



3874550
DIV_STAN

p/o



Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Gedeputeerde staten, provinciesecretaris, college van
burgemeester en wethouders, gemeentesecretaris, leden
van het dagelijks bestuur en secretaris-directeur van
waterschappen, hoofd personeelsafdeling, en de
uitvoeringsorganisaties Appa

**Directie Arbeidszaken
Publieke Sector**
Afdeling Politieke
Ambtsdragers

Turfmarkt 147
's-Gravenhage
Postbus 20011
2500 EA 's-Gravenhage

Contactpersoon
Marc Nommensen

T 070-4266426

Datum
9 oktober 2015

Kenmerk
2015-0000579054

circulaire

Onderwerp	Nieuw beleid sollicitatieplicht ingeval van het starten van een eigen bedrijf tijdens de Appa-uitkering
Doelstelling	Informatie over beleid
Juridische grondslag	Artikel 7a, 52a en 132a van de Algemene pensioenwet politieke ambtsdragers en het Besluit sollicitatieplicht Appa voor gewezen politieke ambtsdragers
Relaties met andere circulaire's	Brochure "Sollicitatieplicht en outplacement voor politieke ambtsdragers" (2010)
Ingangsdatum	15 oktober 2015
Geldig tot	Nader order

*De rechtspositie van politieke ambtsdragers is digitaal ontsloten op:
www.politiekeambtsdragers.nl. U kunt zich op deze website aanmelden als u
digitaal op de hoogte wilt blijven van nieuwe documenten en publicaties
(per e-mail of RSS-feed).*

1. Inleiding

Een uitkeringsgerechtigde op grond van de Algemene pensioenwet politieke ambtsdragers (Appa-gerechtigde) moet in principe solliciteren zolang betrokkene uitkering ontvangt. Dit solliciteren kan gebeuren naar functies in loondienst en/of activiteiten waarvoor een resultaat uit overige werkzaamheden wordt genoten. Het kan echter ook via het starten van een eigen bedrijf.

Over het algemeen duurt het enige tijd voordat er omzet is ingeval van een net gestart eigen bedrijf. Meestal duurt het nog langer voordat er uit het bedrijf met de uitkering verrekenbare inkomsten worden gegene-reerd. Dit is een wezenlijk onderscheid met mensen in loondienst. Een ander wezenlijk onderscheid is dat het meestal pas na meer dan een jaar duidelijk is of er in een boekjaar überhaupt verrekenbare inkomsten met het bedrijf zijn behaald. Deze vaststelling is mede afhankelijk van het oordeel van de Belastingdienst. Verder is een verschil dat voor een eigen bedrijf niet alleen uitvoeringsactiviteiten maar ook acquisitieactiviteiten nodig zijn.

Daarom is het onder bepaalde voorwaarden mogelijk om met behoud van Appa-uitkering te werken aan de opbouw van het eigen bedrijf. Indien betrokkene aan de voorwaarden voldoet, voldoet hij of zij daarmee aan de sollicitatieplicht en hoeft betrokkene tijdens deze periode geen andere sollicitatieactiviteiten te ontplooiën.

De Werkloosheidswet (WW) kent een vergelijkbare mogelijkheid, maar op dit punt kan niet worden aangesloten bij de WW. Daarvoor zijn de verschillen tussen de Appa en de WW te groot. De sollicitatieplicht is voor de Appa namelijk niet afhankelijk van de gewerkte uren of van de mate van beschikbaarheid voor de arbeidsmarkt. Voor de Appa is uitsluitend van belang wat de hoogte is van de Appa na verrekening van de nieuwe inkomsten. In principe is voor de Appa de sollicitatieplicht pas beëindigd als de uitkeringshoogte tot nihil is teruggebracht door die nieuwe inkomsten.

Datum

9 oktober 2015

Kenmerk

2015-0000579054

In de brochure "Sollicitatieplicht en outplacement voor politieke ambtsdragers" is in hoofdstuk 7 het beleid ten aanzien van het starten van een eigen bedrijf tijdens de Appa-uitkering uitgeschreven zoals dat sinds 2010 geldt. Kort gezegd, is dit beleid als volgt.

Indien betrokkene toestemming heeft gekregen om met behoud van uitkering te werken aan de opbouw van het bedrijf, heeft hij of zij een periode van 26 weken waarin betrokkene zich uitsluitend daarmee hoeft bezig te houden. Na ommekomst van die 26 weken beoordeelt de uitvoeringsorganisatie, mede op advies van het re-integratiebureau, of het bedrijf levensvatbaar is of niet. Is het oordeel positief dan kan betrokkene verder werken aan zijn of haar bedrijf, wordt dit opgenomen in het re-integratieplan en voldoet betrokkene daarmee aan zijn sollicitatieplicht. Is het oordeel negatief dan geldt de sollicitatieplicht weer onverkort voor de resterende duur.

In de praktijk blijkt een half jaar kort om te bepalen of een net opgestart bedrijf levensvatbaar is of niet. Levensvatbaar is gedefinieerd als: de aantoonbare verwachting dat betrokkene binnen een redelijke termijn door de inkomsten uit het bedrijf niet of nauwelijks meer zal terugvallen op de toegekende Appa-uitkering. M.a.w., kan redelijkerwijs verwacht worden dat betrokkene op korte termijn met de verrekenbare inkomsten uit het bedrijf de uitkering structureel tot (omstreeks) nihil terug brengt?

Gelet op deze ervaringen uit de praktijk, is er behoefte aan een nieuw beleid wat betreft de voorwaarden waaronder de uitvoeringsorganisatie aan een Appa-uitkeringsgerechtigde die een eigen bedrijf wil starten tijdens de uitkering, toestemming kan geven voor een bepaalde periode van de uitkering de sollicitatieplicht te versmallen tot het werken aan de opbouw van dat eigen bedrijf. Dit beleid is beschreven in *paragraaf 2*.

Deze paragraaf komt in de plaats van hoofdstuk 7, eerste deel, van genoemde brochure. Dit nieuwe beleid ziet echter *niet* op de situatie dat de politieke ambtsdrager al een bedrijf had en weer (meer) ter hand neemt (hoofdstuk 7, tweede deel, van de brochure).

Nieuw is dat bepalend is dat de Appa-uitkeringsgerechtigde expliciet vraagt om toestemming aan de uitvoeringsorganisatie om zich volledig te kunnen focussen op het opstarten van een eigen bedrijf. Krijgt betrokkene

die toestemming dan geldt het in paragraaf 2 beschreven beleid; vraagt betrokkene niet om deze toestemming of krijgt hij of zij die niet, dan geldt de sollicitatieplicht zoals die geldt voor iedere Appa-gerechtigde. De toestemming aan de uitkeringsgerechtigde om zich volledig te focussen op het opstarten van het eigen bedrijf sluit niet uit dat betrokkene daarnaast ook kan solliciteren of interim opdrachten, losse klussen of projecten kan doen. Voor de uitvoering en handhaving van de sollicitatieplicht wordt echter uitsluitend gekeken of betrokkene serieus bezig is met de opbouw van het eigen bedrijf.

Indien betrokkene niet vraagt om deze toestemming of die niet krijgt, kunnen de uitvoeringsorganisatie en het re-integratiebureau desalniettemin de uitkeringsgerechtigde behulpzaam zijn bij het opstarten van een eigen bedrijf. Bij voorbeeld via het verstrekken van het format voor een ondernemingsplan. Dat opstarten vindt dan echter plaats náást het solliciteren naar functies in loondienst. Betrokkene heeft niet de mogelijkheid de sollicitatieplicht voor een bepaalde periode van de uitkering te ver-smallen tot het werken aan de opbouw van dat eigen bedrijf. De in paragraaf 2 genoemde periodes en/of beoordelingen zijn niet aan de orde.

De *rechtsvorm* van het bedrijf is wel van belang voor wijze van verrekening¹, maar niet voor de uitvoering van de sollicitatieplicht (wel of niet focus op de opbouw van het eigen bedrijf). In deze circulaire wordt dan ook van de rechtsvorm geabstraheerd.

2. Voorwaarden waaronder met pure focus op start eigen bedrijf wordt voldaan aan sollicitatieplicht

Voornemen Appa-gerechtigde

- De Appa-uitkeringsgerechtigde spreekt uit dat hij of zij een verzoek wil indienen bij de uitvoeringsorganisatie om toestemming te krijgen zich volledig te kunnen focussen op het opstarten van een bedrijf en geen andere sollicitatieactiviteiten te hoeven ontplooien.
- In overleg met re-integratiebureau stelt betrokkene een genormeerd ondernemingsplan op aan de hand van het format (zie [bijlage 1](#)). Dit ondernemingsplan dient inzicht te geven in de omzetten, kosten, verlies en winst prognoses voor een periode van drie jaar, plus prognoses voor een periode van drie jaar over het liquiditeitsverloop en de investeringen.
- Het ondernemingsplan wordt, vergezeld van een schriftelijk advies van het re-integratiebureau, voor toestemming voorgelegd aan de uitvoeringsorganisatie. Nadat de uitvoeringsorganisatie (namens het bestuursorgaan) toestemming heeft verleend, wordt het ondernemingsplan opgenomen in het re-integratieplan. Vanaf dit moment begint de startperiode van 26 weken te lopen.

Startperiode van 26 weken

- Vanaf het moment dat de uitvoeringsorganisatie de gevraagde toestemming heeft verleend en het re-integratieplan dienovereenkomstig is vastgesteld, gaat de Appa-gerechtigde werken aan de opbouw van het eigen bedrijf aan de hand van het ondernemingsplan. Dit kunnen

Datum

9 oktober 2015

Kenmerk

2015-0000579054

¹ Bij een NV of BV ontvangt betrokkene loon en behoort de winst toe aan de NV/BV. Het loon is verrekenbaar met de Appa-uitkering; de winst niet.

zowel uitvoeringsactiviteiten zijn als acquisitieactiviteiten. Betrokkene hoeft tijdens deze periode geen andere sollicitatieactiviteiten te ontplooiën.

Datum

9 oktober 2015

Kenmerk

2015-0000579054

- De Appa-gerechtigde informeert elke maand het re-integratiebureau met een overzicht van geprognosticeerde en werkelijke omzet, kosten, verlies of winst, liquiditeiten en investeringen. Gelet op het feit dat betrokkene met behoud van uitkering zich volledig mag focussen op de opbouw van het eigen bedrijf, mag van betrokkene meer tussentijdse informatie worden verwacht (ook op eigen initiatief) dan van uitkeringsgerechtigden met inkomsten uit een functie in loondienst.
- De uitvoeringsinstantie kan besluiten om op basis van de prognoses of de inmiddels gerealiseerde verrekenbare inkomsten, eventuele inkomsten te verrekenen met de uitkering, maar dit zal (zoals aangegeven in paragraaf 1) naar verwachting uitzonderlijk zijn. Een reden zou echter kunnen zijn dat betrokkene wil voorkomen dat het terug te betalen bedrag aan teveel genoten uitkering te groot wordt. In voorkomend geval vindt die verrekening plaats in overleg met betrokkene.

Evaluatiemoment startperiode na 26 weken

- De uitvoeringsorganisatie beoordeelt na ommekomst van de 26 weken van de startperiode of het reëel is te verwachten dat het eigen bedrijf een kans van slagen heeft; levensvatbaar is. Dit doet zij mede op basis van het schriftelijke advies van het re-integratiebedrijf en aan de hand van de voor een periode van drie jaar geprognosticeerde en werkelijke omzet, kosten, verlies of winst, liquiditeiten en investeringen.
- Het criterium voor levensvatbaarheid is: mag worden verwacht dat betrokkene binnen een periode van (nog eens) 26 weken na het einde van de startperiode door de inkomsten uit het bedrijf in staat zal zijn de verrekenbare inkomsten uit het bedrijf te brengen of te handhaven op een zodanig niveau dat zijn of haar Appa-uitkering structureel op of omstreeks nihil wordt gesteld? Het gaat dus om de verwachting ten aanzien van de hoogte van de inkomsten na 52 weken sinds de start van de opbouw van het bedrijf. De daadwerkelijke hoogte van de inkomsten ten tijde van dit evaluatiemoment na 26 weken is voor deze beoordeling op zichzelf voor deze beoordeling niet relevant, maar kan wel een indicatie zijn.

Bedrijf niet levensvatbaar beoordeeld of betrokkene stopt met het bedrijf

- Indien de uitvoeringsorganisatie van oordeel is dat het bedrijf niet levensvatbaar is, dan beslist zij dat de betrokkene vanaf dat moment weer als een reguliere uitkeringsgerechtigde wordt aangemerkt. Dan geldt voor betrokkene de sollicitatieplicht weer onverkort voor zijn of haar resterende uitkeringsduur. Een nieuw re-integratieplan wordt opgesteld en ter goedkeuring aan de uitvoeringsorganisatie voorgelegd.
- Hetzelfde geldt als de uitkeringsgerechtigde zelf tussentijds besluit om te stoppen met het bedrijf.
- Een eventueel later voornemen om weer een eigen bedrijf op te starten, leidt niet weer tot een mogelijkheid om te werken aan het eigen bedrijf zonder dat betrokkene tijdens deze periode andere sollicitatieactiviteiten hoeft te ontplooiën.

- Eventuele verrekenbare inkomsten uit het bedrijf worden op de reguliere manier verrekend met de uitkering. Dat wil zeggen dat aan de hand van de jaarcijfers van de Belastingdienst achteraf een herberekening wordt gemaakt van de Appa-uitkering over deze startperiode en dat het eventueel teveel betaalde bedrag aan uitkering bruto wordt teruggevorderd.
- Ingeval van een BV/NV kan uitsluitend het loon verrekend worden met de uitkering. Indien betrokkene een BV/NV is gestart dat na 26 weken goede prognoses heeft maar waarbij betrokkenes loon niet zodanig is of zal zijn dat de Appa na 52 weken op (omstreeks) nihil kan worden gesteld, wordt die BV/NV niet levensvatbaar geacht in de zin van de Appa. In dit geval stopt de opbouwfase na 26 weken: weliswaar is er een goede prognose voor de BV/NV, maar er is geen vooruitzicht op een uitkering die (omstreeks) nihil is na 52 weken. Het is dan aan betrokkene of hij of zij zich nog steeds blijft bezighouden met de verdere opbouw van het bedrijf, maar betrokkene zal zich daarnaast ook op andere functies/inkomstenbronnen moeten richten.

Datum

9 oktober 2015

Kenmerk

2015-0000579054

Bedrijf levensvatbaar beoordeeld

- Beslist de uitvoeringsorganisatie dat het bedrijf levensvatbaar is, dan kan de uitkeringsgerechtigde gedurende een periode van 26 weken weer verder werken in/aan het bedrijf met behoud van uitkering en zonder dat betrokkene tijdens deze periode andere sollicitatieactiviteiten hoeft te ontplooiën. Dit wordt opgenomen in het re-integratieplan en betrokkene voldoet hiermee aan zijn of haar sollicitatieplicht.
- De Appa-gerechtigde blijft elke maand het re-integratiebureau informeren met een overzicht van geprognosticeerde en werkelijke omzet, kosten, verlies of winst, liquiditeiten en investeringen.
- De uitvoeringsinstantie kan besluiten om op basis van de prognoses of de inmiddels gerealiseerde verrekenbare inkomsten, eventuele inkomsten te verrekenen met de uitkering, maar, zoals eerder aangegeven, dit zal naar verwachting uitzonderlijk zijn. In voorkomend geval vindt die verrekening plaats in overleg met betrokkene.

Na 52 weken eindoordeel of levensvatbaar bedrijf

- Tweeënvijftig weken nadat de verleende toestemming is opgenomen in het vastgestelde re-integratieplan, bepaalt de uitvoeringsorganisatie of betrokkene in staat is de verrekenbare inkomsten uit het bedrijf te brengen of te handhaven op een zodanig niveau dat zijn of haar Appa-uitkering voor de resterende uitkeringsduur op of omstreeks nihil wordt gesteld. Er wordt niet of nauwelijks meer uitkering betaald, dus geldt de sollicitatieplicht voor betrokkene niet (meer). De uitvoeringsorganisatie beoordeelt dit mede op basis van het schriftelijke advies van het re-integratiebedrijf en aan de hand van de voor een periode van drie jaar geprognosticeerde en werkelijke omzet, kosten, verlies of winst, liquiditeiten en investeringen.
- Stelt de uitvoeringsorganisatie vast dat er na verrekening met de inkomsten uit het bedrijf nog steeds een significant deel van betrokkenes Appa-uitkering resteert, dan oordeelt zij het bedrijf niet levensvatbaar in de zin van de Appa. Voor betrokkene geldt vanaf dat moment weer de sollicitatieplicht.

- Een eventueel later voornemen om weer een eigen bedrijf op te starten, leidt niet weer tot een mogelijkheid om te werken aan het eigen bedrijf zonder dat betrokkene tijdens deze periode andere sollicitatie-activiteiten hoeft te ontplooiën.
- Eventuele verrekenbare inkomsten uit het bedrijf over het eerste boekjaar worden op de reguliere manier verrekend met de uitkering. Dat wil zeggen dat aan de hand van de jaarcijfers van de Belastingdienst achteraf een herberekening wordt gemaakt van de Appa-uitkering over dit eerste jaar en dat het eventueel teveel betaalde bedrag bruto wordt teruggevorderd.
- Het kan voorkomen dat een deel van de uitkering met terugwerkende kracht moet worden uitbetaald. Bij voorbeeld indien aan de hand van de jaarrekening/belastinggegevens blijkt dat er als gevolg van aftrekposten bij de belasting bij nader inzien moet worden uitgegaan van een lager bedrag aan verrekenbare inkomsten uit het bedrijf. Als hierdoor bij nader inzien sprake is van een significant lager bedrag aan verrekenbare inkomsten uit het bedrijf (en dus een hogere Appa-uitkering) zou een herbeoordeling aan de orde kunnen zijn of er inderdaad sprake is van een levensvatbaar bedrijf in de zin van de Appa. Is het oordeel negatief dan geldt vanaf dat moment de sollicitatieplicht weer onverkort voor betrokkenes resterende uitkeringsduur. Een nieuw re-integratieplan wordt opgesteld en ter goedkeuring aan de uitvoeringsorganisatie voorgelegd.
- Indien de Appa-uitkeringsgerechtigde, na een aanvankelijk positief oordeel over de levensvatbaarheid van het bedrijf van betrokkene, later in de resterende uitkeringsduur met het bedrijf zodanig lage verrekenbare inkomsten uit het bedrijf genereert dat er een significante nabetaling aan Appa-uitkering volgt, dan kan dat aanleiding zijn voor de uitvoeringsorganisatie om te komen tot een herbeoordeling of er nog steeds sprake is van een levensvatbaar bedrijf in de zin van de Appa. Is het oordeel negatief dan geldt vanaf dat moment de sollicitatieplicht weer onverkort voor betrokkenes resterende uitkeringsduur. Een nieuw re-integratieplan wordt opgesteld en ter goedkeuring aan de uitvoeringsorganisatie voorgelegd.

Datum

9 oktober 2015

Kenmerk

2015-0000579054

3. Vragen en informatie op internet

Voor eventuele nadere vragen over deze circulaire kunt u ook contact opnemen met het ministerie van BZK via postbus.helpdeskpa@minbzk.nl.

Informatie die betrekking heeft op politieke ambtsdragers kunt u vinden op de internetsite: www.politiekeambtsdragers.nl. Op deze site vindt u alle actuele wet- en regelgeving, circulaire en brochures over politieke ambtsdragers voor het Rijk, de provincie, de gemeente, de waterschappen en ook voor het Koninkrijk en de BES-eilanden voor zover deze afkomstig is van het ministerie van BZK. U vindt hier dus niet modelverordeningen van de VNG of gemeentelijke/provinciale verordeningen.

De minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties,
voor deze,

G.J. Lautenbach

de wnd. directeur Arbeidszaken Publieke Sector

BIJLAGE 1 bij Circulaire "Nieuw beleid sollicitatieplicht bij start eigen bedrijf tijdens Appa"

Opbouw (facetten) ondernemingsplan Appa-uitkeringsgerechtigden

Ondernemer

Inleiding

In de inleiding geeft u als (aspirant) ondernemer een samenvatting c.q. een omschrijving van uw eigen bedrijf c.q. de onderneming. Aangeraden wordt om dit hoofdstuk als laatste te beschrijven. Advies: 1 A4.

Persoonlijke informatie

In dit hoofdstuk beschrijft u zich zelf als werkend mens. Waar liggen de kiemen voor ondernemerschap, wat zijn uw kwaliteiten, wat zijn uw competenties, welke (meer algemene) drijfveren heeft u? En welke zaken vindt u van belang om hier nog meer te benoemen?

Educatie en werkervaringen

De genoten educatie en de voorgenomen nadere educatie komen hier aan bod. U maakt een overzicht van al uw werkervaringen, met ook hier weer een relatie naar het voorgenomen (opnieuw begonnen) ondernemerschap. Dus geen ingeplakt CV, maar een overzicht van relevante ervaringen, gedane projecten, opgepakte rollen in het verleden. Een portfolio is vele malen relevanter dan een cv.

