

# Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering** (SBI 70.2) · Gegeneerd op 13 juni 2026

Ondernemingen in de sector advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering richten zich op het ondersteunen van bedrijven bij het optimaliseren van hun bedrijfsprocessen en strategische besluitvorming. Dit omvat het analyseren van bestaande bedrijfsstructuren, identificeren van inefficiënties en aanbevelen van verbeteringen om de algehele prestaties te verhogen. Adviseurs in deze sector bieden vaak begeleiding bij veranderingsprocessen, organisatieontwikkeling en het implementeren van nieuwe managementtechnieken.

De klantenkring van deze sector is breed en varieert van kleine tot middelgrote ondernemingen, grote corporaties en soms zelfs overheidsinstellingen. Deze diversiteit aan klanten betekent dat de advisering vaak op maat moet worden gemaakt om aan de specifieke behoeften en uitdagingen van elke organisatie te voldoen. Adviseurs moeten daarom een diepgaand inzicht hebben in de sector waarin hun klanten opereren en de unieke dynamieken die daar spelen.

De marktomgeving waarin deze adviesbureaus opereren, is dynamisch en wordt beïnvloed door economische schommelingen en technologische vooruitgang. Hierdoor moeten adviseurs continu hun kennis en vaardigheden bijwerken om relevant te blijven. Het vermogen om trends te herkennen en nieuwe inzichten te integreren in hun adviespraktijken is essentieel voor het succes in deze sector.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **79.9%** (CBS-data, FirmFocus brancheinformatie).

## Inhoud

### 1. De onderneming

2. De ondernemer
3. De markt
4. De organisatie
5. Risico's en kwaliteit
6. Strategie
7. Financieel plan

## 1. De onderneming

---

### Bedrijfsidee

Ons bedrijf biedt gespecialiseerde advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering, gericht op kleine tot middelgrote ondernemingen in Nederland. We focussen ons op het optimaliseren van bedrijfsprocessen, het verbeteren van operationele efficiëntie en het implementeren van strategische veranderingen. Onze diensten omvatten onder andere procesanalyse, organisatieontwikkeling en verandermanagement. We werken nauw samen met onze klanten om op maat gemaakte oplossingen te ontwikkelen die passen bij hun specifieke behoeften en marktpositie. Met een team van ervaren consultants combineren we diepgaande branchekennis met innovatieve methodologieën om tastbare resultaten te leveren. Ons doel is om bedrijven te ondersteunen bij het realiseren van hun groeipotentieel en het verbeteren van hun concurrentiepositie in een snel veranderende markt.

### Missie

Onze missie is om bedrijven te voorzien van strategisch en praktisch advies dat hun operationele efficiëntie en concurrentiekracht versterkt. Wij staan voor integriteit, innovatie en klantgerichtheid, en streven ernaar om duurzame oplossingen te bieden die waarde toevoegen aan de bedrijfsvoering van onze klanten. Onze maatschappelijke rol is het bevorderen van economische groei door het ontwikkelen van effectieve managementstrategieën en het ondersteunen van verantwoord ondernemerschap, met een focus op ethisch handelen en lange termijn succes.

## Visie

In de komende jaren zal de adviesbranche op het gebied van management en bedrijfsvoering zich verder ontwikkelen door digitalisering en datagedreven besluitvorming. Onze onderneming ziet een toekomst waarin technologie en menselijke expertise naadloos samengaan om bedrijven te helpen bij het navigeren door complexe uitdagingen. Wij streven ernaar een toonaangevende rol te spelen door het bieden van innovatieve, op maat gemaakte oplossingen die organisaties ondersteunen bij hun transformatieprocessen. Door voortdurende investering in kennisontwikkeling en het versterken van strategische samenwerkingen willen wij ons positioneren als een betrouwbare partner die waarde toevoegt aan de bedrijfsvoering van onze cliënten en hun concurrentiepositie versterkt.

