

ondernemers
gevoel

www.ondernemersgevoel.nl



Businessplan Personal Trainer

Datum: 30-3-2020

1



.....@gmail.com



06 -



WWW.....COM

Inhoudsopgave

1. De ondernemer	3
1.1 Persoonlijke gegevens	3
1.2 Opleiding	3
1.3 Werkervaringen ondernemerservaring	3
1.4 Motief voor ondernemerschap	4
2. De onderneming	6
2.1 Bedrijfsgegevens	6
2.2 Fiscaal juridische aspecten	6
2.3 Juridische aangelegenheden	7
3. De markt	9
3.1 Marktonwikkelingen algemeen	9
3.2 Doelgroep, potentiële klanten en bestaande klanten	10
3.3 Concurrentie	10
3.4 Unique Selling Proposition	12
3.5 Marktanalyse conclusie	13
4. Marketingplan	14
4.1 Dienstverlening en prijs	14
4.2 Plaats	15
4.3 Promotie	16
4.4 Personeel, organisatie en samenwerkingsverbanden	17
5 Financieel plan	18
5.1 Investeringsbegroting	18
5.2 Financieringsbegroting	18
5.3 Openingsbalans	19
5.4 Exploitatiebegroting	19
5.5 Privé-uitgaven	22
5.6 Liquiditeitsbegroting	22
Bijlage 1: Liquiditeitsbegroting jaar 1	23

1. De ondernemer



1.1 Persoonlijke gegevens

Naam	[NAAM]
Geslacht	[GESLACHT]
Adres	[ADRES]
Postcode	[POSTCODE]
Woonplaats	[WOONPLAATS]
Telefoonnummer	06-12345678
E-mailadres	[E-MAILADRES]
Geboortedatum	01-01-1900
Nationaliteit	[NATIONALITEIT]
Burgerlijke staat	[BURGERLIJKE STAAT]
Kinderen	[AANTAL KINDEREN]
Hobby's	[HOBBY'S]

1.2 Opleiding

- HBO Middle Management (Scheidegger), 2014 – 2017, Diploma.
- Medewerker Bank & Verzekeringen MBO4, Koning Willem I college Den Bosch, 2011-2013, Diploma.
- ROC Educatie Tilburg MBO2. 2006 – 2007, Diploma.

1.3 Werkervaringen ondernemerservaring

mei 2018 – heden Allround medewerker Binnendienst Verzekeringsdiensten
Veldsink - Prinsen Adviesgroep
Sint-Michielsgestel

sep. 2016 – apr.
2018 Claim & Insurance Employee
 Alphabet Nederland
 Breda

aug. 2012 – aug.
2016 Projectleider / Trainer/ Desk Account Manager
 Allsecur autoverzekeringen
 Den Bosch

Ik ben al jaren werkzaam in het bank- en verzekeringswezen. Hierbinnen heb ik onder andere veel coachende en opleidende werkzaamheden verricht ten behoeve van nieuwe medewerkers. Daarnaast voel ik me thuis in advisering.

Ik zie mezelf als een echt mensen-mens en hecht veel waarde aan samenwerking binnen een bedrijf en met de klant. Door mijn overtuigingskracht en positiviteit, lukt het mij vaak om neuzen dezelfde kant op te krijgen. Ook vind ik het belangrijk om tot prestaties te komen en invloed uit te kunnen oefenen. Hoge werkdruk of persoonlijke weerstand zijn geen zaken die mij snel uit het veld doen slaan. Ik zie dat eerder als een uitdaging.

Ik ben iemand die interesse heeft in anderen door mijn openheid en toegankelijkheid. Wellicht is het daarom niet vreemd dat ik naast mijn reguliere werkzaamheden in de verzekeringsbranche, jarenlang (2005 – 2015) heb gewerkt als host in een Grieks restaurant in Tilburg.

Ik ben tot de conclusie gekomen dat het 1-op-1 werken met mensen me erg ligt en dat het me veel plezier geeft. Ik motiveer, coach en adviseer mensen graag in een persoonlijk ontwikkelingstraject. Hoewel ik altijd zelfstandig mijn werkfuncties heb mogen uitoefenen, was ik niet eerder formeel werkzaam als zelfstandig ondernemer. Ik ben echter wel “ondernemend”.

1.4 Motief voor ondernemerschap

Vanuit persoonlijke interesse ben ik altijd zeer intensief bezig geweest met aspecten als sport, beweging, gezondheid en voeding. Als autodidact heb ik veel kennis vergaard over deze thema's. Ter indicatie: in het verleden was ik jarenlang 7 dagen per week in de sportschool te vinden. Door drukte train ik momenteel nog 3 tot 4 keer per week.

Hoewel ik mijn werk binnen het bank- en verzekeringswezen altijd met plezier heb uitgevoerd, is het statische karakter ervan me in de loop der tijd wat tegen gaan staan. Mijn werk doe ik veelal zittend. Bovendien werk je binnen deze branche voornamelijk vanachter een beeldscherm en met je hoofd in plaats van met je lichaam.

Mede doordat een collega van mij jaren geleden de overstap van een dergelijke “kantoorbaan” naar de fitnessbranche heeft gemaakt, werd ik getriggerd om hetzelfde te doen. Een belangrijke motivatie is voor mij ook met name de persoonlijke vreugde die ik mensen hoop te kunnen brengen door ze te helpen om op alle aspecten beter in hun vel te gaan zitten.

