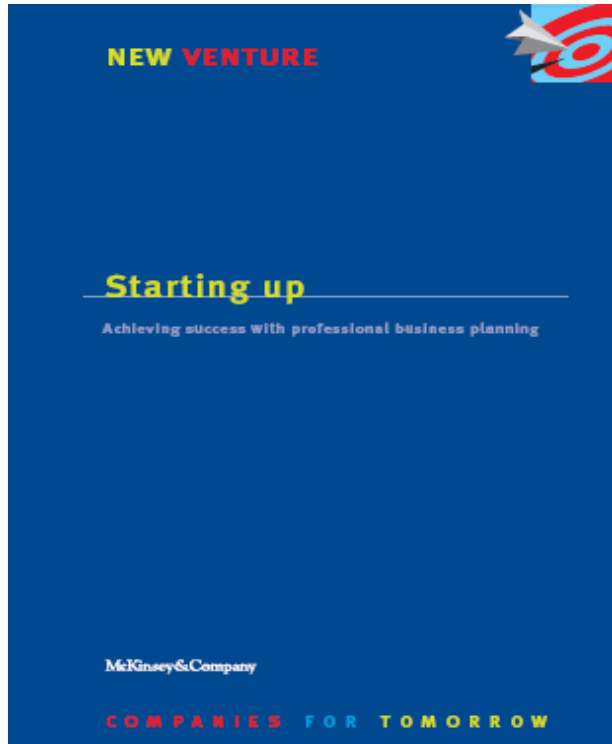


**Business plan met 20 pagina's is meer dan voldoende**

## Contents

- Introductie
- Waarom is een business plan belangrijk?
- Welke elementen bevat een business plan?
- **Hoe helpt het handboek in het schrijven van een business plan?**
- Vraag & antwoord

## Starting up handboek biedt houvast in het schrijven van de verschillende hoofdstukken van je business plan



### Starting Up *Achieving success with professional business planning*

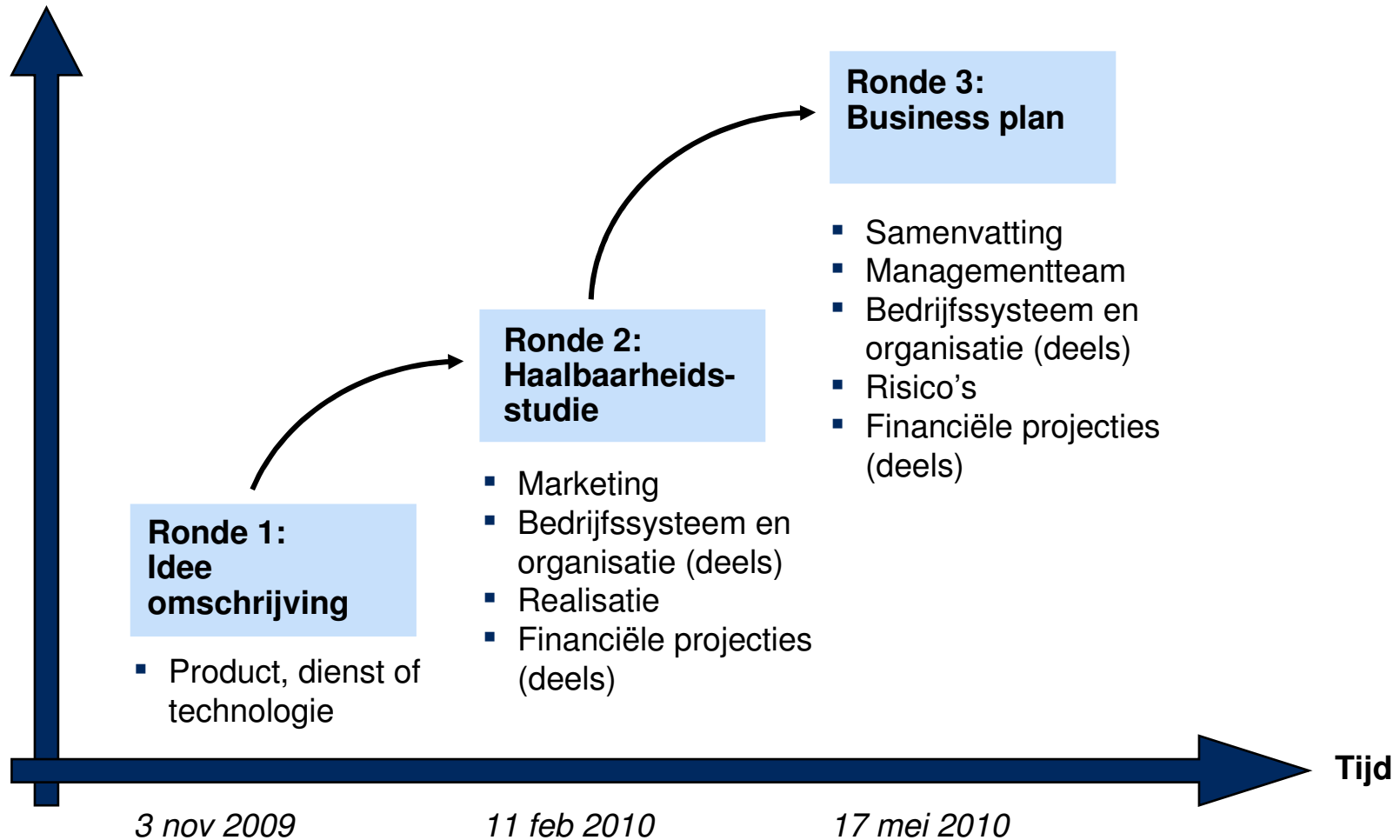
#### Handboek bevat onder andere...

- ...een uitleg van alle 8 hoofdstukken in een business plan
- ...een checklist met vragen per hoofdstuk in het business plan
- ...een voorbeeld van een goed business plan

# Wat schrijf je wanneer?

MEER DETAILS OP  
[NEW VENTURE WEBSITE](#)

Volwassenheid  
van het plan



## Contents

- Introductie
- Waarom is een business plan belangrijk?
- Welke elementen bevat een business plan?
- Hoe helpt het handboek in het schrijven van een business plan?
- **Vraag & antwoord**

W E E K E N D  
Lotto.  
MILLIONAIRES  
W E E K E N D



50:50



**Waarom schrijven we een business plan?**

A Houden van bureaucratie

B Dient als communicatie

C Structureert ideeën

D Creëert focus



50:50



Hoeveel hoofdstukken bevat je plan?

A Geen flauw idee

B 47

**C 8 inderdaad, maar welke?**

D Te veel



50:50



Wanneer is de deadline voor ronde 2?

A 1 januari 2010

B De week na volgende week

C 1<sup>e</sup> Kerstdag

D 11 feb 2010, begin op tijd!

50:50



Wat is het woord van het jaar 2009?

A Kopvoddentax

**B Twitteren**

C Vuvuzela

D Vaccinatieangst

## Vraag & antwoord



- ...
- ...
- ...