## 2. De ondernemer

---

### Sterktes

De ondernemer beschikt over diepgaande expertise in management- en bedrijfsvoering, met meer dan tien jaar ervaring in strategische advisering. Hij combineert analytisch denkvermogen met uitstekende probleemoplossende vaardigheden, wat hem in staat stelt om complexe bedrijfsuitdagingen effectief te adresseren. Zijn sterke communicatieve vaardigheden zorgen ervoor dat hij helder en overtuigend kan communiceren met diverse stakeholders. Bovendien heeft hij een bewezen staat van dienst in het ontwikkelen en implementeren van efficiënte bedrijfsstrategieën die leiden tot meetbare verbeteringen in prestaties en productiviteit. Zijn vermogen om markttrends te identificeren en te anticiperen op veranderingen, gekoppeld aan een sterk netwerk binnen de industrie, stelt hem in staat om waardevolle inzichten te bieden die klanten helpen hun concurrentiepositie te versterken.

### Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer in de branche 'advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering' kan zijn dat hij of zij moeite heeft met het effectief managen van tijd en prioriteiten, wat kan leiden tot inefficiëntie en gemiste deadlines. Daarnaast kan er een neiging zijn om te veel te focussen op strategische planning en minder op de praktische implementatie van advies, wat kan resulteren in een kloof tussen theorie en praktijk.

Verder kan de ondernemer soms moeite hebben met het bijhouden van de snel veranderende trends en technologieën binnen de sector, wat kan leiden tot verouderde methodieken en adviesstrategieën.

## **Branche-ervaring**

Met meer dan tien jaar ervaring in de advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering, heb ik een diepgaand inzicht ontwikkeld in de uitdagingen en kansen binnen deze sector. Na het behalen van een Master in Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, ben ik mijn carrière gestart bij een toonaangevend consultancybureau, waar ik strategische projecten leidde voor zowel multinationals als MKB-bedrijven. Mijn expertise ligt in het optimaliseren van bedrijfsprocessen en verandermanagement, wat resulteerde in meetbare verbeteringen in efficiëntie en winstgevendheid voor mijn klanten. Door mijn uitgebreide netwerk binnen de industrie, waaronder contacten bij brancheverenigingen en business leaders, blijf ik op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen, wat mijn adviespraktijk continu versterkt en relevant houdt.

## **3. De markt**

---

### **Marktbeschrijving**

De markt voor advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering is dynamisch en competitief. In Nederland is de sector goed voor een aanzienlijke bijdrage aan de economie, met een jaarlijkse groei die consistent is met de vraag naar expertise in bedrijfsoptimalisatie en strategische planning. De groei wordt gestimuleerd door de toenemende behoefte van bedrijven aan innovatie, digitalisering en efficiënte bedrijfsvoering. Belangrijke trends in de sector zijn de focus op duurzaamheid, digitalisering en data-analyse, die bedrijven helpen bij het maken van geïnformeerde beslissingen.

De markt kent een aantal grote spelers, waaronder internationale adviesbureaus zoals McKinsey & Company, Boston Consulting Group en Deloitte, naast een groeiend aantal gespecialiseerde niche-adviesbureaus. Deze kleinere bureaus richten zich vaak op specifieke sectoren of bieden gespecialiseerde diensten aan. De concurrentie is hevig,

maar biedt ook kansen voor bedrijven die zich kunnen onderscheiden door unieke expertise of innovatieve benaderingen.

## **Marktsegmentatie**

In de branche van advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering zijn er diverse klantsegmenten te onderscheiden. Ten eerste zijn er grote ondernemingen die vaak behoefte hebben aan gespecialiseerde kennis voor strategische herstructurering, efficiëntieverbetering en innovatie-initiatieven. Deze klanten zoeken naar diepgaande expertise en bewezen methodologieën. Middelgrote bedrijven vormen een tweede segment; zij zoeken vaak naar groeistrategieën, procesoptimalisatie en hulp bij digitalisering. Ze hebben baat bij flexibele en op maat gemaakte adviezen. Kleine ondernemingen en start-ups zijn een derde segment, waar de focus ligt op het ontwikkelen van bedrijfsplannen, toegang tot financiering en het opzetten van operationele structuren. Deze klanten waarderen pragmatische en kostenbewuste oplossingen. Tot slot zijn er non-profitorganisaties die advies nodig hebben bij het optimaliseren van hun impact en efficiëntie.

