

**Ondernemingsplan  
voor  
Sporthart  
Sport & Organisatie Adviesbureau**

Versie 01  
Datum 15 augustus 2006  
Auteur Mark van Zon

## Inhoudsopgave

1	De ondernemer.....	4
1.1	Persoonlijke gegevens.....	4
1.2	Persoonlijke motieven.....	7
1.3	Persoonlijke kwaliteiten .....	8
2	Het Marketingplan .....	9
2.1	De onderneming .....	9
2.2	Idee .....	9
2.3	De markt .....	10
2.3.1	De markt in beeld .....	10
2.3.2	Doelgroepen.....	11
2.3.3	Concurrentie.....	12
2.4	Bedrijf en product in de markt.....	12
2.5	De marketing mix.....	13
2.5.1	Product.....	13
2.5.2	Prijs .....	13
2.5.3	Plaats .....	13
2.5.4	Promotie .....	14
2.5.5	Personeel .....	14
2.6	Doelstellingen .....	14
2.6.1	Kwantiteit.....	14
2.6.1	Kwaliteit.....	14
3	Het Financieel Plan.....	15
3.1	Investeringsplan.....	15
3.2	Financieringsplan.....	16
3.3	Exploitatiebegroting .....	17
3.4	Liquiditeitsprognose.....	18

# 1 De ondernemer

## 1.1 Persoonlijke gegevens

Naam	Mark van Zon
Geslacht	Man
Adres	Mosterdhof 75
Postcode	6931 AH
Woonplaats	Westervoort
Telefoonnummer	06-14383561
Faxnummer	
E-mailadres	<a href="mailto:sporthart@chello.nl">sporthart@chello.nl</a> (later eigen domein, medio september <a href="mailto:info@sporthart-adviesbureau.nl">info@sporthart-adviesbureau.nl</a> en <a href="http://www.sporthart-adviesbureau.nl">www.sporthart-adviesbureau.nl</a> )
Mobiel nummer	06-14383561
Geboortedatum	05-06-1964
Nationaliteit	Nederlandse
Ik heb een levenspartner	Nee
Naam partner	n.v.t.
Geboortedatum partner	n.v.t.
Burgerlijke staat	gehuwd geweest
Ik ben getrouwd onder huwelijkse voorwaarden	n.v.t.
Ik heb een samenlevingsovereenkomst	n.v.t.
Kinderen	ja
Leeftijd kinderen	Een zoontje van 8 jaar oud

Opleiding(en)

- 2004 – 2005 Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan,  
propedeuse diploma,  
2004 – 2005 Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan,  
opleiding sportmassage, diploma,  
2003 KNVB, docentenopleiding voor jeugd kader-  
opleidingen, diploma,  
2001 ISBW, nima-a,  
1995 – 1996 CIOS, voetbaltrainer III + II, versnelde profcursus,  
diploma,  
1995 KNAU, trainer loopgroepen,  
1994 KNVB, voetbaltrainer III, diploma,  
1993 – 1994 (SVH) Horecamanagementopleiding HBO, diploma,  
1991 – 1992 Bedrijfshogeschool, economie tweede graad,  
1985 – 1990 Havo, diploma, (avondstudie)  
1984 – 1985 Ministerie van Defensie, te 's-Gravenhage,  
1980 – 1983 Lagere Tuinbouwschool, diploma,  
1976 – 1980 Mavo, diploma,

## Opleiding(en)

- 2004 – 2005 Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan, propedeuse diploma,  
2004 – 2005 Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan, opleiding sportmassage, diploma,  
2003 KNVB, docentenopleiding voor jeugdkader-opleidingen, diploma,  
2001 ISBW, nima-a,  
1995 – 1996 CIOS, voetbaltrainer III + II, versnelde profcursus, diploma,  
1995 KNAU, trainer loopgroepen,  
1994 KNVB, voetbaltrainer III, diploma,  
1993 – 1994 (SVH) Horecamanagementopleiding HBO, diploma,  
1991 – 1992 Bedrijfshogeschool, economie tweede graad,  
1985 – 1990 Havo, diploma, (avondstudie)  
1984 – 1985 Ministerie van Defensie, te 's-Gravenhage,  
1980 – 1983 Lagere Tuinbouwschool, diploma,  
1976 – 1980 Mavo, diploma,