Ik heb nagedacht over verschillende invullingen van mijn ambities in de fitnessbranche. Ik heb me daarbij gerealiseerd dat ik een tamelijk onafhankelijke persoon ben met een duidelijke en sterke visie en organiserend vermogen. Een baan als personal trainer in loondienst past mij daarom minder goed. Het totale ondernemerschap biedt meer uitdaging en afwisseling en dat is belangrijk voor mij als HBO-opgeleid persoon.

Daarnaast ben ik iemand die voor kwaliteit kiest. Maar ik realiseer mij dat er voor mij in de branche voor personal training nog wel wat te leren valt. Ik wil absoluut leren om een kwaliteitsdienst te kunnen aanbieden maar dan wel snel. Op die manier kwam ik uit bij een franchiseconstructie waarbij je als franchisenemer ondersteuning krijgt op het gebied van een qua structuur en inhoudelijk goede bedrijfsvoering. Ook de commerciële exposure die ik op die manier in korte tijd kan krijgen, spreekt mij zeer aan.

De keuze voor het franchisenemerschap is dus een hele bewuste en vormt voor mij de ideale manier om mijn onafhankelijkheid en drang naar het leveren van kwaliteit te kunnen combineren.

2. De onderneming

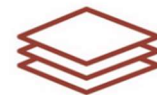
2.1 Bedrijfsgegevens



Handelsnaam	[HANDELSNAAM]
Website	www.website.nl
Rechtsvorm	EENMANSZAAK
Inschrijfdatum	xx-xx-20xx
Sector	Sport- en sportbegeleiding (SBI 9313)
KVK-nummer	[12345678]
Vestigingsadres	[ADRES]
Postcode	[1234AA AMSTERDAM]
Administratie	[NAAM ACCOUNTANT/BOEKHOUDER]
Verzekeringen	[VERZEKERINGEN]

2.2 Fiscaal juridische aspecten

Ik heb het voornemen om mijn eigen personal training studio te starten op basis van franchiseconcept X. Dit concept is uitgedacht en uitgewerkt door enkele ondernemers die reeds 20 jaar werkzaam zijn in de fitness branche, fysiotherapie, voeding en coaching.



In navolging op een trend die de ondernemers waarnamen, werd in 2011 besloten om kleinere studio's te openen waar mensen nog meer persoonlijke aandacht kunnen krijgen. Hierdoor konden doelstellingen van de klanten nog beter behaald worden. Binnen het concept wordt gebruik gemaakt van kleine studio's waar mensen zich snel op hun gemak voelen en hun emoties kunnen delen met de coach. In deze studio's wordt, in tegenstelling tot reguliere en grootschalige fitnesscentra, alleen gewerkt met Personal Training en Small group Training.

Inmiddels kent de franchiseketen X al ruim 60 vestigingen verspreid door heel Nederland. De kwaliteit en het totaalconcept van de formule alsmede het werken als personal trainer in het algemeen, passen zeer goed bij mij. Dit ondernemingsplan heb ik opgesteld als leidraad voor mijzelf en om andere partijen, waaronder financiers, te informeren over mijn ideeën.

2.3 Juridische aangelegenheden

Voor de uitoefening van het werk als personal trainer is geen vergunning of diploma vereist. De titel "personal trainer" is dan ook niet beschermd. Het enige relevante juridische aspect ten aanzien van de vestiging van mijn bedrijf, is dat de locatie in lijn moet zijn met de bestemmingsplannen van de gemeente X. Ik ben mij hiervan bewust en bovendien kan de franchisegever me op dit punt goed adviseren indien nodig. Gelet op de kleinschaligheid van de diensten van franchisegever X vestigingen, is de volgende bestemming vaak toereikend: gemengde doeleinden, of -dienstverlening, of -maatschappelijk, of -werken, of -sport / recreatie.

Op dit moment heb ik echter nog geen optie op een definitieve locatie. Ik ben wel druk aan het rondkijken. Het kan zowel een bedrijfs- als kantoorpand worden. Alvorens een huurcontract aan te gaan zal ik me op de hoogte stellen van de formele vereisten van het pand en zorgen dat daar aan voldaan is.

Ten aanzien van aspecten als aansprakelijkheid en rechtsbijstand en dergelijke zal ik de benodigde verzekeringen afsluiten. Gezien mijn achtergrond in de verzekeringsbranche zal dit geen probleem zijn.

Ik zal met franchisegever X een franchiseovereenkomst afsluiten. Op uw verzoek kan ik een concept van deze overeenkomst aan u overleggen.

Personal Fitness Studio X

Ondernemer X

+ + +



Zorgt ervoor dat jij
snel weer goed in je
vel zit

- Afvallen
 - Fit worden
 - Comditie opbouwen
 - Prestaties verbeteren
 - 'Mental healing'
-

3. De markt

3.1 Marktontwikkelingen algemeen



Ontwikkelingen in de fitnessbranche

Steeds meer mensen gaan sporten. Het totaal aantal Nederlanders dat wekelijks een sport beoefent is de afgelopen jaren toegenomen. Dit komt met name doordat mensen gezond en actief leven steeds belangrijker vinden. Fitness is al jaren de meest beoefende sport.