## **Locatie en distributie**

De onderneming is gevestigd in een modern kantoorgebouw in het centrum van een grote stad, gunstig gelegen nabij belangrijke zakelijke hubs en financiële districten. Deze locatie biedt uitstekende bereikbaarheid met het openbaar vervoer, waaronder nabijgelegen trein- en metrostations, evenals goede verbindingen met snelwegen voor gemakkelijke toegang tot andere steden. De omgeving is rijk aan zakelijke voorzieningen, zoals conferentiecentra, hotels en restaurants, die ideaal zijn voor het organiseren van vergaderingen en zakelijke evenementen. Het kantoorgebouw beschikt over moderne faciliteiten, waaronder vergaderruimtes, een receptie en een business lounge, wat bijdraagt aan een professionele uitstraling. Het pand biedt ook flexibele kantoorindelingen, die essentieel zijn voor het aanpassingsvermogen en de groei van een adviesbureau in management en bedrijfsvoering.

## **Distributie- en verkoopkanalen**

In de adviesbranche voor management en bedrijfsvoering zijn directe verkoopkanalen cruciaal. Het meest gebruikelijke kanaal is via persoonlijke netwerken en mond-tot-

mondreclame, waarbij klanten worden benaderd door middel van referenties en aanbevelingen. Daarnaast spelen professionele platforms zoals LinkedIn een belangrijke rol in het opbouwen van relaties en het aantrekken van nieuwe klanten.

Bovendien worden seminars, webinars en workshops gebruikt als effectieve middelen om expertise te delen en leads te genereren. Online marketing via eigen websites en gespecialiseerde platforms biedt een extra laag van zichtbaarheid en toegankelijkheid. Tot slot is samenwerking met strategische partners en deelname aan brancheverenigingen en -evenementen essentieel om toegang te krijgen tot bredere markten en nieuwe zakelijke kansen te ontdekken. Deze kanalen ondersteunen een effectieve klantbenadering en bevorderen langdurige zakelijke relaties.

## **4. De organisatie**

---

### **Organisatiestructuur**

Een onderneming in de branche 'adviesing op het gebied van management en bedrijfsvoering' (SBI 70.2) is doorgaans georganiseerd als een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en de professionele uitstraling. De organisatiestructuur is vaak plat om flexibiliteit en snelle besluitvorming te bevorderen.

Aan het hoofd staat de directeur of managing partner, die verantwoordelijk is voor de strategische beslissingen en het algehele management. Hieronder valt een managementteam bestaande uit partners of senior consultants, die elk een specifieke adviesdiscipline of klantensegment leiden.

Daarnaast zijn er projectmanagers die de dagelijkse uitvoering van adviesprojecten coördineren en zorgen voor klanttevredenheid. Consultants en junior consultants voeren het operationele werk uit, zoals het analyseren van bedrijfsprocessen en het ontwikkelen van verbeterstrategieën.

Ondersteunende functies zoals HR, financiën en marketing zijn vaak gecentraliseerd en werken nauw samen met de adviesafdelingen om de interne efficiëntie en klantgerichtheid te waarborgen.

## **Bedrijfsprocessen**

De bedrijfsprocessen voor een adviesbureau in management en bedrijfsvoering zijn gericht op het leveren van hoogwaardige consultancy diensten aan klanten. Het inkoopproces omvat het verwerven van relevante informatie, tools en technologieën die nodig zijn voor het analyseren van klantbehoeften en het ontwikkelen van op maat gemaakte oplossingen. Dit kan ook het inhuren van externe experts inhouden wanneer specifieke kennis vereist is.

De dienstverlening begint met een grondige analyse van de huidige situatie van de klant, gevolgd door het ontwikkelen van strategieën en plannen die gericht zijn op verbetering van efficiëntie en effectiviteit. Dit omvat het uitvoeren van workshops, trainingen en het bieden van voortdurende ondersteuning om de implementatie van voorgestelde oplossingen te waarborgen.

Het verkoopproces richt zich op het identificeren en benaderen van potentiële klanten door middel van netwerkactiviteiten, deelname aan conferenties en het onderhouden van relaties met bestaande klanten. Proactief klantbeheer en het opbouwen van langdurige relaties zijn cruciaal voor succes.

Administratieve processen omvatten het bijhouden van klantdossiers, facturatie, contractbeheer en het naleven van wettelijke en regelgevende vereisten. Efficiënte interne communicatie en documentatie zijn essentieel om consistentie en kwaliteit in de dienstverlening te garanderen.