## Werkervaring

- 2004 – 2006 Verenigingsondersteuner, Gelderse Sport Federatie te Arnhem.  
Taken: benaderen van verenigingen in de regio's Achterhoek, Liemers en Stedendriehoek d.m.v. telefonische acquisitie, afspraken maken met besturen of vertegenwoordigers van verenigingen, zowel hoofd- als jeugdbesturen, het voeren van accountgesprekken, de besturen adviseren over de mogelijkheden tot ondersteuning, afnemen van analyses (IK-Sport), leiding geven aan werkgroepen in zogenaamde op maat projecten ter ondersteuning van de hulpvragen van de desbetreffende vereniging, informatie verstrekken ter ondersteuning van de hulpvragen van de desbetreffende vereniging, presentaties houden over specifieke hulpvragen, themabijeenkomsten organiseren, zorgdragen voor relatiebeheer met de betreffende gemeenten bonden en verenigingen, opzetten van communicatiemiddelen zoals nieuwsbrieven, opzetten en inventariseren van de behoeften van de verenigingen, voortgangsgesprekken voeren met de opdrachtgevers (gemeenten en bonden), brainstormsessies leiden, rapporteren aan de desbetreffende opdrachtgevers, opzetten van resultaatplanningen t.b.v. de opdrachtgevers.
- 2005 – heden  
Voetbaltrainer en coach, B-junioren (vorig jaar D-pupillen) AGOVV te Apeldoorn.  
Taken: totaal verantwoordelijk zijn voor het D-elftal, voeren van voortgangsgesprekken met de spelers en hun ouders, overleg voeren met de technische staf binnen de jeugdopleiding, de verantwoording dragen over de organisatie van het elftal en het aansturen van de vrijwilligers rond het elftal zoals de teammanager en elftalbegeleider, verzorger en assistent scheidsrechter, voorbereiden van trainingen en wedstrijdbesprekingen, het geven van trainingen, coachen van het team tijdens wedstrijden.
- 2003 – 2004  
Voetbaltrainer en coach, C-junioren s.b.v. Go Ahead Eagles te Deventer.  
Taken: totaal verantwoordelijk zijn voor het C-elftal,

Opleiding(en)	2004 – 2005	Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan, propedeuse diploma,
	2004 – 2005	Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan, opleiding sportmassage, diploma,
	2003	KNVB, docentenopleiding voor jeugdtraineropleidingen, diploma,
	2001	ISBW, nima-a,
	1995 – 1996	CIOB, voetbaltrainer III + II, versnelde profcursus, diploma,
	1995	KNAU, trainer loopgroepen,
	1994	KNVB, voetbaltrainer III, diploma,
	1993 – 1994	(SVH) Horecamanagementopleiding HBO, diploma,
	1991 – 1992	Bedrijfshogeschool, economie tweede graad,
	1985 – 1990	Havo, diploma, (avondstudie)
	1984 – 1985	Ministerie van Defensie, te 's-Gravenhage,
	1980 – 1983	Lagere Tuinbouwschool, diploma,
	1976 – 1980	Mavo, diploma,

Bijzonderheden

Geen bijzonderheden en geen concurrentiebeding!

## 1.2 Persoonlijke motieven

De belangrijkste reden om voor mezelf te beginnen is dat ik hetzelfde werk wil blijven doen in dezelfde regio. Na het niet verlengen van mijn contract bij de Gelderse Sport Federatie heb ik, nadat ik het slechte nieuws te horen had gekregen, vrijwel direct het besluit genomen om voor mezelf te beginnen. Het besluit werd mede gevoed door de reacties van opdrachtgevers en de verenigingen waar ik werkzaam voor ben geweest. Persoonlijk liep ik al jaren rond met het idee om iets voor mezelf te beginnen. Voor dat ik bij de Gelderse Sport Federatie werkte heb ik mijn zoontje volledig verzorgd. Nadat hij na goed overleg weer bij zijn moeder ging wonen, ongeveer drie jaar geleden, besloot ik om weer carrière te gaan maken. Gelukkig bood de Gelderse Sport Federatie mij een kans en deze greep ik met beide handen aan.

Mijn werkzaamheden verliepen voorspoedig en er was geen vuiltje aan de lucht. Wel liep ik steeds vaker tegen mijn werkervaring uit het verleden op, ik zag de fouten die bij de Gelderse Sport Federatie gemaakt werden door mijn collega's (vaak jong en onervaren) en kreeg steeds meer het gevoel het zelf beter te kunnen. Eigenlijk constateerde ik dat de teamleiding behoorlijk vaak in de fout ging. Dit vond ik niet zo erg omdat ik zelfstandig vanuit huis werkte. Vooral het verschil in inzicht met mijn eigen teamleider en het moeilijke communiceren gaven mij niet echt een prettig gevoel. Op mijn werkzaamheden was niets op aan te merken. Ik heb mijn werk tot het einde met veel plezier betrokkenheid en vooral enthousiasme uitgevoerd. Enige verwijten tegen mijn werkgever zijn mij vreemd, het is tijd voor een nieuwe uitdaging.

In december 2005 liep ik al met plannen rond. Het was de directeur zelf die mij aanraade om het niet te doen en mij werd een betere toekomst voorgehouden, loonsverhoging en de uitbreiding van uren. Bij het slecht nieuws gesprek was derhalve niets over mijn werk op te merken. Mijn contract is niet verlengd, dat is eigenlijk alles. De reden en hoe ik er nu over denk zijn niet van belang. De opdrachtgevers van de Gelderse Sport Federatie, zoals de gemeenten, bonden en verenigingen waren allen tevreden.

Momenteel ben ik zeer enthousiast en het is best een vreemde gewaarwording om je eigen plan te moeten schrijven terwijl ik in het verleden juist ondernemers geadviseerd heb. Ik ben van mening dat ik het verschil kan maken en zijn binnen een vereniging, bond, gemeente en/ of bedrijf als het gaat om advies, begeleiding en management etc. Zelf wil ik zo snel mogelijk, echter wel goed voorbereid, aan de slag.

