

# FORMAT BUSINESSPLAN

## 1. INLEIDING

- Schets in algemene bewoordingen de aanleiding van het businessplan

## 2. DE ONDERNEMER(S)

- Beschrijving van de oprichters / ondernemer (s).
- Geschiedenis, track record, aanvullen met CV ( 's) in bijlage.
- Persoonlijke sterkte / zwakte.
- Indien meerdere ondernemers het team beschrijven met taakverdeling.

## 3. ONDERNEMING EN ORGANISATIE

- Beschrijving bedrijfsactiviteiten in algemene zin.
- Organigram met de juridische structuur en aandelenverhoudingen (huidige en eventuele nieuwe situatie binnen drie jaar).
- Organigram met daarin de managementstructuur en personeelsleden.
- Productpropositie en onderscheidend vermogen (unique selling proposition).
- Een uitleg van het verdienmodel (waar wordt het geld mee verdiend).
- Strategische samenwerkingsverbanden.
- Ontwikkeling van de personele invulling in de komende jaren.

## 4. ONTWIKKELING EN INNOVATIE (INDIEN VAN TOEPASSING)

- Wat is de huidige kennisbescherming van de producten (octrooi- en patentpositie).
- Welke producten worden nog ontwikkeld waarop octrooien worden gerealiseerd.
- Heeft u een WBSO beschikking en eventueel andere subsidies verkregen.
- Uitstippeling van de verdere productontwikkeling roadmap.

## 5. MARKT

- Beschrijving van de markt.
- Wat zijn de huidige marktontwikkelingen c.q. trends.
- Wie zijn de belangrijkste spelers op de markt en welke positie nemen ze in.
- Maak een concurrentie analyse en maak een overzicht van de concurrentievoordelen.

## 6. STRATEGIE

- Wat wilt u binnen nu en 5 jaar bereiken.
- Hoe wordt de verkoopstrategie opgezet.
- Geef de bedrijfsontwikkeling weer in een overzicht van mijlpalen.

## 7. FINANCIËEL

- Wat dient u de komende jaren te investeren.
- Hoe wilt u deze investeringen financieren.
- Wat zijn de mogelijkheden van eigen inbreng van middelen en zekerheden.
- (Indien van toepassing) historische gegevens (jaarrekeningen) van de afgelopen 3 jaar
- Prognose balans voor de komende 3 jaar.
- Resultatenrekening voor de komende 3 jaar.
- Liquiditeitsbegroting over dezelfde periode, 1e jaar per maand, hierna per kwartaal.

## 8. RISICO-ANALYSE

- Geef in een SWOT-analyse een totaalbeeld weer van sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen.
- Op welke wijze worden de risico's (zwakten en bedreigingen) gemanaged.

## UW INNOVATIEVE IDEE EEN STAP VERDER BRENGEN?

De Business Developers van Next Move werken mee aan het business model, de marktgang en financiering en leggen contact met experts die kunnen bijdragen aan een succesvolle business case. Next Move heeft veel expertise in huis, kent de weg naar alle relevante partijen, initiatieven en netwerken binnen en buiten Brainport regio Eindhoven en verbindt deze continue met elkaar. Bedrijven, starters en studenten hoeven niet langer te zoeken; neem contact op met Next Move en behaal succes.

Next Move is een samenwerkingsverband tussen de TU/e, Brainport Development, Bright Move, BOM, Fontys, Summa en staat open voor andere partners. Door krachten te bundelen ontstaan meer en beter startende en groeiende bedrijven in Brainport. Next Move is gevestigd in het Multi Media Paviljoen op de TU/e Campus.

### NEEM CONTACT OP!

TU/e Campus, Multimedia Paviljoen (MMP)  
Horsten 1  
5612 AX Eindhoven  
Postbus 2181  
5600 CD Eindhoven  
Tel. 040 751 78 00  
[info@nextmovetosuccess.nl](mailto:info@nextmovetosuccess.nl)