## **Inkoop en leveranciers**

In de adviesbranche op het gebied van management en bedrijfsvoering is inkoop gericht op het verwerven van gespecialiseerde software, onderzoeksrapporten en data-analysetools die essentieel zijn voor het leveren van hoogwaardige adviezen. Typische leveranciers zijn IT-bedrijven die software voor projectmanagement en data-analyse aanbieden, evenals gespecialiseerde onderzoeksbureaus die markt- en sectorrapporten leveren. Daarnaast wordt vaak samengewerkt met freelance experts en trainers voor specifieke kennis en vaardigheden. Het onderhouden van langdurige relaties met deze leveranciers is cruciaal om toegang te krijgen tot de nieuwste technologieën en inzichten. Ook kunnen strategische partnerschappen met academische instellingen en

brancheorganisaties van belang zijn om toegang te krijgen tot innovatieve ideeën en trends. Efficiënte inkoopprocessen en betrouwbare leveranciersrelaties dragen bij aan de kwaliteit en betrouwbaarheid van de adviesdiensten.

## **Vergunningen en registraties**

Voor een onderneming in de advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering (SBI 70.2) zijn specifieke vergunningen meestal niet vereist. Wel is het essentieel om de onderneming in te schrijven bij de Kamer van Koophandel (KvK) en een btw-nummer aan te vragen bij de Belastingdienst. Afhankelijk van de diensten kan het nuttig zijn om lid te worden van beroepsorganisaties zoals de Orde van Organisatiekundigen en -Adviseurs (Ooa) of het Register van Organisatiekundigen en -Adviseurs (ROA). Deze organisaties bieden keurmerken en accreditaties die de professionaliteit en betrouwbaarheid van de onderneming kunnen versterken.

## **5. Risico's en kwaliteit**

---

### **Risico's**

Een belangrijk operationeel risico binnen de adviesbranche op het gebied van management en bedrijfsvoering is het verlies van sleutelmedewerkers. Deze professionals bezitten vaak unieke kennis en vaardigheden die cruciaal zijn voor het succes van de onderneming. Het vertrek van dergelijke medewerkers kan leiden tot een tijdelijke afname van de kwaliteit van de dienstverlening en het verlies van klantrelaties.

Marktrisico's omvatten veranderingen in de vraag naar adviesdiensten als gevolg van economische schommelingen. In tijden van economische neergang kunnen bedrijven hun uitgaven aan externe consultants verminderen, wat kan leiden tot een daling van de omzet voor adviesbureaus.

Financiële risico's omvatten het risico van wanbetaling door klanten. Aangezien veel adviesdiensten op krediet worden verleend, kan een vertraagde betaling of niet-betaling door klanten de cashflow van de onderneming ernstig beïnvloeden. Daarnaast kan een hoge mate van concurrentie in de markt leiden tot druk op de winstmarges, waardoor het moeilijk kan zijn om winstgevend te blijven.

## **Kwaliteitsborging**

In de branche van advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering wordt kwaliteit geborgd door het implementeren van erkende kwaliteitsmanagementsystemen zoals ISO 9001. Deze certificering helpt bij het vaststellen van gestandaardiseerde processen en continue verbetering. Daarnaast worden interne controles uitgevoerd om de naleving van procedures te waarborgen en risico's te minimaliseren. Het gebruik van klanttevredenheidsonderzoeken helpt bij het verkrijgen van feedback voor verdere optimalisatie van de dienstverlening. Ook kunnen keurmerken zoals het NOBCO-keurmerk voor professionele coaching bijdragen aan een verhoogde betrouwbaarheid. Regelmatige training en ontwikkeling van medewerkers zorgen ervoor dat zij up-to-date blijven met de nieuwste trends en technieken in de branche, wat bijdraagt aan het leveren van hoogwaardige en consistente adviesdiensten.