Hoewel de vraag naar fitness groot is, is het aanbod ook dermate groot dat de markt is verzadigd. In 2017 waren er ongeveer 1800 vestigingen van fitnesscentra in Nederland. Naar verwachting zal het aanbod op korte termijn nog verder toenemen, vooral door de komst van buitenlandse fitnessketens. Dit zal de druk op de marges verder vergroten. Op langere termijn worden geen wijzigingen verwacht.



Fitnesscentra concurreren voornamelijk op prijs. Slechts enkele bedrijven zijn in staat om op service onderscheidend te zijn. Toekomstbestendige fitnessbedrijven bieden een totaalconcept aan van begeleidend sporten, voedingsadvies en fysio. Bij voorkeur werken zij ook samen met partners in de gezondheidszorg. Aandacht voor ledenbehoud en een duidelijke positionering is belangrijk.

Consumenten willen graag snel resultaat zien van het sporten. Innovaties bij fitnesscentra zijn hier dan ook vaak op gericht, bijvoorbeeld door vernieuwde apparatuur of het aanbod van individuele trainingsschema's. Om weg te blijven van de moordende concurrentie met de low-budgetcentra en om zeker te zijn van een toekomst, is het van belang dat fitnesscentra zich ontwikkelen tot gezondheidsexperts en vernieuwende concepten aanbieden. Zo zijn sporten als outdoor bootcamp en crossfit tegenwoordig een trend. Fitnesscentra kunnen deze sporten ook aanbieden om te voorkomen dat leden vertrekken naar andere aanbieders.

Mensen willen graag sporten wanneer het hen uitkomt. Vandaar dat ruime openingstijden en flexibele lidmaatschappen of strippenkaarten sterk worden gewaardeerd.

Bron: Rabobank cijfers en trends

Ontwikkelingen in de markt voor personal training

De traditionele fitnessbranche bestaat uit relatief grootschalige, tamelijk kapitaalintensieve bedrijven die grote aantallen sporters nodig hebben om rendabel te kunnen blijven. De grootschaligheid staat het tegenmoet komen aan een andere wens van de hedendaagse fitnessconsument in de weg: de behoefte aan persoonlijke aandacht oftewel personal training.

Anders dan de markt voor reguliere fitnessactiviteiten, is de markt voor personal training volgens onderzoek van Jan Middelkamp, Development Director bij HDD GROUP en eigenaar en CEO van BlackBoxPublishers, niet onderhevig aan verzadiging. Volgens zijn onderzoek is de vraag naar Personal Trainers in Nederland enorm.

In zijn rapporten ten aanzien van Personal Training in Nederland en Personal Training in Europa, vertelt hij dat. Nederland 4.076 Personal Trainers en 623 Personal Training Studio's kent. Vier jaar geleden was dat nog ongeveer de helft, dus in een paar jaar tijd is alles verdubbeld. Volgens een Duits onderzoeksbureau is de potentie van de markt in Nederland zo'n 8.000 à 10.000 Personal Trainers."

Anders gezegd: er is veel ruimte voor groei en de vraag naar Personal Trainers is enorm. Hoe dat kan? "Het is een fase in de ontwikkeling van de markt. Eerst hebben de fitnessclubs het geprobeerd met verschillende modellen. Maar mensen die niet al te gemotiveerd zijn, redden het niet met een abonnement op de fitness alleen. Zij hebben meer begeleiding en hulp nodig én ze hebben daar een bepaald geldbedrag voor over", aldus Jan Middelkamp. De vraag is groot. De potentie is groot, maar de groei wordt afgeremd door het tekort aan mensen."

De vooruitzichten op een baan of onderneming met goede omzet én eervol werk zijn dus zonder meer goed voor wie Personal Trainer wil zijn. Fitnessprofessionals die (nog) niet aan het vereiste niveau voldoen, zouden dit in overweging kunnen nemen!

Bron: <https://hddgroup.com/de-vraag-naar-personal-trainers-is-enorm/>

3.2. Doelgroep, potentiële klanten en bestaande klanten

De doelgroep van cliënten die zich aanmelden voor personal training bestaat uit overwegend doelgerichte mensen. Zij beogen meestal een doelstelling ten aanzien van hun lichaam. Voorbeelden zijn "willen afvallen" en "spiermassa en spierconditie opbouwen" of "herstellen van burn-out". Meestal zijn deze cliënten zich er van bewust dat zij intensieve begeleiding en motivatie nodig hebben om die doelen te bereiken. Onzekerheid speelt vaak een belangrijke rol, vandaar dat door deze groep vaak gekozen wordt voor een kleinschalige, veilige trainingsomgeving in plaats van een groot en druk fitnesscentrum.

Hoewel personal fitness niemand uitsluit, kan gesteld worden dat het merendeel van de potentiële cliënten een leeftijd tussen de 30 en 55 jaar heeft. Vaak zijn deze mensen relatief kapitaalkrchtig. Het merendeel is vrouwelijk, heeft in het verleden al verschillende diëten gebruikt maar dat heeft niet geholpen.

