



Uw eigen praktijk starten

Ondernemingsplan tandarts

Stel nu zelf uw ondernemingsplan op

Heeft u vragen? Ga naar abnamro.nl/medici of bel 088 388 97 77.

Inhoud

1	Samenvatting	3	5	Financieel plan	8
			5.1	Investeringsbegroting	8
2	De zorgondernemer	3	5.2	Financieringsbegroting	9
2.1	Korte introductie	3	5.3	Verlies en Winstrekening	9
2.2	Persoonlijke motieven	3	5.4	Liquiditeitsbegroting	9
2.3	Persoonlijke kwaliteiten	4	5.5	Begroting privé-uitgaven	10
2.4	Persoonlijke ambities	4			
3	Uw praktijk	4		Bijlage 1 Persoonlijke gegevens	11
3.1	Waar staat de praktijk voor?	4		Bijlage 2 Praktijkgegevens	13
3.2	Zorgaanbod en kwaliteit?	5			
3.3	Hoe is uw praktijk georganiseerd?	5			
3.4	Hoe werft u patiënten?	5			
4	De markt	6			
4.1	De markt in beeld	6			
4.2	De doelgroep	6			
4.3	Concurrentie	7			
4.4	Praktijk en uw zorgaanbod in de markt (SWOT-analyse)	7			

Heeft u vragen over het invullen van dit ondernemingsplan? Bel ons serviceteam medici op 088 388 97 77.

1 Samenvatting

Vat uw plannen heel kort samen. Vertel wat uw belangrijkste doelstellingen zijn met uw eigen praktijk.

2 De zorgondernemer

Hieronder beschrijft u wie de man of vrouw achter deze praktijk is. Beschrijf uw persoonlijke motieven, kwaliteiten en ambities.

2.1 Korte introductie

Beschrijf in het kort wie u bent.

2.2 Persoonlijke motieven

Vertel waarom u juist nu voor uzelf begint. Geef een persoonlijke motivatie. Waarom gelooft u in uw plannen?

2.3 Persoonlijke kwaliteiten

Zet uw belangrijkste sterke en zwakke punten op een rij. Denk ook goed na over uw minder sterke kanten: die kunt u tenslotte verbeteren of leren compenseren.

Sterke punten

Zwakke punten

2.4 Persoonlijke ambities

Vertel wat u met uw praktijk wilt bereiken. Wat zijn uw ambities op zakelijk gebied?

3 Uw praktijk

In dit hoofdstuk gaat u dieper in op uw praktijkplannen. Daarnaast beschrijft u kernachtig waar uw praktijk voor staat en hoe deze is georganiseerd.

3.1 Waar staat de praktijk voor?

Vertel welke missie en visie u heeft met uw praktijk.

Hoeveel patiënten heeft de praktijk? Bij eventuele uitbreiding van de praktijk of de start van een nul praktijk; Wat zijn de verwachtingen over de groei van het aantal patiënten voor de komende 1 tot 3 jaar van de praktijk?

3.2 Zorgaanbod en kwaliteit

Welke zorg gaat u precies aanbieden?

3.3 Hoe is uw praktijk georganiseerd?

Beschrijf de praktijkinrichting (bijvoorbeeld het aantal behandelkamers).

Medewerkers: met welke mensen en welke disciplines gaat u uw organisatie vormgeven (bijvoorbeeld met hoeveel tandartsen, mondhygiënisten en preventieassistenten)?

Hoe zijn de bereikbaarheid en ligging van de praktijk?

3.4 Hoe werft u patiënten?

Beschrijf op welke wijze u patiënten aan u wilt binden en hoe u nieuwe patiënten wilt aantrekken. Hoe bereikt u dat patiënten bij u komen en niet naar de concurrent gaan?

4 De markt

Dit hoofdstuk staat in het teken van marktontwikkelingen. Hier beschrijft u de ontwikkelingen in uw branche, in uw doelgroep en bij uw concurrenten.

4.1 De markt in beeld

Beschrijf de trends die u signaleert in uw branche. Vermeld ook plannen van de overheid en/of verzekeraars als die uw werk als zorgverlener beïnvloeden.

Vertel iets over het verzorgingsgebied waarin u wilt werken. Breng dit zo concreet mogelijk in kaart.

4.2 De doelgroep

Definieer zo helder mogelijk de doelgroep van uw zorgonderneming.