## **Aansprakelijkheden en verzekeringen**

In de branche 'advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering' zijn er specifieke aansprakelijkheden en verzekeringen die van belang zijn. Ten eerste is er de beroepsaansprakelijkheid. Deze dekt schadeclaims voortkomend uit fouten of nalatigheid in het advieswerk. Daarnaast is bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering essentieel om schade aan derden, zoals letsel of materiële schade, te dekken. Ook kan een bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering nuttig zijn, vooral als er leidinggevende verantwoordelijkheden zijn binnen de onderneming. Rechtsbijstandverzekering is eveneens aan te raden, zodat juridische kosten gedekt zijn bij geschillen. Het is cruciaal om deze verzekeringen zorgvuldig af te stemmen op de specifieke risico's van de onderneming om financiële en juridische risico's te minimaliseren.

## **6. Strategie**

---

### **SWOT-analyse**

Breng intern (sterktes en zwaktes) en extern (kansen en bedreigingen) in kaart. Houd de lijsten kort en concreet — drie tot vijf punten per kwadrant geeft genoeg context zonder de uitwerking onhandelbaar te maken.

- Sterktes: wat doet u beter dan vergelijkbare ondernemingen in deze sector.

- Zwaktes: wat moet anders of beter, eerlijk benoemd.
- Kansen: branche-trends en marktbevingen die in uw voordeel werken.
- Bedreigingen: ontwikkelingen waar u zich tegen moet wapenen.

## Confrontatiematrix en strategische keuzes

Leg de SWOT-punten naast elkaar en bepaal welke combinaties tot keuzes leiden: een sterkte die een kans uitbuit, een zwakte die een bedreiging vergroot. De strategische keuzes vormen daarmee de rode draad waarmee marketing, organisatie en financieel plan elkaar versterken.

### Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner

In Firmfocus Business Planner doorloopt u SWOT, confrontatiematrix en strategische keuzes als afzonderlijke stappen. Branche-cijfers en AI-suggesties helpen u de items concreet te maken in plaats van algemeen.

**Begin met Firmfocus Business Planner → [firmfocus.biz/business-planner](https://firmfocus.biz/business-planner)**

## 7. Financieel plan

### Investerings- en financieringsplan

Wat heeft u nodig om de onderneming op te starten en hoe wordt dat gefinancierd? Splits investeringen in vaste activa (inrichting, apparatuur, voertuigen) en aanloopkosten (eerste voorraad, marketing, vergunningen). Aan de financieringskant: eigen inbreng, lening, krediet of subsidie.

- Investerings: wat koopt u en wat schrijft u in welk tempo af.
- Werkkapitaal: voorraad, debiteuren en vooruitbetaalde kosten in de eerste maanden.
- Financiering: eigen geld, bank, microkrediet, familie of partners.

### Exploitatiebegroting en cashflow

Een meerjarige winst-en-verliesprognose laat zien wanneer de onderneming break-even draait. De cashflow-prognose laat zien of u in de tussentijd voldoende geld op de rekening houdt — winst maken kan, terwijl u toch maanden in een liquiditeitstekort zit.

- Omzetprognose op basis van realistische aannames (klanten × besteding × frequentie).
- Variabele en vaste kosten, met aandacht voor sectortypische posten.
- Resultaat per jaar plus cashflow per maand voor het eerste jaar.

### **Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner**

In Firmfocus Business Planner rekent u investering, financiering, omzet, kosten en cashflow door met behulp van branchecijfers van uw sector. U ziet meteen wanneer de onderneming break-even draait en hoeveel financiering u realistisch nodig heeft.

**Begin met Firmfocus Business Planner → [firmfocus.biz/business-planner](https://firmfocus.biz/business-planner)**

### **Dit is een sectorvoorbeeld, geen op u toegesneden plan.**

Wilt u uw eigen plan in dezelfde structuur uitwerken, met sector-specifieke AI-suggesties die op uw eigen tekst inhaken en met een Word- of PDF-export? Probeer Firmfocus Business Planner 14 dagen gratis. Het account verloopt vanzelf, geen creditcard nodig.

**[firmfocus.biz/business-planner](https://firmfocus.biz/business-planner)**

*Deze voorbeeldtekst is sectorgenerisch geformuleerd op basis van publieke branche-informatie en bevat geen persoonsgegevens of specifieke bedrijfsnamen. Bedragen, percentages en regelgeving wisselen per situatie; controleer feiten altijd zelf voordat u ze in uw eigen plan opneemt.*

---

Voorbeeld-ondernemingsplan voor **advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering** (SBI 70.2) — gegenereerd door [firmfocus.biz](https://firmfocus.biz).