Het is moeilijk om nu te kunnen zeggen of ik alle consequenties overzie! Wellicht zijn er hier en daar hiaten, maar overal zijn oplossingen voor te bedenken. Bij mijn uitkerende instantie heb ik een regeling aangevraagd om zodoende door de opstartfase te komen. Enige realiteitszin is mij niet vreemd en ik zal klein, maar met overgave, starten met mijn onderneming.

Met mijn zoontje gaat het goed en we zijn in de gelukkige omstandigheid dat we elkaar regelmatig zien. Ook al zal het ondernemen veel tijd gaan vergen, voor hem zal ik tijd in blijven plannen.

### 1.3 Persoonlijke kwaliteiten

Sterk	Zwak
Enthousiasme en gedrevenheid straal ik uit en dit ben ik in staat op anderen over te brengen. Op mensen kom ik in het algemeen als vertrouwenwekkend en soms een tikkeltje arrogant over. Zelf voelt het als zelfvertrouwen die op dat moment in ruime mate aanwezig is.	Ongeduldig af en toe, wil vaak te snel. Opkomende onrust, daarom ga ik als sportman regelmatig sporten. Juist dit houdt me in balans.
Productkennis is in (soms te) ruime mate aanwezig. Veder ben ik zeer autodidactisch ingesteld, wat ik nu niet weet kom ik te weten, ben zeer leergierig. Mede door mijn didactische kennis ben ik in staat om een en ander over te brengen op mensen, noem het kennisoverdracht.	Soms een kort moment van onzekerheid tot ik een oplossing of aanpak heb bedacht, daarna is het zelfvertrouwen gelijk terug. Beetje te vergelijken met de spanning voor een wedstrijd.
Opleiding bezit ik voldoende, maar wil nog een bachelor en of master in sportmanagement halen en een trainer-coach I opleiding voor het voetbal.	Mijn verleden, zoals de scheiding, de gebeurtenissen rond mijn zoontje, spelen wel eens op zo nu en dan.....gelukkig niet vaak meer. In ieder geval loop ik hier niet voor weg het is zo goed als voorbij.
Managementervaring heb ik opgedaan tijdens mijn vele werkervaring, ik weet inmiddels hoe het niet moet. Ik zie altijd kansen voor verbetering en mogelijke oplossingen. Ik denk vooral logisch. Bovendien weet ik wat je niet moet doen!	Stel wel eens iets te lang uit waardoor er veel moet gebeuren op het laatste moment. Een beetje de mentaliteit van Terschelling overgenomen.
Commerciële ervaring heb ik opgedaan tijdens mijn vele werkervaring. Ik heb altijd ideeën en plannen van aanpak die tot verbeteringen kunnen leiden.	Ben geen 9 – 5 type en kan me geen acht uur achter elkaar concentreren, ik werk graag gebroken dagen, echter wel lang en veel.
Leidinggeven doe ik eigenlijk altijd al en is iets wat van nature in me zit. Ik kan en durf beslissingen te nemen, goed of fout met eventuele consequenties af te wegen wanneer dit nodig is en ik streef naar delegeren of tot het punt wanneer dit mogelijk is.	Soms kan ik vrij bot zijn als iets niet kan (of mag), meestal komt dit door de in mijn ogen onzinnige vraag of voorstel. Zou hier wat meer empathischer moeten zijn of geduldiger.
Motivatie om een opdracht uit te voeren en de uitdaging aan te gaan is altijd aanwezig, geldelijke motieven zijn er wel, maar meer om autonoom door het leven te kunnen gaan.	Ik kan niet goed tegen mijn verlies. Wil graag winnen! Ben soms te fanatiek, daarom zoek ik altijd naar een tegenpool als ik met een opdracht bezig ben.
Als persoon ben ik betrouwbaar en heb het gevoel of de morele verplichtingen om de klus voor een opdrachtgever te klaren. Verder ben ik een integer persoon ik doe wat ik beloof. Wel ben ik een realist en als iets niet haalbaar is zal ik dit kenbaar maken en een eventuele oplossing aanbieden of hierover meedenken.	
Verder ben ik zeer creatief en innovatief ingesteld als het gaat om het bedenken van oplossingen. Intelligentie is er voldoende aanwezig.	
Als mens weet ik de mensen waarmee of waarvoor ik werk altijd wel te inspireren, ben in staat om al het goede uit mensen te halen.	

## 2 Het Marketingplan

### 2.1 De onderneming

		<b>Extra informatie</b>
Handelsnaam	Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau	
Inschrijvingsnummer KvK	09162863	Intakegesprek gehad en ingeschreven.
Rechtsvorm	•Eenmanszaak	Ingeschreven bij KvK, zzp verklaring aangevraagd bij de belasting. Ingevuld samen met mijn belastingadviseur, tevens administratiekantoor.
Wie doet de administratie?	Zelf	Boekhouding door hetzelfde administratiekantoor
Tarief omzetbelasting	19 %	
Frequentie van betalen omzetbelasting	Per kwartaal	
BTW nummer	Nog niet in bezit	Is aangevraagd, maar zal mijn sofnummer zijn
Leveringsvoorwaarden geregeld?	Ja	Verkrijgbaar via uw branchevereniging. Ik heb een Cd-rom besteld
Vergunningen Subsidies Verzekeringen	Ben voorlopig voldoende verzekerd.	

### 2.2 Idee

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau biedt zijn diensten aan gemeenten, bonden, verenigingen, professionele sportorganisaties en bedrijven aan. Sporthart heeft een hart voor de sport – een sporthart! Een sporthart is een vergroot hart dat ontstaat door langere tijd bovenmatige lichamelijke inspanningen te verrichten – te trainen – om beter te worden en de gestelde doelen te behalen.

De diensten van Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau bestaan uit onder andere het adviseren en begeleiden van gemeenten, bonden, verenigingen, professionele sportorganisaties en bedrijven op het gebied van (sport)beleidsvoering, (interim)management, onderzoek en analyses, coaching en training, fusiebegeleiding en samenwerkingsverbanden. Mede door een uitgebreid netwerk is Sporthart in staat te bemiddelen als intermediair tussen verenigingen, specialisten, trainers en coaches. Ook het werven en selecteren van bestuursleden en of vrijwillige kaderleden, trainers en coaches etc. behoort tot de mogelijkheden voor wat betreft aan te bieden diensten.

Kennis overdragen, is als het omzetten van de onmacht die je voelt bij het ontbreken van specifieke kennis - naar de macht om het te beheersen en uiteindelijk zelf uit te kunnen voeren en af te ronden. Oplossingen zijn veelal logisch, maar veelal vervaagd en te complex om het zelf als simpel te ervaren. Juist een onafhankelijk en objectief inzicht van een buitenstaander kan leiden tot oplossingen en het versnellen en verbeteren van de organisatie. Veranderingsprocessen zijn ingewikkeld, vol emotie en vooral vol spanningen. Een mens heeft nu eenmaal moeite om te veranderen en Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau kan daarbij helpen door te ondersteunen, begeleiden en te adviseren.

Bedrijfsadvies voor het midden en klein bedrijf is ook mogelijk daar de oprichter van Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau ruime ervaring heeft opgedaan als adviseur, manager en (re)organisatiedeskundige voor een organisatie & adviesbureau.



## 2.3 De markt

### 2.3.1 De markt in beeld

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau richt zich hoofdzakelijk op sportverenigingen, gemeenten, bonden en professionele sportorganisaties. Mede door de ruime ervaring en goede resultaten uit het verleden is Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau een aantrekkelijk alternatief naast de bestaande organisaties zoals de provinciale sportraden, bonden en adviesbureaus (freelancers).

In de markt waar Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau zich gaat bewegen, is een verschuiving gaande van de provinciale sportraden naar de bonden. Natuurlijk heeft een provinciale sportraad zoals de Gelderse Sport Federatie meer bekendheid verworven in het verleden dan een startende onderneming, maar ook deze organisatie kent zijn zwakke kanten. Veel personeelwisselingen, het niet nakomen van beloften en behalen van beloofde resultaten en vooral de inzet van onervaren mensen, leiden tot het verlies van opdrachtgevers c.q. klanten.

Er zijn per 1 januari 2006, volgens de branchegegevens, circa 52.000 organisatie & adviesbureaus ingeschreven bij de KvK, in 2005 kwamen er 6000 bij, er werden er ongeveer 2500 opgeheven. Op het gebied van sport zijn er maar weinig specialistische bureaus. Voor Gelderland is dit aantal te verwaarlozen en er is niet echt sprake van concurrentie. Het overgrote deel van de sport adviesbureaus zijn freelancers en deze hebben veelal een verleden bij een bond of een provinciale sportraad.

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau onderscheidt zich door de kennis, ervaring, het netwerk en het sportverleden van de oprichter. De resultaten die de oprichter in het verleden heeft behaald spreken voor zich. Mede door het vertrouwen en de reacties van de opdrachtgevers heeft Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau vertrouwen in de toekomst. Er zijn al toezeggingen voor opdrachten gedaan en opdrachtgevers uit de vorige werkring van de oprichter hebben inmiddels naar de diensten en tarieven geïnformeerd.

#### **Algemeen**

De sector dienstverlening telt ruim 190.000 ondernemingen, wat overeenkomt met 36% van het totale aantal bedrijven in Nederland. Met een omzet van circa € 195 mld. is het aandeel (circa 19%) in de totale omzet van het Nederlandse bedrijfsleven echter bescheidener.

Groei nominale omzet in % over de periode 2004 is 2,1 voor Organisatie & Adviesbureaus en 1,1 voor diensten.

Groei nominale omzet in % over de periode 2005 is 8,1 voor Organisatie & Adviesbureaus en 3,0 voor diensten.

Groei werkgelegenheid in % over de periode 2004 is -2,1 voor Organisatie & Adviesbureaus en 0,1 voor diensten.

Groei werkgelegenheid in % over de periode 2005 is 7,2 voor Organisatie & Adviesbureaus en 1,5 voor diensten.

#### **Markt**

##### **Kleinschaligheid**

De sector wordt dan ook gekenmerkt door zijn kleinschaligheid. Meer dan 92% van de bedrijven behoort tot het kleinbedrijf. Het middenbedrijf is met ruim 13.000 ondernemingen nog redelijk vertegenwoordigd. Tot het grootbedrijf kunnen slechts 1.500 ondernemingen worden gerekend. Wel zijn deze bedrijven goed voor bijna de helft van de sectoromzet.

