**Ondernemingsplan**

**HORECA**

**(BEDRIJFSNAAM)**

Inhoud

[1. Inleiding 2](#_Toc529086895)

[2. Samenvatting 2](#_Toc529086896)

[3. Financiering 2](#_Toc529086897)

[4. Exploitatie 3](#_Toc529086898)

[5. Acties 3](#_Toc529086899)

[6. Persoonlijk 3](#_Toc529086900)

[7. Onderneming 3](#_Toc529086901)

[8. Swot-analyse 4](#_Toc529086902)

[9. Concurrenten 4](#_Toc529086903)

[10. Menukaart 4](#_Toc529086904)

# 1. Inleiding

Het is altijd onze droom geweest een eigen horeca zaak te runnen en die droom kunnen wij nu werkelijkheid laten worden bij (BEDRIJFSNAAM). (BEDRIJFSNAAM) heeft momenteel slechte recensies en wij gaan met onze jarenlange horeca ervaring daar verandering in brengen. Wij willen de horeca weer bruisend maken.

Hier geeft u een omschrijving van de vennoot of vennoten, de kwaliteiten en de reden dat ze geschikt zijn om dit horecabedrijf te gaan exploiteren.

Wat zijn globaal de plannen, gaat er bijvoorbeeld een verbouwing plaatsvinden, is het een bestaand of nieuw horecabedrijf, waar bestaat de ruimte uit, enzovoorts.

U geeft dus in de inleiding kortom aan wat de reden is waarom u denkt dat dit een (groot) succes zal gaan worden.

# 2. Samenvatting

(BEDRIJFSNAAM) is een cafetaria, bistro, bar, restaurant in (PLAATS).

Er is veel aanloop vanaf het station en de vele bedrijven in de buurt. Het huidige aanbod van horeca is duidelijk onvoldoende toereikend, aangezien er vaak geen plaats is.

Wij starten een VOF en zullen een aantal medewerkers in dienst nemen o poproepbasis.

U geeft in dit onderdeel een korte samenvatting van uw plannen.

# 3. Financiering

In dit onderdeel geeft u aan wat u moet investeren (investeringsbegroting) en hoe u dit gaat financieren (financieringsbegroting).

*Investeringen*

Overname goodwill & inventaris 100.000

Inkoop 15.000

*Financiering*

Eigen vermogen 80.000

Onderhandse lening 35.000

# 4. Exploitatie

In dit onderdeel geeft u een overzicht van de verwachte exploitatiebegroting. Welke omzet verwacht u te draaien, wat is daarvoor de inkoop, de huurkosten, de verkoopkosten, de personeelskosten en het verwachte resultaat.

# 5. Acties

Hier geeft u een overzicht van de nog te ondernemen acties voordat u kunt starten met uw horecabedrijf. U kunt daarbij denken aan een verbouwing, eventuele cursussen voor de leidinggevenden (zoals SVH, EHBO, BHV, HACCP), het maken van marketingmateriaal, een website, de menukaart samenstellen, enzovoorts.

# 6. Persoonlijk

Hier kunt u de persoonlijke gegevens invoeren van de eigenaar of eigenaren. De algemene NAW gegevens en bijvoorbeeld de CV’s kunnen hier worden toegevoegd.

# 7. Onderneming

**Bedrijfsgegevens**

Handelsnaam

Adres

Telefoonnummer

E-mail

Website

Oprichtdatum

De horecaonderneming is gevestigd op (VESTIGINGSADRES). Het bedrijf past binnen het bestemmingsplan wat op dit pand rust. Zie de tekeningen voor de indeling.

**Bedrijfsidee**

In dit onderdeel schrijft u het idee van het bedrijf uit. Wat is uw doelgroep en hoe gaat u deze naar u toe trekken.

**Rechtsvorm**

Hier geeft u de rechtsvorm van de onderneming op.

**Personeel**

Hier omschrijft u het plan omtrent personeel. Gaat u personeel in dienst nemen en zo ja voor welke functies, voor hoeveel uur, en op welke basis.

**Administratie**

Hier geeft u weer hoe u de administratie gaat voeren. Doet u dit bijvoorbeeld zelf, of gaat u gebruik maken van een boekhouder.

**Vergunningen**

Hier geeft u weer welke vergunningen u nodig zal hebben voor uw horecaonderneming. De **horecavergunning** kunt u aanvragen bij de gemeente.

**Verzekeringen**

Bij aanvang van de onderneming wordt een verzekering afgesloten tegen aansprakelijkheid en voor rechtsbijstand. Hierover is advies ingewonnen bij de (NAAM) bank.

**Openingstijden**

Hier geeft u de openingstijden van uw horecabedrijf weer.

# 8. Swot-analyse

Strengths Onze ervaring, simpel concept, vaste recreanten, gastvrijheid

Weakness Verderf door pieken en dalen, inschatting hoeveelheid klandizie

Opportunities Nieuwe verkoop recreatiewoningen, nieuwe beheerders van het park met veel motivatie tot verbetering

Threats Slecht weer

# 9. Concurrenten

Hier geeft u een omschrijving en analyse weer van uw concurrenten. Welke horecagelegenheden zitten er allemaal in de buurt en in hoeverre zijn dit concurrenten van u. Hoe gaat u zich onderscheiden van het reeds aanwezige aanbod.

# 10. Menukaart

Hier komt een schets van hetgeen er op uw menukaart zal komen. Uiteraard kan dit nog enigszins veranderen, maar het geeft een globaal beeld van wat er geserveerd zal gaan worden in uw horecagelegenheid.

**Prijs**

De prijzen van de producten zijn gebaseerd op kostprijs met een winstmarge van (PERCENTAGE)%. Het zijn gangbare prijzen die de concurrenten ook hanteren en waaraan de klant gewend is.

**Plaats**

Hier geeft u informatie over de plaats van de horecagelegenheid.

**Promotie**

Via een eigen website, facebook, folders

**10. Missie**

Missie

(BEDRIJFSNAAM) verzorgt de horeca voor (DOELGROEP). Gastvrijheid speelt daarbij een belangrijke rol. We verzorgen lekkere, simpele gerechten, snacks en drankjes in een mooie omgeving.