Het geografische marktgebied van mijn onderneming bestaat uit de totale gemeente X, inclusief de dorpen A, B en C. Medio 2018 woonden hier in totaal 47.892 mensen.

3.3 Concurrentie

In de totale gemeente X zijn diverse, grootschalige fitnesscentra aanwezig:

- FeelGoodClub X

- Basic Fit
- Fitnesscentrum Below
- Health City

Vrijwel al deze grootschalige centra bieden ook personal training aan. In mijn visie is de term personal training hier echter niet op zijn plaats. De trainers begeleiden overwegend toch meerdere mensen tegelijkertijd waarbij wel persoonlijke adviezen worden gegeven. De begeleiding vindt bovendien plaats binnen de massaliteit van de totale fitness omgeving hetgeen geen veilig en persoonlijk gevoel geeft aan de cliënt.

Afgezien van deze grootschalige centra zijn er in plaats X de volgende ondernemingen die zich tamelijk specifiek positioneren als “personal trainer”.

Naam	Specialiteit	Verskil met Personal Fitness X
Fit Personal Training X	Personal training (kick)boksen	Volledig zelfstandig. Geen breed herkenbare uitstraling.
Fysiocare	Herstel	Met name gericht op fysiotherapie met hersteltraining en -fitness
Fit20	Gericht op fit tijdens het werk	Hoofdzakelijk gericht op medewerkers van bedrijven i.p.v. particulieren
Fit360	Group training met personal training	Personal training bij de mensen thuis

De meest geduchte concurrent lijkt Fit Personal Training X te zijn. Dit betreft een zelfstandige coach met een eigen studio. Hoewel de uitstraling professioneel is, verwacht ik dat het bedrijf over de breedte iets minder benaderbaar zal zijn voor veel consumenten dan mijn bedrijf. De uitstraling van Fit Personal Training X appelleert aan topsport. Aantrekkelijke modellen als afgebeeld op de website van dit bedrijf, wekken de indruk dat het bedrijf vooral bezocht wordt door relatief jonge mensen die reeds beschikken over een goed lichaam en een goede conditie en die dit op een zeer hoog niveau willen houden.

Met mijn bedrijf richt ik me meer op de gemiddelde consument met wellicht (een beetje) overgewicht en een qua aanleg beperktere motivatie. Die doelgroep is mijns inziens veel breder.

Als uitgangspunt voor bepaling van de concurrentiedruk baseer ik me op de informatie van Jan Middelkamp in hoofdstuk 3.1. Uitgaande van de aanwezigheid van 4.076 Personal Trainers in Nederland, betekent dat, dat in een verzorgingsgebied zo groot als plaats X ongeveer $(4076 / 17 \text{ mln}) * 48.000 = 12$ personal trainers aanwezig zullen zijn. Als ik er vanuit

ga dat er per fitnesscentrum en personal fitness studio gemiddeld 1,5 personal fitnessstrainer werkzaam is, dan kom ik inderdaad ook op dat getal. Het lijkt er dan op dat de aanwezigheid van personal trainers in plaats X zich dus verhoudt met het landelijk gemiddelde.

Uit de informatie van Jan Middelkamp blijkt echter dat hij verwacht dat het marktpotentieel meer dan het dubbele is. Zelfs al zouden er in Plaats X meer dan de begrote 12 personal trainers werken, dan lijkt de marktruimte voor een extra toetreders nog steeds groot.

3.4 Unique Selling Proposition

Onderscheidend vermogen t.o.v. de reguliere fitnessbranche

Ten opzichte van de reguliere fitnessbranche onderscheidt het concept van franchisegever X dat ik wil aanbieden, zich op het gebied van persoonlijke aandacht. Vanwege drukte is het in traditionele fitnesscentra niet goed mogelijk voor een trainer om daadwerkelijk 1-op-1 aandacht aan cliënten te schenken. De kleinschaligheid van mijn concept versterkt de intieme aandacht en geeft de cliënt bovendien een extra gevoel van aandacht. Ook biedt mijn concept een gevoel van veiligheid ten opzichte van de enorme grootschaligheid van grote fitnesscentra, hetgeen voor onzekere cliënten van belang is.

Doordat binnen mijn concept gebruik gemaakt wordt van eenvoudige hulpmiddelen ten opzichte van de kapitaalintensieve omgeving van grote fitnesscentra, kan de prijs van 1-op-1 aandacht door mij relatief betaalbaar gehouden worden. Dit terwijl de cliënt toch het gevoel heeft te trainen in een professionele en stimulerende omgeving.

Onderscheidend vermogen t.o.v. andere personal trainingsconcepten

Personal Fitness X onderscheidt zich van andere personal trainers, afslankcentra en sportscholen omdat er gewerkt wordt met een uniek 'Fit for Life' lifestyle programma. Personal Fitness X is het enige bedrijf in Nederland dat dit unieke, wetenschappelijke bewezen programma aanbiedt. Het programma is opgebouwd uit de 3 pijlers: beweging, voeding en mental coaching. Daarom werkt men binnen dit concept met de klanten op alle gebieden. Het concept staat voor 100% resultaat en biedt bovendien, in afwijking op veel andere personal fit concepten, 100% garantie.

De franchiseformule biedt aanzienlijk onderscheidend vermogen ten opzichte van andere personal training concepten. Als franchisenemer word je continue begeleid met het opstellen van goede en veilige trainingsschema's met betrekking tot een slanker lichaam, sterkere spieren en gewrichten, blessurepreventie en rug scholing. Zowel de perceptie van de kwaliteit door de cliënt als de daadwerkelijke kwaliteit van de dienstverlening, liggen daardoor aanzienlijk hoger.

Door samenwerking binnen het franchiseconcept is men bovendien in staat om dit "verhaal" zeer krachtig naar buiten te brengen.

3.5 Marktanalyse conclusie

Hoewel de fitnessbranche in verzadigende aanbod omstandigheden verkeert, zijn er concrete aanknopingspunten dat de markt voor personal training nog aanzienlijk kan groeien. Ook in de gemeente X lijkt dat het geval aangezien ik het beeld heb dat de aanwezigheid van personal trainers in dat verzorgingsgebied zich verhoudt tot het landelijk gemiddelde. Met het concept dat franchisegever X aanbiedt, kun je je als ondernemer goed zichtbaar maken en sterk onderscheiden in de markt. Dat gecombineerd met mijn persoonlijke kwaliteiten en netwerk, doet mij concluderen dat ik goede mogelijkheden heb op verwerving van een aanzienlijk marktaandeel.

4. Marketingplan

4.1 Dienstverlening en prijs



Binnen mijn onderneming zal ik me bezig houden met het geven van personal training. De mensen die bij mij komen hebben veelal bepaalde doelstellingen zoals afvallen, spier- of conditieopbouw of burn-out-herstel. Ik zal hen daarvoor het programma 'Fit for Life' aanbieden waarvoor ik aanvankelijk door franchisegever X nog zal worden opgeleid. In onderstaande tabel treft u het Lifestyle- en personal Training Programma aan dat ik zal gaan aanbieden.

Abonnementduur	Personal coaching gold (2x per week)	Personal coaching (1x per week)	Personal team Coaching (max 4 personen)
26 weken	€ 90 per week	€ 60 per week	€ 42,50 per week
39 weken	€ 85 per week	€ 55 per week	€ 37,50 per week
52 weken	€ 75 per week	€ 45 per week	€ 29,50 per week

De kern van de aanpak is dat de cliënt slechts 1 (of 2) keer per week naar de kleinschalige, intieme studio hoeft te komen gedurende ongeveer 30 minuten (45 minuten bij training in kleine groepen tot max. 4p). De overige oefeningen kan men gewoon thuis uitvoeren in 15 tot 20 minuten per dag met behulp van het gratis fitnesspakket dat men bij aanvang van het programma ontvangt. Het betreft accessoires zoals een elastiek en een speciale fitnessbal waarmee oefeningen eenvoudig thuis kunnen worden verricht.



Aan de hand van het 'Fit for Life werkboek' dat de cliënt ontvangt en dat moet worden gevolgd en ingevuld, wordt de voortgang gemonitord. Als trainer zal ik de cliënt adviseren en begeleiden op het gebied van fysieke oefeningen, voedingsgewoonten en op mentaal gebied. Door deze gestructureerde methode kunnen de persoonlijke doelstellingen van de cliënten nog beter behaald worden. Door de opbouw van de trainingen en oefeningen ervaart de klant binnen enkele weken al resultaat. Hierdoor blijft de klant gemotiveerd om de oefeningen te blijven uitvoeren.

Die doelstellingen worden vooraf per tijdperiode bepaald en vastgelegd. Wanneer de cliënt zich houdt aan de adviezen en het programma, dan geldt een resultaatgarantie. Worden de afgesproken doelstellingen niet gehaald dan traint de klant kosteloos verder totdat dit wel het geval is.

Additionele inkomsten hoop ik te realiseren met de verkoop van een geselecteerd productenassortiment zoals voedingssupplementen en eventueel kleding en accessoires.

4.2 Plaats

Op dit moment ben ik druk doende om een geschikt pand te zoeken in plaats X, de kern van de totale gemeente X. Omdat het aangaan van een huurcontract pas kan nadat financiering een zekerheid is, beschik ik nog niet over een definitieve locatie. Het vinden van een geschikte locatie zal naar alle waarschijnlijkheid echter geen groot probleem zijn gezien de mate van leegstand.

Commercieel gezien is het pand dat ik zoek bovendien niet van extreem groot belang. Bij voorkeur is het pand ongeveer 100m² tot 120m² met enkele kleine, aparte ruimtes die kunnen worden ingericht als kleedruimte en als intakeruimte / kantoor. Ik heb niet veel vloeroppervlakte nodig omdat zich telkens maar enkele mensen in het pand zullen bevinden.



Ik streef naar het betrekken van een pand met een redelijke zichtlocatie, bijvoorbeeld aan een doorgaande weg. Op die manier kan ik mijn bedrijf onder de aandacht brengen. Het pand zelf heeft bij voorkeur geen open karakter (zoals een showroom) omdat mijn klantengroep privacy op prijs stelt.

De inrichting zal eenvoudig zijn en bestaan uit een grote, zachte vloer. Grote bouwkundige aanpassingen zullen niet nodig zijn. In de sportruimte wordt voornamelijk gebruik gemaakt van losse attributen zoals ballen, elastieken, halters, dumbles en matjes. Van grote, bewegende fitnessapparaten zal geen gebruik worden gemaakt. De ruimte zal worden verfraaid met spiegels en exposure materiaal van de franchisegever.

In principe komen diverse soorten panden in aanmerking variërend van winkelruimtes, voormalige tandartspraktijken, kantoren en bedrijfspanden. Ik streef naar een maandelijkse huurprijs van maximaal ongeveer € 800. Ten aanzien van de criteria die gelden met betrekking tot het bestemmingsplan, ben ik goed op de hoogte (zie paragraaf 2.3.) Ik zal het pand van mijn keuze bovendien laten toetsen door de franchisegever.



4.3 Promotie

Vanuit franchisegever X wordt een uniform en herkenbaar optreden van de aangesloten ondernemers ten opzichte van de cliënt gefaciliteerd. Ik kan volledig gebruik maken van de commerciële naam en van alle beeldmerken en uitingen.



Als franchisenemer zal ik een mediapakket ontvangen dat volgens toezegging van de franchisegever de eerste 6 maanden iedere maand minimaal 50 potentiële klanten (oftewel leads) genereert. De leads zullen onder andere binnenkomen via verschillende webpagina's van de hoofdwebsite van franchisegever X.

Bestaande berichten en exposure zal ik delen via diverse kanalen variërend van facebook, krant, flyer, SEO teksten tot mond tot mond reclame. De franchisegever zal mij hierin begeleiden. Zelf heb ik vooral affiniteit met social media en daarnaast heb ik een breed netwerk in het marktgebied (o.a. betrokken bij het verenigingsleven) dat ik zal informeren.

Daarnaast ben ik van plan persoonlijk de nodige activiteiten te organiseren om de aandacht op mijn bedrijf te vestigen. Zeker in de startfase zal dit van belang zijn en zal ik dat intensief doen:

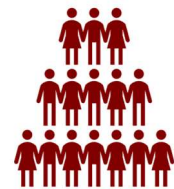
- Open dagen organiseren.
- Leuke activiteiten (fietsocht, wandeltocht, loopwedstrijd) organiseren.
- Samenwerking met lokale supermarkt opzetten (boodschappen-tour) .
- (Gratis) clinics geven op bedrijven / scholen / instanties.
- Samenwerken zoeken met kappers, schoonheidssalon, sauna's.
- Leuke video's delen op social media van bijvoorbeeld een oefening,
- Bedrijfsfitness aanbieden aan lokale bedrijven.

Ik zal van tevoren een planning maken om bovenstaande activiteiten te plannen. Zodra de studio eenmaal open is, ben ik immers te druk met andere activiteiten.

4.4 Personeel, organisatie en samenwerkingsverbanden

Hoewel ik de ambitie heb om met mijn bedrijf een zodanig forse groei te realiseren dat ik al snel personeel nodig heb, zal ik aanvankelijk geheel zelfstandig mijn bedrijf exploiteren.

Vanzelfsprekend zal de samenwerking met franchisegever X intensief zijn. Ik betaal daar immers voor. Ik zal ondersteund worden op allerlei gebieden. Het belangrijkste is dat ik commercieel gedeeltelijk ontzorgd zal worden maar ik zal ook gebruik maken van software en inhoudelijk know-how. Mocht ik gedurende een bepaalde periode vervanging nodig hebben voor mijn bedrijf, dan kan ik terugvallen op de franchisegever.



Zelf zal ik intensieve samenwerking proberen op te zetten met diverse partijen zoals gezondheidscentra, fysiotherapeuten, sommige sportscholen en sportverenigingen in het marktgebied. Ik zal hen informeren over mijn bedrijf en hen ervan overtuigen om mensen naar mij door te verwijzen.

5 Financieel plan

5.1 Investeringsbegroting

Investeringsbehoefte (excl. BTW)	
Inventaris / inrichting	€ 5.500,-
Verbouwing	€ 8.500,-
Bankgarantie / borg huur	€ 3.000,-
Entree fee franchise	€ 9.500,-
Begrote Btw op investeringen	€ 5.000,-
Totaal	€ 31.500,-
Werkkapitaalbehoefte (betaling eerste operationele kosten/opvangen aanloopverliezen)	€ 8.500,-
Totale investering	€ 40.000,-

Het werkkapitaal betreft liquide middelen waarmee de eerste exploitatieverliezen moeten worden opgevangen.

5.2 Financieringsbegroting

Eigen vermogen	
Eigen spaargeld	€ 5.000,-
Totaal Eigen vermogen	€ 5.000,-
Te verwerven bankkrediet	€ 35.000,-
Totaal Vreemd vermogen	€ 35.000,-
Totale financiering	€ 40.000,-

5.3 Openingsbalans

De openingsbalans van de onderneming bij de start van het bedrijf is hierna weergegeven. Op deze openingsbalans is een negatief eigen vermogen zichtbaar. Dat komt omdat de eenmalige entreefee die aan de franchisegever moet worden betaald, ineens ten laste is gebracht van het eigen vermogen om de exploitatiebegroting in het eerste jaar inzichtelijk en zuiver te houden. Eventuele Btw op investeringen wordt direct geacht als liquide middelen te zijn teruggevloeid.

ACTIVA		PASSIVA	
Vaste activa		Eigen vermogen	
Inventaris/inrichting	€ 5.500,	Eigen inbreng geld	€ 5.000,
Verbouwing	€ 8.500,	Entree fee franchise	€ 9.500, -
Bankgarantie / borg huur	€ 3.000,	Totaal	€ 4.500, -
Totaal	€ 17.000,		
Vlottende activa		Vreemd vermogen lang	
Liquide middelen	€ 13.500,	Bankkrediet	€ 35.000,
Totaal	€ 13.500,	Totaal	€ 35.000,
		Vreemd vermogen kort	
		-	€ 0,
		Totaal	€ 0,
TOTAAL ACTIVA	€ 30.500,	TOTAAL PASSIVA	€ 30.500,

5.4 Exploitatiebegroting

Toelichting omzetbegroting

Uit ervaringen van franchisegever X blijkt dat er ongeveer evenveel abonnementen van elke soort (als beschreven in hoofdstuk 4.1) door cliënten worden afgesloten. Ervan uitgaande dat de meeste mensen de langst mogelijke abonnementsduur (tevens relatief gezien het goedkoopst) afsluiten, leidt dat tot een gemiddelde omzet van € 300 per gold member, € 180 voor een reguliere personal coaching cliënt en € 118 voor een personal team coaching cliënt. Gemiddeld is dat € 183 exclusief Btw per maand, per cliënt. Ik moet per jaar rekening houden met weken waarin ik ziek ben of vakantie heb en cliënten niet kan trainen en dus ook niet kan laten betalen. Veiligheidshalve ga ik er vanuit dat ik 45 van de 52 weken per jaar omzet kan genereren en dat de gemiddelde omzet per klant dus $(45/52) \times €183 = € 158$ excl. Btw.

Als franchisenemer zal ik aan de franchisegever in de eerste zes 6 maanden een extra reclamevergoeding betalen ter grootte van € 1.050,00 exclusief btw. In die periode zal de franchisegever exclusieve reclame maken voor mijn onderneming om me in de beginfase aan klanten te helpen. De franchisegever garandeert gedurende de eerst zes 6 maanden tenminste 300 potentiële klanten (gemiddeld 50 potentiële klanten per maand) in het aan mij toegewezen verzorgingsgebied. De garantie is gebaseerd op jarenlang ervaring in de sales en markering en het continue testen van de verschillende mediakanalen. Door dit aantal unieke leads die ik als franchisenemer maandelijks zal ontvangen in de beginfase, zal ik in staat zijn al gauw gemiddeld 7 tot 15 klanten in te schrijven, zo leert de ervaring.

Overigens zal ik natuurlijk in de beginfase ook direct zelf al intensief allerlei commerciële activiteiten verrichten om extra klanten aan te trekken.

Ik zal mijn onderneming naar verwachting openen in mei 2019. Ik ga proberen om een huurvrije periode te bedingen waarin ik de fitnessruimte al vast kan inrichten zodat die op 1 mei klaar is en ik direct cliënten kan ontvangen. Omdat het echter onzeker is of ik die huurvrije voorbereidingsperiode zal kunnen bedingen, ben ik er uit veiligheidsoverwegingen vanuit gegaan dat ik de maand mei nog zal moeten gebruiken om te verbouwen en dergelijke. Vervolgens hou ik er rekening mee dat mijn klantenbestand zich als volgt, met hulp van de franchisegever zal opbouwen.

Jaar 1	Cumulatief aantal inschrijvingen
Maand 1	0
Maand 2	4
Maand 3	10
Maand 4	18
Maand 5	26
Maand 6	33
Maand 7	39
Maand 8	44
Maand 9	49
Maand 10	53
Maand 11	57
Maand 12	60

Dit is mijn meest behouden scenario. Ik wil er graag zeker van zijn dat ik genoeg liquiditeit (werkkapitaal) kan aanhouden om in een dergelijk geval de aanlooperperiode te kunnen overbruggen. Ik heb goede hoop dat het klantenbestand zich sneller op zal bouwen en het

beslag dat de aanloopverliezen op de liquide middelen zullen leggen, beperkter zal zijn (zie hoofdstuk 5.6).

Bij een studio kan 1 franchisenemer maximaal zelfstandig 70 klanten bedienen. Ik verwacht dat ik in jaar 2 gemiddeld 60 klanten tegelijkertijd zal hebben en in jaar 3 gemiddeld 65. Je bent dan 30 tot 35 uur per week bezig met personal training.

Toelichting bedrijfskosten

- De maandelijkse huisvestingskosten betreffen een huur van € 800 excl. Btw, energielasten van € 300 per maand alsmede een inboedel verzekeringen van € 100 en overige huisvestingskosten van € 100.
- De promotiekosten betreffen een bedrag van 6 * € 1.150 dat gedurende het eerste half jaar aan de franchisegever dient te worden betaald voor zijn intensieve promotionele activiteiten in de opstartfase. Na deze periode schat ik in dat ik zelf nog gedurende het eerste jaar € 350 per maand aan verkoopkosten zal moeten spenderen. In de daarop volgende jaren is dat bedrag steeds iets lager a.g.v. de toenemende naamsbekendheid. De vaste franchise fee bedraagt € 750 per maand.
- De algemene kosten per maand hebben betrekking op overige verzekeringen zoals rechtsbijstandverzekering inclusief incassobijstand, accountantskosten en overige kosten.
- Ik verwacht vanaf het 2e jaar extra personeel in te moeten schakelen.

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet	€ 62.238	€ 113.760	€ 123.240
Personeelskosten	€ 0	€ 10.000	€ 15.000
Huisvesting	€ 15.600	€ 15.912	€ 16.230
Promotie	€ 17.400	€ 10.800	€ 10.800
Algemene kosten	€ 5.400	€ 6.000	€ 6.120
Afschrijvingen	€ 1.500	€ 1.500	€ 1.500
Rentelasten	€ 1.500	€ 1.250	€ 1.000
Totale kosten	€ 39.900	€ 44.212	€ 49.650
Nettoresultaat	€ 20.838	€ 68.298	€ 72.590

5.5 Privé-uitgaven

Gedurende de eerste maanden na de start van mijn onderneming, zal ik geen geld onttrekken aan mijn bedrijf. Mijn partner heeft een inkomen van € 2.300 en wij kunnen daar in principe van rondkomen. Bovendien is er een goede mogelijkheid dat ik gedurende de start van mijn onderneming een beroep kan doen op inkomensondersteuning vanuit de WW. Zodra de exploitatie het toe laat, zal ik een inkomen uit de onderneming gaan onttrekken.

5.6 Liquiditeitsbegroting

Ik realiseer me heel goed dat mijn onderneming gedurende de eerste maanden na de start nog niet winstgevend zal zijn. De kosten gaan immers voor de baten uit. In de eerste maanden zal ik nog druk zijn met het opbouwen van een klantenbestand terwijl huur, franchise fee en dergelijke wel al betaald moeten worden. Ik heb daarom in een gedetailleerde liquiditeitsbegroting in beeld gebracht hoe de cashflow er per maand gedurende het eerste jaar uit zal zien. Ik ben ervan uitgegaan dat ik een bedrijfskrediet in ongeveer 4 tot 5 jaar zal moeten terugbetalen.

Een deel van het bedrijfskrediet zal ik in liquide vorm aanhouden zodat ik er de bedrijfskosten en andere uitgaven van de eerste maanden van kan betalen. Al na een aantal maanden verwacht ik echter een omslagpunt. De uitgaven zullen dan vanuit de inkomsten kunnen worden voldaan.

Bijlage 1: Liquiditeitsbegroting jaar 1

Liquiditeitsbegroting jaar 1													
	mei-19	jun-19	jul-19	aug-19	sep-19	okt-19	nov-19	dec-19	jan-00	feb-00	mrt-00	apr-00	Totaal jr1
Opening kas/bank	€ 13.500	€ 9.100	€ 5.333	€ 2.517	€ 968	€ 685	€ 1.511	€ 3.188	€ 5.656	€ 8.415	€ 11.809	€ 15.336	
Ontvangsten													
Omzet ex btw	€ 0	€ 633	€ 1.584	€ 2.851	€ 4.118	€ 5.226	€ 6.176	€ 6.968	€ 7.760	€ 8.393	€ 9.027	€ 9.502	€ 62.238
Btw	€ 0	€ 57	€ 143	€ 257	€ 371	€ 470	€ 556	€ 627	€ 698	€ 755	€ 812	€ 855	€ 5.601
Totaal ontvangsten	€ 0	€ 690	€ 1.726	€ 3.107	€ 4.488	€ 5.696	€ 6.732	€ 7.595	€ 8.458	€ 9.149	€ 9.839	€ 10.357	€ 67.839
Uitgaven													
Huisvesting	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 1.300	€ 15.600
Promotie	€ 1.900	€ 1.900	€ 1.900	€ 1.900	€ 1.900	€ 1.900	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.000	€ 17.400
Algemene kosten	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 5.400
BTW inkopen/kosten	€ 767	€ 767	€ 767	€ 767	€ 767	€ 767	€ 578	€ 578	€ 578	€ 578	€ 578	€ 578	€ 8.064
BTW afdracht	(€ 767)	(€ 709)	(€ 624)	(€ 510)	(€ 396)	(€ 296)	(€ 22)	€ 50	€ 121	€ 178	€ 235	€ 278	(€ 2.463)
Rente	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 1.500
Aflossingen	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 625	€ 7.500
Privéonttrekking	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 1.000	€ 1.000	€ 1.500	€ 1.500	€ 2.000	€ 2.000	€ 9.000
Totaal uitgaven	€ 4.400	€ 4.457	€ 4.543	€ 4.657	€ 4.771	€ 4.870	€ 5.056	€ 5.127	€ 5.698	€ 5.755	€ 6.312	€ 6.355	€ 62.001
Kasontvangsten	(€ 4.400)	(€ 3.767)	(€ 2.816)	(€ 1.549)	(€ 283)	€ 826	€ 1.676	€ 2.468	€ 2.760	€ 3.393	€ 3.527	€ 4.002	
Eindsaldo	€ 9.100	€ 5.333	€ 2.517	€ 968	€ 685	€ 1.511	€ 3.188	€ 5.656	€ 8.415	€ 11.809	€ 15.336	€ 19.338	