Motivatie en ambitie

In dit hoofdstuk gaat u zo SMART mogelijk in op vragen als de volgende. Vanuit welke motivatie wilt u (weer) starten? Wat is de lust om te gaan ondernemen? Welke haast heeft u om te starten? En daarnaast welke ambitie of ambities koestert u als ondernemer? Wat wordt uw doel? Wat wilt u (gaan) bereiken? Welke weg wilt u met uw onderneming gaan inslaan? Kan dit worden uitgedrukt in omzet, in omvang, in aantal arbeidsplaatsen, in geografisch veld, in aantal diensten of producten, en in vooropgezette duur van de onderneming?

Persoonlijke eigenschappen

Wordt onder het punt 'persoonlijke informatie' gevraagd naar kiemen en kwaliteiten, bij 'persoonlijke eigenschappen' gaat het meer om de eigenschappen van iemand, die hem of haar naar zijn of haar eigen inzicht, tot ondernemer maken of zullen kunnen gaan maken. Welke eigenschappen van u maken van u een ondernemer? Het betreft een beschouwing, die pas door de praktijk zal worden bewezen, maar het is meer het opzetten van een eigen waardeoordeel over bepalende kwaliteiten van ondernemerschap. Een oordeel van een psycholoog kan als bijlage worden gevoegd.

Onderneming

In dit hoofdstuk vragen wij u om in zeer grove lijnen de onderneming te beschrijven vanuit de product-markt-combinatie: welke diensten/producten gaat uw bedrijf leveren? Aan welke markten?

Investeringsen

Welke investeringen op de terreinen van personeel (de ondernemer en eventueel anderen), acquisitie, productievormen, plek, juridische vormgeving, e.d. zijn voor u noodzakelijk? Een tour d' horizon.

De onderneming

Het idee

Welk idee heeft u als ondernemer opgevat om te gaan uitvoeren en/of te gaan leveren? In een meer abstracte formulering wordt hier gevraagd naar het algemene idee of plan, dat u op grond van welke motieven heeft opgevat om in de wereld te zetten. Nog even los van diensten of producten. Op grond van welke signalen (bij uzelf en bij anderen) bent u op dit idee gekomen? Kortom: wat is de rationale van uw onderneming?

Producten en/of diensten

In een product-markt-combinatie wordt geen onderscheid aangebracht tussen de woorden producten en diensten. Het zijn alle handelingen of leveranties, waarmee in de ogen van de ondernemer geld verdiend gaat worden. Datgene waar de markt voor gaat betalen. In dit

hoofdstuk wordt gevraagd om daarvan per product markt combinatie een benaming en tevens een korte omschrijving te geven.

Kerninformatie marketing

Onder kerninformatie wordt verstaan een vastlegging van de kern van de marketing: waar zit de kernmarkt of waar zitten de kernmarkten van de ondernemer en in hoeverre heeft u daar welk inzicht over (verworven)?

Algemene trends

Voortbordurend op de kerninformatie wordt hier weergegeven welke belangrijke trends zich onlangs hebben voorgedaan of zich voordoen of zich binnenkort gaan voordoen op de kernmarkt(en). En indien mogelijk op welke wijze u deze trends met uw product markt combinatie gaat benutten. Eventueel beschrijft u in een bijlage de bronnen van deze trends.

SWOT analyse

In een geschreven hoofdstuk in het plan of in een overzichtelijk bijlage van het Ondernemingsplan vragen wij u een gewogen oordeel te geven over de sterkten, de zwakten, de uitdagingen en de mogelijke bedreigingen van de nieuwe onderneming.

Doelgroep

Uit de kerninformatie wordt duidelijk waar de kernmarkten zitten. In dit hoofdstuk vragen wij u de doelgroepen te beschrijven, die deze kernmarkten vertegenwoordigen. Wie zijn de spelers op de kernmarkten, welke de belangenorganisaties? Wanneer kernmarkten en vertegenwoordigende doelgroepen samenvallen, kunt u aan dit hoofdstuk geen of weinig aandacht besteden.

Concurrentie

Door een inzicht te geven in soorten concurrenten, typen concurrenten, met naam benoemde concurrenten, geeft u als aspirant ondernemer zich rekenschap van uw omgeving. U vormt hiermee een omgevingsanalyse. Gevraagd wordt een eerste oordeel uit te spreken over de kansen met en bedreigingen door deze concurrenten.

Acquisitie

Dit betreft een uiterst belangrijk en onmisbaar onderdeel in het Ondernemingsplan. Daarom is het van belang, dat u een globaal inzicht geeft in het komende acquisitiejaar door middel van het schrijven van een acquisitieplan. U beschrijft hierin soorten en diepgang van acties, voorgenomen tijdstippen en investeringen in tijd en geld.

Bedrijfsformule

Onder bedrijfsformule wordt verstaan de vorm van de onderneming: welke vorm past het beste bij de onderneming, de ondernemer, de uitgevoerde risicoanalyse (voor ondernemer en voor onderneming), de fiscaliteiten, de investeringsbehoeften en de markt? Welke adviezen heeft u hiervoor ingewonnen of moet u nog gaan inwinnen? En waar heeft u dat gedaan of gaat u nog doen?

Netwerk

Over welk bestaand netwerk beschikt u en/of uw raadgevers? Welke nieuw netwerk gaat opgebouwd worden? Hoe diepgaand is dit netwerk in kaart gebracht, wat is de waarde van dit netwerk en op welke wijze gaan de representanten uit dit netwerk in het komend jaar benaderd worden?

Personeel

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de rol/rollen, die de ondernemer zelf gaat spelen, op noodzakelijk in te huren expertises/krachten en op de daarmee gepaard gaande kosten. Ook kan hier worden aangegeven met wie u eventueel gaat samenwerken om uw product markt combinatie ten volle te kunnen uitrollen.

Organisatie van het werk

In dit hoofdstuk wordt aangegeven op welke wijze de uitvoering van de te leveren producten/diensten georganiseerd zal worden (het betreft dus niet de beschrijving van de vorm van de onderneming). Indien er sprake van is, dat u als ondernemer alleen aan de slag gaat, dan geeft u inzicht in de verhouding tussen acquisitie, ontwikkeling, uitvoering, verslagleggingen, evaluaties en administratie. Heeft u personeel in dienst, of gaat u personeel in dienst nemen, dan worden in dit hoofdstuk de (toekomstige) taakverdelingen beschreven.

Administratie, boekhouding en verslaglegging

In dit hoofdstuk beschrijft u welk soort administratie u wilt gaan voeren, evenals de wijze waarop de boekhouding wordt gedaan of uitbesteed. Daarnaast wordt inzicht gegeven, in het kader van het gekozen juridische ondernemingsmodel, hoe en door wie de fiscale, financiële en door wetgeving opgelegde verslagleggingen worden gedaan.

Financiën

Inleiding financiën

In de inleiding beschrijft u in grote lijnen (eventueel onder verwijzing naar bijlagen) hoe u in de komende drie jaren de omzetten in soorten van producten/diensten heeft begroot, hoe de kostenposten zijn ingedeeld en begroot, hoe u de liquiditeitsstromen voorziet en de investeringsbehoeften in soorten en in cijfers begroot heeft.

Investeringsplan

In het investeringsplan wordt in detail (en met redenen omkleed) aangegeven welke investeringen er vooral in het eerste jaar gedaan moeten worden. Daarnaast wordt een globaal inzicht gegeven in de investeringen in het tweede en derde jaar en per situatie (dat wil bijvoorbeeld zeggen verbouwing, uitbreiding productie, bijscholing personeel). Eveneens wordt aangegeven op welke wijze (bank, venture capitalist, familie, uit eigen vermogen, anders) de investeringen gedaan zullen gaan worden.

Omzet

In een omzetplan wordt in detail ingegaan op soort en omvang van begrote omzetten.

Kosten

In een kostenplan wordt in detail ingegaan op soort en omvang van begrote kosten.

Verlies of winst

Middels de uitkomsten van het omzetplan en kostenplan kunt u in dit hoofdstuk een inschatting maken c.q. prognose geven van het te maken rendement.

Liquiditeitsbegroting

Verkochte producten/diensten enerzijds en te maken en gemaakte kosten anderzijds lopen in tijd uiteen. Het is daarom van belang om een prognose te maken van de liquiditeitenstromen. In dit hoofdstuk wordt aangegeven op welke wijze deze begroot zijn en welke afschrijvingsmethodiek u gaat invoeren.

Bijlagen bij Ondernemingsplan:

Bijlage 1:

Gevraagd wordt om over een periode van 3 jaar per kwartaal een prognose te maken van de verlies en winstrekeningen, inclusief afschrijvingen.

Bijlage 2

Gevraagd wordt om over een periode van 3 jaar per kwartaal een prognose te maken van de investeringen.

Bijlage 3

Gevraagd wordt om over een periode van 3 jaar per kwartaal een prognose te maken van de liquiditeitenstromen.