

Ondernemerschap op basis van vakmanschap



Financieel plan

► **Kopopleiding | Theorie** | editie 2018 | ESS-examen: Financieel plan





Colofon

Auteur

Ilona Scharree

In samenwerking met:



(Eind)redactie

Joyce Dost (eindredactie),
Jan Ferwerda (redactie)

Advies

Michel Kregel | retailexpert
Adviesraad Uitgeverij Sarphati

Beeldredactie

Beeldbalie

Vormgeving en infographics

Carien Franken | bureau visuele
vertalingen

DTP en opmaak

Staalboek

© Uitgeverij Sarphati BV 2018

Horaplantsoen 20 | 6717 LT Ede

Tel.: 0522 235 230

E-mail: info@uitgeverij-sarphati.nl



Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, namelijk elektronisch, mechanisch, door fotokopie, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

Ondanks alle inspanningen is het mogelijk dat niet alle copyrights van de in de uitgave opgenomen illustraties en teksten geregeld zijn. Degene die meent alsnog rechten te kunnen doen gelden, wordt verzocht contact op te nemen met de uitgever.

Kerntaken en werkprocessen	4	
Inleiding	5	
Hoofdstuk 1 Het financiële plan	8	1
Hoofdstuk 2 Belastingrecht en faillissementsrecht	68	2
Hoofdstuk 3 Het ondernemingsplan en de pitch	98	3
Hoofdstuk 4 Financiële administratie	104	4
Hoofdstuk 5 Kostensoorten	166	5
Hoofdstuk 6 Kostenstructuur	204	6
Hoofdstuk 7 Verkoopprijs en resultaat	226	7
Trefwoorden	258	abc

Kerntaken en werkprocessen

In dit boek komen de volgende kerntaken aan de orde:

- B1-K1** Start en/of innoveert een onderneming. 
- B1-K2** Geeft leiding aan een onderneming. 

Werkprocessen bij kerntaak B1-K1






- B1-K1-W1** Bepaalt het (toekomst)beeld van de onderneming. ► *hfdst. 2*
- B1-K1-W2** Maakt een ondernemingsplan. ► *hfdst. 2, 3*
- B1-K1-W3** Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming. ► *hfdst. 1, 2, 4, 5, 6, 7*
- B1-K1-W4** Bereidt de start van de onderneming voor (nieuwe onderneming, overname of innovatie). ► *hfdst. 3*
- B1-K1-W5** Maakt exploitatie- en liquiditeitsbudgetten. ► *hfdst. 4, 5, 6, 7*

Werkprocessen bij kerntaak B1-K2

- B1-K2-W1** Bewaakt, registreert en verantwoordt de financiële situatie. ► *hfdst. 4, 5, 6, 7*

Daarnaast komen in dit boek werkprocesoverstijgende onderwerpen aan de orde.

In dit boek komen de volgende onderwerpen van het Business Model Canvas aan bod:

- | | | |
|---|--|---|
|  Strategische partners |  Waardepropositie |  Klantsegmenten |
|  Kernactiviteiten |  Klantrelaties |  Kostenstructuur |
|  Mensen en middelen |  Kanalen |  Inkomsten |

Inleiding

Als startend ondernemer is het verstandig om je ook te verdiepen in de financiële gegevens van je bedrijf. Het is belangrijk voor jezelf om te bepalen of je winst of verlies maakt en hoe je je bedrijf kunt bijsturen als de kosten uit de hand lopen.

Als ondernemer houd je een administratie bij, beheer je het betalingsgedrag van je klanten, betaal je leveranciers en controleer je de boekhouder en sta je hem te woord.