##### **Dynamisch beeld**

Het grote aantal starters, het vermogen snel in te spelen op veranderingen in de markt en de innovatieve kracht zorgen voor een dynamisch beeld in de sector. De verscheidenheid van ondernemingen binnen de dienstverlening is groot. De professionele dienstverlener kan zich concentreren op de zakelijke markt of zich tevens richten op particuliere opdrachtgevers. Voorbeelden van de eerste categorie zijn organisatieadviesbureaus, marketingbureaus en uitzendbureaus. Tot de tweede categorie behoren onder anderen advocaten, notarissen, accountants, belastingadviseurs en makelaars.

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau behoort tot de eerste categorie. Ze richt zich niet alleen op de zakelijke markt, maar vooral op gemeenten, bonden, verenigingen en professionele sportorganisaties.

### Hoogwaardige karakter

Kenmerkend voor de sector is het vaak hoogwaardige karakter van de diensten en het relatief hoge scholingsniveau, vooral bij de kennisintensieve zakelijke dienstverleners. Voor het merendeel van de dienstverlenende ondernemingen is personeel dan ook een kritieke succesfactor. Veel bedrijven besteden daarom extra aandacht aan opleidingstrajecten, loopbaanbegeleiding en het begeleiden van stagiairs. Vaak worden opleidingen door de brancheorganisatie ondersteund of geïnitieerd.

De oprichter van Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau is een ervaren rot in het vak met flink veel kennis en resultaten in zijn bagage. Hij is dan ook van plan om de bachelor en of master opleiding voor sportmanagement te gaan behalen aan de Johan Cruijff Academy voor Sport Management te gaan behalen.

### Omzetstijging sector

De omzet van de sector steeg in 2004 met 2,7%. Hiervan is 1,7% toe te rekenen aan prijsstijging en 1,1% het gevolg van volumestijging. Het kleinbedrijf scoorde met 0,8% de laagste volumestijging en het grootbedrijf was goed voor 1,3% volumegroei. Niet alle branches in de sector droegen in gelijke mate bij aan deze groei. Administratieve dienstverleners, notarissen en makelaars noteerden lagere groeicijfers terwijl bedrijven in de uitzendbranche en de IT dienstverleners aanmerkelijk hogere groeicijfers lieten zien. Bouwgerelateerde dienstverleners als ingenieurs en architecten zagen in 2004 hun omzet dalen.

### Competitieve markt

Verwacht wordt dat de omzetgroei in 2005 blijft steken op 2,3%. Het nog aarzelende economisch herstel in 2005 is hier debet aan. Bovengemiddeld scoren opnieuw de IT dienstverleners en de uitzendbureaus. Als gevolg van de competitieve markt blijven de prijsstijgingen over de gehele linie beperkt. Voor 2006 wordt onder invloed van het verder aantrekken van de economie een omzetgroei van 2,8% voorzien.

### Stijging personeelskosten

Ondanks de verruiming van de arbeidsmarkt blijft het vooral bij de zakelijke dienstverleners lastig om voldoende professionals aan te trekken. Mede hierdoor stijgen de personeelskosten binnen de sector dienstverlening gemiddeld sterker dan bij het totaal van de MKB-ondernemingen. Deze ontwikkeling resulteert in een verhoogde druk op de brutowinstmarge.

De grotere organisaties en freelancers zonder een uitgebreid netwerk kunnen als gevolg hiervan onder druk komen te staan. Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau streeft vooral continuïteit en een beheerste groei na, maar de oprichter heeft niet de intentie om personeel in dienst te nemen op korte termijn. Wel heeft hij gedacht om van zijn organisatie een soort franchise organisatie te maken en te gaan samenwerken met freelancers die zich als franchisenemers bij de organisatie kunnen aansluiten. Dit is echter toekomst!

### Dynamische Europese arbeidsmarkt

In 2005 is de richtlijn erkenning beroepskwalificaties binnen de EU ingevoerd. Deze richtlijn heeft als doel de grensoverschrijdende dienstenmarkt te openen en levert daarmee een bijdrage aan een meer dynamische Europese arbeidsmarkt. Dit biedt meer kansen voor dienstverlenende bedrijven om ook buiten het eigen land de vleugels uit te slaan.

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau staat niet onwelwillend om zich ook in de regio grensoverschrijdend te manifesteren.

### Ingewonnen informatie over mijn markt?

- Centraal Bureau voor de Statistiek
- Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf
- IMK Intermediair Consulting
- Rabobank Cijfers & Trends

### 2.3.2 Doelgroepen

Doelgroep	Subdoelgroep en diensten
Gemeenten	Gemeenten – sportbeleid, reorganisaties, onderzoek en projecten
Gemeenten	Sportverenigingen – beleid, (re)organisatieadvies etc.
Bonden	Bond – sportbeleid, reorganisaties en freelance opdrachten c.q. projecten
Bonden	Sportverenigingen – beleid, (re)organisatieadvies etc.
Professionele Sportorganisaties	Grote (enigszins) kapitaal krachtige sportorganisaties, zoals Betaald Voetbal Organisaties, Grote Amateurverenigingen, Volleybalclubs etc. – projecten, (interim) management, trainer-coach, opleiding, (sporttechnisch)

	beleid, bemiddeling etc.
Provincie	Provincie – projecten
Bedrijven	Kleinschalige bedrijven – advies, (interim)management, schrijven van ondernemersplannen etc.