4.3 Concurrentie

Inventariseer wie uw directe concurrenten zijn. Verzamel informatie (diensten, service, locatie) over deze concurrenten en maak hier een analyse van, zodat u precies weet waar u staat met uw zorgaanbod .

4.4 Praktijk en uw zorgaanbod in de markt (SWOT-analyse)

Met een SWOT-analyse maakt u kansen en risico's inzichtelijk door de S (strengths), W (weaknesses), O (opportunities) en T (threats) te analyseren. Dit kan u nieuwe ideeën opleveren of inzicht in nieuwe kansen.

Sterktes (intern)

Zwaktes (intern)

Kansen (extern)

Bedreigingen (extern)

5 Financieel plan

Of u dit ondernemingsplan nu alleen voor uzelf schrijft of hiermee ook investeerders wilt overtuigen: het is hoe dan ook belangrijk om uw financiële situatie goed in kaart te brengen. Zo komt u minder snel voor verrassingen te staan. Ook investeerders zullen aandachtig kijken naar de cijfermatige onderbouwing van uw zorgonderneming.

5.1 Investeringsbegroting

In uw investeringsbegroting vermeldt u het minimale bedrag dat u nodig heeft om van start te kunnen gaan met uw zorgonderneming. Denk eraan dat sommige investeringen direct nodig zijn, terwijl andere vaak nog even kunnen worden uitgesteld.

Investeringsbehoefte (excl. btw)

Totale investeringsbehoefte	

Werkkapitaalbehoefte

Totaal werkkapitaal (vlottende activa zoals debiteuren min de kortlopende schulden)	
Totale investering	

5.2 Financieringsbegroting

In de financieringsbegroting laat u zien hoe u uw praktijk gaat financieren. U laat hiermee zien waar het geld vandaan komt dat u nodig heeft om te starten. Wellicht gaat u een deel van uw spaargeld gebruiken, leent u een bedrag bij een familielid of heeft u bepaalde praktijkmiddelen al in uw bezit.

Vul in hoeveel eigen vermogen u wilt inbrengen in uw zorgonderneming.

Eigen vermogen

Totaal eigen vermogen	

Vul in hoeveel vreemd vermogen u nodig heeft.

Vreemd vermogen

Totaal vreemd vermogen	
Totale financiering	

5.3 Verlies-en-winstrekening

Uw accountant kan u helpen bij het opstellen van de verlies-en-winstrekening. Voeg deze toe als bijlage bij dit ondernemingsplan.

- ▶ Voeg uw winst-en-verliesrekening als bijlage toe.

5.4 Liquiditeitsbegroting

Een liquiditeitsbegroting geeft zicht op hoeveel geld u maandelijks ontvangt en uitgeeft. Zo kunt u beter inschatten welke maanden het meest geschikt om nieuwe investeringen te doen en daarnaast een financiële reserve opbouwen. Daarmee kunt u onverwachte uitgaven opvangen.

- ▶ Voeg uw liquiditeitsbegroting als bijlage toe.

5.5 Begroting privé-uitgaven

U moet zeker weten dat u van de winst uit uw praktijk kunt rondkomen en de vaste lasten kunt betalen. Daarom is het verstandig om een privébegroting op te stellen. Vraagt u een financiering aan? Stuur dan ook de aangifte inkomstenbelasting of de jaarrekeningen met het ondernemingsplan mee.

Vul hieronder uw privébegroting in, te beginnen met uw jaarlijkse inkomsten.

Inkomsten

Totale inkomsten	

Vul hieronder uw jaarlijkse uitgaven in.

Uitgaven

Totaal uitgaven	
Uitgaven minus inkomsten	

Bijlage 1 Persoonlijke gegevens

Naam: _____

Geslacht: _____

Adres: _____

Postcode: _____

Woonplaats: _____

Telefoon vast: _____

Mobiel: _____

E-mail: _____

Geboortedatum: _____

Nationaliteit: _____

Burgerlijke staat: _____

Heeft u kinderen? _____

Beschrijf uw opleiding(en):

Beschrijf uw werkervaring:

Benoem hier nog eventuele bijzonderheden in uw werk- of onderzoekservaring:

Bijlage 2 Praktijkgegevens

Handelsnaam:

Kvk-nummer:

Rechtsvorm:
