



# *Format businessplan leerwerkplaatsen*

*voor jongeren met een afstand tot  
de arbeidsmarkt in de provincie Utrecht*



Businessplan

0 januari 201..

Naam organisatie

*Logo organisatie*

## Inhoud

<b>INLEIDING .....</b>	<b>4</b>
<b>1. DE ONDERNEMING .....</b>	<b>5</b>
1.1 <i>Algemene gegevens onderneming .....</i>	5
1.2 <i>Idee .....</i>	5
1.3 <i>Doelstellingen: Missie en Visie .....</i>	6
<b>2. DE DOELGROEP .....</b>	<b>7</b>
2.1 <i>Doelgroep(en) .....</i>	7
<b>3. VORMGEVING LEERWERKPLAATS .....</b>	<b>9</b>
3.1 <i>Rechtsvorm .....</i>	9
3.2 <i>Methode .....</i>	9
<b>4. MARKETINGPLAN .....</b>	<b>11</b>
4.1 <i>De markt .....</i>	11
4.2 <i>Marketingmix .....</i>	12
4.3 <i>Samenwerking .....</i>	13
4.4 <i>SWOT-analyse .....</i>	14
<b>5. PROFIEL VAN DE ONDERNEMER .....</b>	<b>15</b>
5.1 <i>Persoonlijke motieven en doelstellingen .....</i>	15
5.2 <i>Persoonlijke kwaliteiten .....</i>	15
<b>6. HET FINANCIËEL PLAN .....</b>	<b>16</b>
6.1 <i>Financiering startkapitaal .....</i>	16
6.2 <i>Alternatieve vormen van financiering .....</i>	16
6.3 <i>Continue financiering .....</i>	16
6.4 <i>Werken aan onafhankelijkheid .....</i>	16

# Inleiding

---

## Waarom dit format?

Voor u ligt het format voor een businessplan. Doel van dit format is om bestaande werkervaringsplaatsen en nieuwe initiatieven te ondersteunen bij het opzetten en continueren van een succesvolle en duurzame werkervaringsplaats.

## Aanleiding

Om meer lager opgeleiden in de provincie Utrecht aan de slag te krijgen en te houden is het nodig om in te zetten op een betere match tussen laagopgeleiden en werkaanbod. Met name in de laagste niveaus van het beroepsonderwijs is er een groep die baat heeft om via alternatieve, meer arbeidsgerichte trajecten toegeleid te worden naar de arbeidsmarkt. Organisaties met leerwerktrajecten zorgen ervoor dat deze groep jongeren niet onnodig aan de kant komt te staan door ze werknemersvaardigheden en een vak te leren. Dit heeft zowel een economisch als een maatschappelijk belang. Er ontstaat immers een beter evenwicht tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt en het leidt tot een daling van uitkeringsafhankelijkheid.

De provincie Utrecht signaleert dat initiatieven om deze groep jongeren op- en toe te leiden naar werk over het algemeen projectmatig van opzet zijn en de weg naar structurele inbedding nog nauwelijks is ingezet. Daarom heeft de provincie Utrecht door Labyrinth Onderzoek & Advies en JongeHonden een onderzoek laten uitvoeren waarom sommige initiatieven werken en anderen niet. En bovenal hoe bestaande en nieuwe initiatieven kunnen werken richting onafhankelijkheid en daardoor minder kwetsbaar kunnen worden ten aanzien van subsidies en giften van anderen. Een duurzame, zelfvoorzienende onderneming is het ideaalbeeld.

Naar aanleiding van het onderzoek zijn een rapport, een praktische handleiding en een businessplan verschenen. Het rapport 'Leerwerkplaatsen voor jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt in de provincie Utrecht' is de basis voor het format businessplan.

## Voor wie?

U wilt een (eigen) leerwerkplaats beginnen. Door het invullen van dit businessplan komt u de belangrijkste onderwerpen tegen die komen kijken bij het opzetten van een eigen leerwerkplaats. Wanneer u het businessplan hebt doorlopen heeft u antwoorden kunnen formuleren voor de belangrijkste mogelijke valkuilen en risico's. Met het ingevulde businessplan bent u klaar om naar bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel of een bank te stappen en uw plan te presenteren.

## Heeft u nog vragen?

Meer informatie vindt u in de *Praktische handleiding leerwerkplaatsen*. Hierin leest u ook aan welke voorwaarden u moet voldoen voor het format businessplan. U kunt het format en de handleiding downloaden via [www.provincie-utrecht.nl/socialeagenda](http://www.provincie-utrecht.nl/socialeagenda).

U kunt ook contact opnemen met de secretaris van de Sociale Agenda van de provincie Utrecht:  
030 258 2441.

# 1. De onderneming

## 1.1 Algemene gegevens onderneming

In dit overzicht geeft u als ondernemer de algemene gegevens van de onderneming aan. Het invullen van het schema spreekt voor zich. Verderop in het businessplan wordt nader ingegaan op een aantal keuzes die gemaakt zijn (bijvoorbeeld met betrekking tot o.a. rechtsvorm). Het is daarom verstandig het invullen van (sommige onderdelen van) dit overzicht tot het laatst bewaren.

<b>Onderneming</b>	
Handelsnaam	
Inschrijvingsnummer KvK	
Rechtsvorm	<input type="checkbox"/> Eenmanszaak <input type="checkbox"/> VOF <input type="checkbox"/> Besloten Vennootschap (BV) <input type="checkbox"/> Stichting <input type="checkbox"/> Anders, namelijk...
Datum inschrijving KvK	
Tarief omzetbelasting	
Frequentie van betalen omzetbelasting	
BTW nummer	
Algemene voorwaarden geregeld?	
Vergunningen	<input type="checkbox"/> Niet vereist <input type="checkbox"/> Wel vereist, (nog) niet verkregen; ... <input type="checkbox"/> Verkregen vergunningen ... ...
Verzekeringen geregeld?	<input type="checkbox"/> Nee <input type="checkbox"/> Ja, namelijk: ... ...

## 1.2 Idee

Dit is de kern van uw ondernemingsplan. Leg kort maar krachtig uit wat u wilt gaan doen en waarom u dit wilt gaan doen. Het is dus eigenlijk het ondernemingsplan in een notendop.

...

## Naam Onderneming

### 1.3 Doelstellingen: Missie en Visie

De specifieke invulling van de primaire en eventuele secundaire doelstellingen variëren per onderneming. Bij het bepalen van doelen, missie en visie is het van belang in gedachte te houden dat een doelstelling aan kracht wint wanneer het de veelzijdigheid van de leerwerkplaats onderstreept. Een veelzijdige doelstelling draagt ook bij aan de mogelijkheden om financiering te vinden en aan te trekken.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 1 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

#### 1.3.1 Missie

Een missie beantwoordt aan de volgende vragen: Wie zijn we, wat zijn onze kernwaarden, hoe willen we met onze klanten en medewerkers omgaan? Daarnaast beantwoordt de missie aan een gewaagd maar haalbaar doel: Wat wilt u bereiken als onderneming? Probeer hierbij ook een reële inschatting te maken van de hoogte van de omzet die u verwacht te gaan halen.

...

#### 1.3.2 Visie

Een visie geeft antwoord op het hoger doel van de onderneming. Waar wilt u over 5 tot 10 jaar staan met de onderneming? Geef hier ook aan wat u gaat doen om ervoor te zorgen dat u succes heeft en hoe u succes behoudt.

...

#### 1.3.3 Primaire en secundaire doelen

Geef hieronder in heel concrete termen aan wat de doelen van de onderneming zijn. Specificeer hierbij in primaire en eventuele secundaire doelen. U kunt hierbij uw missie en visie als hulpbron gebruiken.

...

## 2. De doelgroep

---

### 2.1 Doelgroep(en)

Veel leerwerkplaatsen formuleren de doelgroep in algemene termen als “personen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt.” De precieze afbakening van de doelgroep daarentegen varieert van onderneming tot onderneming en is veelal ingegeven vanuit praktische overwegingen.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 2 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

#### 2.1.1 Beschrijving en afbakening van de doelgroep

Hier beschrijft u de doelgroep die u wilt bedienen; zowel qua type deelnemers als eventuele geografische afbakening. Ook geeft u aan waar de grenzen van de doelgroep liggen. Welke mensen bedient u wel, welke niet en waarom?

Afbakening van de doelgroep is vaak ingegeven door praktische redenen, zoals financierings-mogelijkheden en expertise met de doelgroep. Ook de geografische afbakening van een doelgroep is een belangrijke factor bij het opzetten van een leerwerkplaats.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 2 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

#### 2.1.2 Expertise met (specifieke problematiek) van de doelgroep

Hier beschrijft u de expertise die de onderneming of ondernemer heeft in het werken met de gedefinieerde doelgroep en met de specifieke problematiek die de doelgroep met zich mee brengt. Wanneer de ondernemer of onderneming geen ervaring heeft in het werken met de gedefinieerde doelgroep of met de specifieke problematiek die de doelgroep met zich mee brengt, geef hier dan aan hoe u de benodigde expertise in huis haalt.

Expertise met de specifieke problematiek van een doelgroep is een veelgehoorde motivatie om de doelgroep af te bakenen. De mate van ervaring met de zorgvraag van een doelgroep kan zowel een succes- als faalfactor zijn. Iedere doelgroep kent haar eigen problematiek en daarmee is de zorgvraag voor elke doelgroep anders. Voor afbakening van de doelgroep is het daarom van belang goed na te denken of de benodigde (psychische) zorg geleverd kan worden vanuit de expertise van de leerwerkplaats of eventueel vanuit samenwerking met een andere organisatie.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 2 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

## Naam Onderneming

### 2.1.3 Niveau van de doelgroep

Hier beschrijft u het niveau van de gekozen doelgroep. Wat zijn de capaciteiten van deze doelgroep en waar liggen de grenzen? Welk type werkzaamheden kunnen zij wel succesvol (leren) uitvoeren en welke type werkzaamheden liggen buiten hun mogelijkheden.

Niet elke doelgroep kan op hetzelfde niveau werkzaamheden succesvol uitvoeren. Wanneer het te vervaardigen product of de te leveren dienst al vast staat is het van belang de juiste doelgroep te kiezen. Afbakening van de doelgroep is daarmee afhankelijk van competenties die nodig zijn om de vereiste werkzaamheden aan te leren. Onzorgvuldige afstemming tussen competenties van de doelgroep en het te vervaardigen product of te leveren dienst is daarmee een mogelijke faalfactor van een leerwerkplaats.

*Voor een voorbeeld uit de praktijk, zie hoofdstuk 2 van de Praktische handleiding leerwerkplaatsen.*

...

### 2.1.4 Bereiken van de doelgroep

Hier beschrijft u hoe u de gekozen en afgebakende doelgroep wilt bereiken. Oftewel wat zijn de vindplekken voor deelnemers en hoe gaat u contact met ze leggen om ze bereid te vinden het leerwerktraject binnen uw onderneming te gaan doorlopen?

In de praktijk blijkt het vaak voor te komen dat men moeite heeft met het vinden van voldoende deelnemers. Het is dus van belang aandacht te besteden aan vindplekken voor deelnemers en invulling te geven aan de vraag hoe een leerwerkplaats de beoogde deelnemers kan bereiken.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 2 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

## 3. Vormgeving leerwerkplaats

---

### 3.1 Rechtsvorm

Beschrijf hier voor welke rechtsvorm is gekozen en waarom. Hoe is deze keuze ingegeven en welke implicaties heeft dit voor de leerwerkplaats / onderneming?

Voor de verschillende juridische constructies zijn voor- en nadelen te benoemen. Het is daarom belangrijk goed na te denken over de te kiezen rechtsvorm. In de *Praktische handleiding leerwerkplaatsen* staat onder hoofdstuk 3 wat deze voor- en nadelen (kunnen) zijn.

...

### 3.2 Methode

Een helder beeld over welke methode er in de leerwerkplaats wordt gehanteerd helpt bij het maken van de juiste keuzes voor de inrichting van de leerwerkplaats. De methode is het allesomvattende plan van aanpak als het gaat om het leerproces en de werkervaring die u deelnemers gaat aanbieden.

#### 3.2.1 Leermethode

Beschrijf hier in grote lijnen de leermethode die u wilt gaan inzetten voor het leerwerktraject. Hoe ziet het leerwerktraject er uit? Welke stappen doorlopen de deelnemers? Kiest u voor een traditionele meester-gezel methode, voor de inzet van jobcoaches of leermeesters? Onderbouw uw keuze.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 3 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

#### 3.2.2 Organiseren van werk bij werkgever of werk uit product

Beschrijf hier hoe u het werk gaat organiseren? Kiest u ervoor de deelnemer op te leiden in de eigen werkplaats of plaatst u de deelnemer bij een externe werkgever en begeleidt u de deelnemer daar? Hierbij horen ook onderwerpen als het aanleren van het vak in een beschermde omgeving omdat de doelgroep hier om vraagt. Onderbouw uw keuze.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 3 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

#### 3.2.3 Organiseren van scholing

Beschrijf hier wat u aan scholing gaat doen. Hoe gaat u het organiseren? Onderwerpen waar u aan moet denken zijn; met welke onderwijsinstelling kan ik samenwerken, kunnen zij docenten leveren, wat zijn de eisen vanuit het onderwijs en hoe bouw ik die in het proces / de leerwerkplaats in?

...

## Naam Onderneming

### 3.2.4 Vergoeding of salaris voor de deelnemer?

Beschrijf hier of en hoe u een vergoeding voor de deelnemer organiseert. Krijgt de deelnemer salaris of niet? Behoud de deelnemer een eventuele uitkering of niet? Onderbouw uw keuze.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 3 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

### 3.2.5 Personeel

Wie gaan de werkzaamheden uitvoeren? Welk personeel gaat u werven en welke eisen stelt u aan uw personeel?

Het begeleiden van jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt, niet alleen vakinhoudelijk, maar ook op sociaal gebied vraagt om medewerkers met specifieke kwaliteiten. Maar ook om bedrijfsprocessen die werkbaar zijn ingericht. Er dient een duidelijke balans te zijn tussen onderwijs, begeleiding en arbeid, waarbij onderwijs en begeleiding nooit de ondergeschikte rol mogen (gaan) spelen. Medewerkers van een leerwerkplaats moeten dus beschikken over verschillende vaardigheden om alles in goede banen te leiden. Het team waaruit deze medewerkers bestaat dient opgebouwd te zijn uit zorgvuldig geselecteerde vakkrachten.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 4 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

## 4. Marketingplan

---

### 4.1 De markt

De uitvoer van een marktonderzoek en het zorgvuldig bepalen van het product of de dienst die een onderneming gaat aanbieden, kan veel onverwachte tegenslagen voorkomen. Iedere onderneming heeft baat bij een gedegen marktonderzoek voor de start van de onderneming. Binnen zo'n marktonderzoek is het raadzaam in ieder geval een drietal zaken te onderzoeken: marktontwikkelingen, aansluiting bij de vraag in de markt en de concurrentiepositie van de onderneming.

#### 4.1.1 Markontwikkeling

Geef aan hoe de markt zich ontwikkelt en wat u van de toekomstige ontwikkelingen verwacht. Beschrijf dit op macroniveau en lokaal niveau.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 4 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen. In deze handleiding staat uitgebreid aangegeven waar u aan moet denken, waar de risico's zitten maar ook waar mogelijke kansen voor uw onderneming liggen.*

...

#### 4.1.2 Doelgroepen

Beschrijf hier de doelgroepen waar de onderneming zich op richt (met haar product of dienst). Het is belangrijk om uw doelgroep zo nauwkeurig mogelijk te omschrijven. Wie zijn uw (potentiële) klanten? Waar vindt u de beoogde klanten?

...

#### 4.1.3 Concurrentie

Beschrijf hier wie uw concurrenten zijn? Wat zijn de sterke en zwakke punten van de concurrentie? Hoe gaat u zich onderscheiden?

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 4 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

## Naam Onderneming

### 4.1.4 Aansluiten bij de vraag in de markt

Beschrijf hier in hoeverre u aansluit bij de vraag in de markt? Hoe heeft u hier onderzoek naar gedaan? Hoe waarborgt u dat u blijft aansluiten bij de vraag van de markt (flexibiliteit)?

Voor het succes van een leerwerkplaats is het van cruciaal belang om goed aan te sluiten bij de vraag in de markt. De geschiktheid van het product dat de leerwerkplaats fabriceert of de dienst die zij levert is in grote mate afhankelijk van de bestaande (of toekomstige) vraag. Het is dus van belang de markt nauwgezet in de gaten te houden.

...

## 4.2 Marketingmix

Met de marketingmix geeft u uw onderneming een duidelijk eigen gezicht. De marketingmix maakt uw onderneming herkenbaar voor de buitenwereld. Hieronder worden de verschillende onderdelen van de marketingmix doorlopen.

### 4.2.1 Product of dienst

Welk product of welke dienst gaat uw leerwerkplaats leveren? Product staat voor meer dan alleen een product of dienst. Wat is de toegevoegde waarde voor de klant? Welk (mogelijk) probleem lost het op? Denk ook aan eventuele verpakking, garantievoorwaarden, uitstraling en merk.

...

### 4.2.2 Prijs

De prijs zegt iets over het product dat u levert, maar ook over het deel van de markt waar u zich op richt; met een hoge prijs trekt u een andere doelgroep dan met een stuntsprijs.

De prijs van een product of dienst hangt samen met de concurrentiepositie van de onderneming. Hoewel het te vervaardigen product of de te leveren dienst niet per se goedkoper hoeft te zijn dan die van de concurrentie, is het onverstandig al te veel af te wijken van gangbare prijzen. Ook té duur zijn lijkt onverstandig omdat de producten dan mogelijk niet verkocht (kunnen) worden.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 4 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

...

## Naam Onderneming

### 4.2.3 Plaats en distributie

Maak hier duidelijk waar u uw onderneming vestigt. Gaat u huren of kopen? Start u vanuit huis of kiest u voor een bedrijventercentrum of bedrijfspand? Beschrijf ook hoe uw bedrijfskolom eruit ziet. Hoe verloopt de distributie (van leverancier tot klant)?

De locatiekeuze van de leerwerkplaats draagt bij aan het succes van de onderneming. De keuze om het bedrijf op een specifieke plek te vestigen is afhankelijk van verschillende factoren, waaronder: waar bevindt de doelgroep zich, waar is de afzetmarkt gesitueerd en hoe is de infrastructuur geregeld? Het gaat hierbij vaak om zichtbaarheid in fysieke zin.

...

### 4.2.4 PR, communicatie en marketing

Promotie maken, bekendheid verwerven, kan op allerlei manieren en via verschillende kanalen. Beurzen, nieuwsbrieven of internet zijn mogelijke promotiekanalen. Wanneer gaat u precies wat doen? Kortom: wat zijn uw plannen?

In de praktijk is te zien dat promotie vaak een ondergeschoven kindje is, terwijl dit juist ontzettend belangrijk is voor het succes van een organisatie. Een onderneming heeft een continue aanvoer nodig van nieuwe kandidaten, leerwerkplekken, opdrachten van externen, financieringsbronnen en arbeidsplekken waarnaar deelnemers kunnen uitstromen. Promotie-instrumenten zijn hiervoor ontzettend belangrijk.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 4 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen. Hierin staan de belangrijkste instrumenten om te werken aan uw bekendheid.*

...

## 4.3 Samenwerking

Samenwerking met verschillende partijen is onlosmakelijk verbonden aan leerwerkplaatsen. Zonder samenwerking met onderwijs, werkgevers en, veelal, zorg is geen leerwerkplaats mogelijk. De verschillende netwerken waar leerwerkplaatsen gebruik van (kunnen) maken zijn zeer divers. Er zijn samenwerkingsverbanden met onder andere instellingen voor zorg en welzijn, het bedrijfsleven, woningcorporaties, gemeenten en provincies.

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 4 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen. Hierin staan de verschillende vormen van samenwerking genoemd.*

Beschrijf hier met wie u gaat samenwerken en met welk doel.

....

## Naam Onderneming

### 4.4 SWOT-analyse

Maak hieronder een sterkte-zwakte analyse van uw eigen onderneming. Wat zijn kansen en bedreigingen voor uw eigen onderneming? Welke kansen en bedreigingen doen zich in de markt voor of gaan zich voordoen?

Intern (eigen onderneming)		Extern (de markt)	
Strengths (Sterke punten)	Weaknesses (Zwakke punten)	Opportunities (Kansen)	Threats (Bedreigingen)
<i>Hoe ga ik hiermee om?</i>	<i>Hoe ga ik hiermee om?</i>	<i>Hoe ga ik hiermee om?</i>	<i>Hoe ga ik hiermee om?</i>
...	...	...	...

## 5. Profiel van de ondernemer

---

De (dagelijkse) aansturing van leerwerkplaatsen is van cruciaal belang voor het (succesvolle) verloop van deze organisaties. Niet alleen de medewerkers die de jongeren begeleiden bij vakinhoudelijke en sociale vaardigheden, maar ook de initiatiefnemer die aan het roer staat is belangrijk voor het slagen van een leerwerkplaats.

### 5.1 Persoonlijke motieven en doelstellingen

Hierin beschrijft u waarom u een onderneming wilt beginnen. Motiveer uw keuze voor het ondernemerschap.

...

...

### 5.2 Persoonlijke kwaliteiten

Geef een eerlijk beeld van uw persoonlijke sterktes en zwaktes.

Sterke punten	Zwakke punten
...	...

Sterke punten	Zwakke punten
...	...

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 5 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen. Hierin staan een aantal onderwerpen die u helpen uw eigen profiel te omschrijven.*

## 6. Het Financieel Plan

---

Het verzamelen van voldoende financiering om een leerwerkplaats stevig neer te zetten is wellicht de grootste uitdaging van leerwerkplaatsen. In de praktijk blijkt dat het vinden van structurele financiering en het niet afhankelijk zijn van subsidiestromen de grootste uitdagingen voor leerwerkplaatsen. Hoewel er talloze bronnen van financiering te bedenken zijn, blijkt het voor veel leerwerkplaatsen een constante zoektocht naar het vinden van financiën, waarbij creativiteit (in het vinden hiervan) een belangrijke rol speelt. Het gaat hierbij niet alleen om geld, maar ook om het ter beschikking laten stellen van goederen, andere middelen en kennis.

### 6.1 Financiering startkapitaal

Geef hieronder aan hoe u het benodigde startkapitaal wilt financieren en hoe de opstartfase gefinancierd zal worden. Denk bijvoorbeeld aan uw eigen startkapitaal, financiering vanuit een overkoepelende organisatie en publieke middelen.

...

### 6.2 Alternatieve vormen van financiering

Beschrijf hieronder welke alternatieve vormen van financiering u gebruikt en met welk doeleinde u deze inzet. Het gaat hier voornamelijk om vormen als huisvesting, scholing en bijdragen in natura.

...

### 6.3 Continue financiering

Beschrijf hieronder op welke manier u zorgt voor de benodigde continue financiering van de onderneming.

...

### 6.4 Werken aan onafhankelijkheid

Beschrijf hier hoe u van plan bent zo veel mogelijk los te komen van projectsubsidies en andere onzekere vormen van financiering.

....

*Voor meer informatie over dit onderwerp, zie hoofdstuk 6 van de Praktische handleiding leerwerk-plaatsen.*

*Disclaimer: Labyrinth draagt er zorg voor om de inhoud van dit sjabloon regelmatig bij te werken of toevoegingen hieraan te maken. Desalniettemin is Labyrinth niet aansprakelijk voor onjuistheden of onvolledigheden in de aangeboden inhoud. Labyrinth is op geen enkele wijze aansprakelijk voor schade voortvloeiend uit het gebruik van dit sjabloon. Het is de gebruiker slechts toegestaan om dit sjabloon voor eigen gebruik op te slaan, af te drukken en te kopiëren.*