### 2.3.3 Concurrentie

#### Overig zakelijke dienstverlening

Aantal bedrijven in Arnhem	727
- Gelders Sport Federatie	1
- Freelancers (is moeilijk te achterhalen)	± 20
- Overige	706
Aantal bedrijven in Gelderland	9369
Aantal bedrijven in Nederland	89355

### 2.4 Bedrijf en product in de markt

<i>Intern (uw bedrijf)</i>		<i>Extern (de markt)</i>	
<b>Strenght (kracht)</b>	<b>Weakness (zwakte)</b>	<b>Opportunities (kansen)</b>	<b>Threats (bedreigingen)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Netwerk</li> <li>• Kennis</li> <li>• 'Good Practise'</li> <li>• Sportachtergrond</li> <li>• Lage kosten</li> <li>• Geen personeel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrentie Gelders Sport Federatie</li> <li>• Kapitaalkracht concurrent(en)</li> <li>• Nieuw bedrijf</li> <li>• Specialisme van concurrentie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verlies van vertrouwen in de provinciale sportraad</li> <li>• Verdwijnen van het conventionele besturen</li> <li>• Vraag naar kennis en ervaring</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zolang Sporthart kleinschalig blijft en gelijkmatig en weloverwogen groeit, met vooral oog voor kwaliteit en continuïteit zijn er weinig bedreigingen</li> <li>• Keuze voor concurrent</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibiliteit</li> <li>• Doorzettingsvermogen</li> <li>• Dienstverlenend ingesteld</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziekte of ongeval</li> <li>• Drukke</li> <li>• Geduld en tijd</li> <li>• Vaderschap</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschuiving in de markt, van provinciale sportraad naar bond</li> <li>• Groeiende markt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Weinig concurrentie</li> <li>• Grotere vraag dan verwacht op kortere termijn</li> <li>• Inkrimpende markt</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unieke productcombinatie van sportkennis, paramedische kennis en ervaring bij en in organisatie &amp; adviesbureau(s) gekoppeld aan een dienst op commerciële basis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onbekend met markt</li> <li>• Niet de enige aanbieder</li> <li>• Lopende contracten en of offertes bij diverse opdrachtgevers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 'Hot item' in de media</li> <li>• Nieuw bedrijf met een bekend gezicht voor veel verenigingen en gemeenten in de achterhoek</li> <li>• Ondersteuning van derden, journalist en communicatie adviesbureau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gratis aanbieders</li> <li>• Subsidieverstrekkers</li> <li>• Plegen van onvoldoende acquisitie</li> <li>• Achterblijven van naamsbekendheid</li> <li>• Meer aanbieders in hetzelfde segment – dan specialiseren</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sportgek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Levensgenieter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zelfstandigheid</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afhankelijkheid</li> </ul>

## 2.4 De marketing mix

Marketingstrategie Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau.

Doelgroep: gemeenten, bonden, verenigingen, professionele sportorganisaties (en grote verenigingen) en bedrijven.

Doel: marktaandeel veroveren en naamsbekendheid vergroten, kortom een begrip zijn en worden.

Middel: product en of dienst

### 2.5.1 Product

Product: dienstverlening – advies, begeleiding en bemiddeling op het gebied van – (sport)beleidsvoering, (interim)management, onderzoek en analyses, begeleiding bij fusietrajecten, organisatorische veranderingsprocessen en samenwerkingsverbanden, bemiddeling tussen verenigingen, gemeenten en trainers, werving en selectieprocedures voor het vinden van trainers, kaderleden en bestuursleden. Het totale aanbod van het product, de soort en aard van de mogelijke diensten, is breed en daardoor enig en uniek. De ervaring in de dienstverlening is ruim en kwalitatief zeer hoog. De dienst is snel aan te bieden en ten opzichte van de concurrentie ervarener, innovatiever, creatiever en vooral doel- en resultaatgericht. De dienst bestaat uit het aannemen en voltooien van de opdracht(en), doen en waarmaken wat er beloofd is. Zorgen voor tevreden opdrachtgevers, de klus klaren en daarna de relatie onderhouden door regelmatig te informeren. Beter dan de concurrent zijn is mogelijk en zeker te realiseren. De uitdaging ligt er, het resultaat zal er komen, de toekomst zal het uitwijzen.

### 2.5.2 Prijs

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau heeft samen met de eigenaar van een administratiekantoor een resultatenbegroting voor 2007 opgesteld (zie bijlage). Het uurtarief is gesteld op € 50,- per uur. De concurrent rekent € 57,- per uur, en ziet de reistijd ook als gewerkt uur. Dit doet Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau niet zij brengt een kilometervergoeding van € 0,25 per kilometer in rekening. Er worden dus alleen daadwerkelijke uren in rekening gebracht.

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau werkt op basis van offertes. Hoe meer uren, met daaraan gekoppelde jaren er aangeboden worden des te scherper de prijs kan zijn die voor de opdracht berekend kan worden. Elke korting zal inhouden dat er ten opzichte van de resultatenbegroting meer uren dienen te worden gedeclareerd om het uiteindelijke resultaat te behalen. Stel dat er op 400 uren een korting gegeven gaat worden van € 10,- per uur, dan is dat een korting van € 4000,-. Dit houdt dan vervolgens in dat er i.p.v. de begrote 1000 uren per jaar, 80 uren á € 50,- extra gedraaid of gedeclareerd dienen te worden. Dus 1080. Voor de training en coaching wordt een bedrag afgesproken dat in 3-4 termijn dient te worden betaald. Ook is het mogelijk om hiervoor 3-4 facturen te versturen.

Voor bemiddeling geldt het tarief per van € 50,- uur, voor onderzoek en of een analyse wordt een offerte opgesteld. Een offerte voor de uitvoering van een onderzoek kan vrij scherp gesteld worden, omdat deze uren als een extra omzet gezien kunnen gaan worden. Een onderzoek heeft veelal een langere looptijd nodig i.v.m. de tijdsduur die de ontvangst van ingevulde lijsten en resultaten met zich meebrengen. De quickscans, die de verenigingen zelf dienen in te vullen wordt een prijs van € 30,- per onderwerp gevraagd. Daarnaast kunnen ze een consult aanvragen voor het geldende uurtarief exclusief een kilometervergoeding. Voor werving en selectie van vrijwillige kaderleden, trainers, bestuursleden en dergelijke wordt een offerte opgesteld, waarbij de begeleiding essentieel is. Ook hier zal hetzelfde uurtarief gaan gelden.

Verder is het mogelijk voor een aantal ondernemingen om te adverteren op de site, waarbij met een klik de bezoeker direct gelinkt kan worden naar de site van de adverteerder. Voor deze advertentieruimte zal per jaar een bedrag van € 600,- gaan worden gevraagd. De adverteerders dienen een gerelateerd product of dienst met de sport te hebben. Bijvoorbeeld een sportzaak, sportgroothandel, outdoor eventsbureau etc.

### 2.5.2 Plaats

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau start vanuit huis en is in staat op locatie, bij de opdrachtgever, te werken. Nodig is een bureau met stoel, laptop, printer, opbergkast voor het archief en overige belangrijke papieren. Later kan er nog een beamer worden aangeschaft voor presentaties en trainingen. Ook zal er op termijn een grotere en professionelere printer dienen te worden aangeschaft. De huisvestingskosten zijn dus relatief laag, de laptop en de huidige printer worden privé ingebracht in de onderneming.

### 2.5.3 Promotie

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau gaat vooral acquisitie plegen. Voor de representatie zullen visitekaartjes worden gedrukt met logo en bedrijfsgegevens. Tevens zal er een folder of brochure worden samengesteld en deze zal tijdens een bezoek aan de potentiële opdrachtgevers worden overhandigd. Er komt medio september een website, waarbij de bezoekers dezelfde informatie, zij het wat uitgebreider, kunnen nalezen. De website is vanaf begin september 'under construction' en eind september volledig bereikbaar. De media wordt uiteraard benaderd en vooral de opdrachtgevers, uit mijn vorige werkring zal een bezoek worden gebracht. Adverteren zal in een later stadium worden opgepakt. Dat moment zal komen op het moment dat Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau daadwerkelijk een opdracht aan het uitvoeren is of uitgevoerd heeft.

### 2.5.4 Personeel

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau start als onderneming met 1 persoon, zelfstandig zonder personeel. De bedoeling is om in de toekomst, mits de vraag te groot wordt voor 1 persoon, met freelancers samen te gaan werken onder dezelfde naam. Gedacht wordt aan een franchise organisatie, waarbij Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau de franchisegever wordt en een freelancer in staat gesteld wordt om franchisenemer te worden. De bedoeling is om zo lang mogelijk uit te stellen om personeel in dienst te nemen. Mocht er uitbreiding nodig zijn dan wordt er in het netwerk gezocht naar potentiële werknemers of freelancers.

## 2.6 Doelstellingen

### 2.6.1 Kwantiteit

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau heeft een bijlage toegevoegd met een begroting en een te verwachten resultaat. De regio waar het meeste aandacht uit zal gaan bij de start zal de regio Achterhoek zijn. Er zijn in deze regio 15 gemeenten die allen zullen worden benaderd. De verwachting is dat van deze gemeenten er binnen een jaar 6 gemeenten een opdracht zullen gaan geven aan Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau. Vervolgens moet het mogelijk zijn om dit aantal in het tweede te doen laten groeien tot 9 gemeenten. Ook zal er intensief contact onderhouden worden met een aantal bonden waar de oprichter in het verleden voor heeft gewerkt namens zijn vorige werkgever. Er wordt uitgegaan van een omzet gebaseerd op een realistisch aantal te declareren uren van duizend per jaar. Dit komt neer op omzet van € 50.000 exclusief kilometervergoeding en kosten.

### 2.6.1 Kwaliteit

Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau heeft zich tot doel gesteld om kwalitatief hoogwaardige diensten te verlenen. Een tevreden opdrachtgever of klant draagt mede bij tot de continuïteit van de onderneming. Betere reclame is niet denkbaar. Elke opdracht dient een referentie te zijn en de vraag naar de diensten van Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau te vergroten. Daarbij is het overdragen van kennis de nalatenschap van de onderneming ten behoeve van de opdrachtgevers en klanten. De verenigingen zullen hier vooral van profiteren. Over 10 jaar hoopt Sporthart Sport & Organisatie Adviesbureau een begrip te zijn als Sport & Organisatie Adviesbureau in de regio en daarbuiten. Vooral Gelderland zal het bureau kennen en de weg weten te vinden naar advies op maat en de diverse diensten van de onderneming.

## 3 Het Financieel Plan

### 3.1 Investeringsplan

#### Vaste activa

	Bedrag
Huisvesting: verbouwing	€ 0,00
Inventaris / machines	€ 2.000,00
Vervoermiddelen	€ 3.900,00
Goodwill	€ 0,00
Overig	€ 1.000,00

<b>Totaal vaste activa</b>	<b>€ 6.900,00</b>
----------------------------	-------------------

#### Viottende activa

	Bedrag
Voorraad	€ 0,00
Debiteuren	€ 300,00
Aanloopkosten	€ 3.700,00
Voorfinanciering BTW	€ 2.356,00
Waarborgsom / Bankgarantie	€ 0,00
Kasgeld	€ 0,00
Onvoorzien	€ 1.500,00

<b>Totaal viottende activa</b>	<b>€ 7.856,00</b>
--------------------------------	-------------------

<b>Totaal Investering</b>	<b>€ 14.756,00</b>
---------------------------	--------------------

Prive ingebrachte opstartkosten  
Bijvoorbeeld kosten voor promotie, notaris, opening, briefpapier  
Indicatie: 19% over totale investering

Indicatie: 10% van totale investering

### 3.2 Financieringsplan

#### Financiering

##### Eigen vermogen

	Bedrag
Spaargeld	€ 0,00
Achtergestelde lening familie, vrienden, kennissen	€ 0,00
Inbreng bedrijfsmiddelen ('reeds aangeschaft')	€ 1.200,00

**Totaal eigen vermogen** € 1.200,00

##### Vreemd vermogen lang

	Bedrag
Lening van de bank	€ 0,00
Lease	€ 3.900,00
Familielening	€ 1.800,00
Overig (oa. BBZ lening)	€ 0,00

**Totaal vreemd vermogen lang** € 5.700,00

##### Vreemd vermogen kort

	Bedrag
Krediet van de bank	€ 15.000,00
Leverancierskrediet	
Overig	

**Totaal vreemd vermogen kort** € 15.000,00

**Totaal vermogen** € 21.900,00

### 3.3 Exploitatiebegroting

	1e jaar	2e jaar	3e jaar
<b>Omzet (excl. BTW)</b>	€ 50.000,00	€ 55.000,00	€ 60.000,00
Inkoopwaarde van de omzet Werk door Derden			
<b>Bruto winst</b>	€ 50.000,00	€ 55.000,00	€ 60.000,00
<b>Kosten</b>			
Personeel	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Huur	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Gas, Water, Licht	€ 100,00	€ 100,00	€ 100,00
Verkoop / Promotie	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00
Vervoer	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00
Afschrijving	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 500,00
Accountant	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00
Rente	€ 1.200,00	€ 1.200,00	€ 1.200,00
Verzekeringen	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00
Algemeen	€ 4.500,00	€ 4.500,00	€ 4.500,00
<b>Totale kosten</b>	€ 18.800,00	€ 18.800,00	€ 18.300,00
<b>Bruto Bedrijfsresultaat</b>	€ 31.200,00	€ 36.200,00	€ 41.700,00
Af te dragen winstbelasting			
<b>Netto Bedrijfsresultaat</b>	€ 31.200,00	€ 36.200,00	€ 41.700,00
Privé uitgaven			

Grove indicatie: Vaste activa / 5

Indicatie: voor BV 35% van Bruto Bedrijfsresultaat

Indicatie inkomstenbelasting: voor Eenmanszaak, VOF  
30% van bedrijfsresultaat



### 3.4 Liquiditeitsprognose

	januari	februari	maart	april	mei	juni	juli	augustus	september	oktober	november	december
<b>Inkomsten</b>												
Ontvangsten	4.420	4.420	4.420	4.420	4.420	4.420	1.000	1.000	4.420	4.420	4.420	4.420
BTW ontvangsten	840	840	840	840	840	840	190	190	840	840	840	840
<b>Totale inkomsten</b>	5260	5260	5260	5260	5260	5260	1190	1190	5260	5260	5260	5260
<b>Uitgaven</b>												
Inkoopwaarde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Werk door Derden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personeel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Huur	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gas, Water, Licht	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Verkoop / Promotie	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Vervoer	541	541	541	541	541	541	541	541	541	541	541	541
Accountant	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
Rente	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Verzekeringen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Privé-opnamen	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Algemeen	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
BTW afdracht	840	840	840	840	840	840	190	190	840	840	840	840
<b>Totale uitgaven</b>	4431	4431	4431	4431	4431	4431	3781	3781	4431	4431	4431	4431
<b>Kasgeld</b>	829	829	1658	2487	3316	4145	4974	2383	-208	621	1450	2279
<b>Wijzigingen liquide middelen</b>	0	829	829	829	829	829	-2591	-2591	829	829	829	829
<b>Saldo liquide middelen</b>	829	1658	2487	3316	4145	4974	2383	-208	621	1450	2279	3108