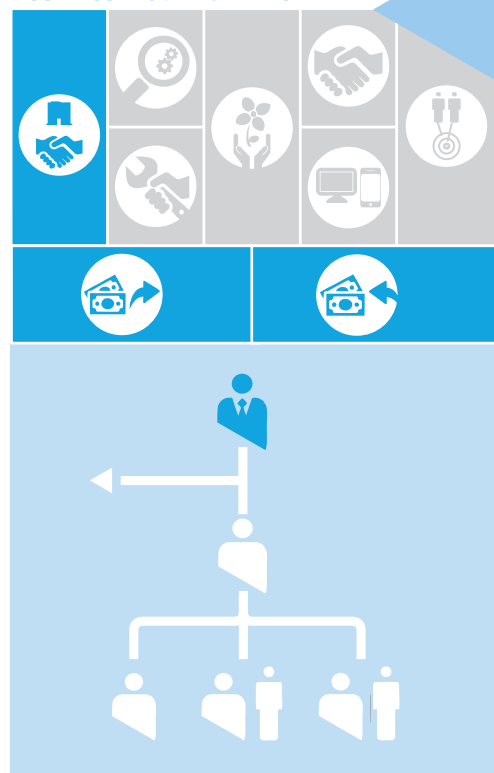
Dit tweede van drie delen voor de specialistenopleiding Vakman-ondernemer bereidt je voor op het financieel plan als onderdeel van je ondernemingsplan en op het financiële beleid van je onderneming.

Hoofdstuk 1, 2 en 3 van dit deel sluiten aan op de e-learning van Qredits:

Ik word EigenBaas. Je maakt kennis met allerlei gereedschappen die je nodig hebt voor je ondernemingsplan.

Met dat complete ondernemingsplan kun je naar een financier stappen, bijvoorbeeld naar Qredits, maar je schrijft een ondernemingsplan in de eerste plaats voor jezelf om te zien of je op de goede weg zit met je onderneming als je eenmaal van start bent gegaan.

BUSINESS MODEL CANVAS



De e-learning Ik word EigenBaas

In dit boek vind je na elke paragraaf van hoofdstuk 1, 2 en 3 een verwijzing naar modules in de e-learning die de bouwstenen vormen voor je ondernemingsplan. Die modules bestaan uit uitleg, opdrachten, filmpjes, testjes, downloads en een kennistoets. Je maakt die modules in de digitale leeromgeving van Ik word EigenBaas. Je maakt er ook je werkboek of dossier aan, waarin je alle stappen zet om tot een geslaagd ondernemingsplan te komen. Tussendoor kun je alle onderdelen van de e-learning downloaden en aanpassen. Als je alle modules in de e-learning hebt gemaakt, kun je je complete ondernemingsplan downloaden.

Er komt zoveel kijken bij een ondernemingsplan dat je soms het overzicht verliest. Daarom maken we in dit boek en in de e-learning gebruik van een handig hulpmiddel waarmee je alle hierboven genoemde onderdelen in een schema zet. Daarmee houd je overzicht. Dit hulpmiddel is het Business Model Canvas (BMC). Op elk moment, en in ieder geval na elk hoofdstuk, kun je het BMC aanpassen als je veranderingen in je plan wilt aanbrengen.

Let op! Per 1 januari 2019 wordt het lage btw-tarief verhoogd van 6% naar 9%. In de berekeningen in dit boek is daar nog geen rekening mee gehouden.





Opdracht

Log in op de digitale leeromgeving van Ik word EigenBaas en open Hoofdstuk 8. Bekijk het filmpje en voer de opdracht uit.

Stel een team samen van minimaal drie en maximaal vijf studenten en bespreek de volgende vragen:

- ▶ Waar gaat dit filmpje over?
- ▶ Hebben jullie weleens nagedacht over overname van een bedrijf?
- ▶ Wat zijn de voordelen van een overname?
- ▶ Wat zijn de nadelen van een overname

Hoofdstuk 1

Het financiële plan

In dit hoofdstuk wordt het financiële plan voor je onderneming behandeld. Dat plan is samen met je commerciële plan uit het eerste deel een belangrijke bouwsteen voor je ondernemingsplan. Voor jezelf is het plan belangrijk, omdat je antwoord krijgt op vragen als: hoe financier je de opstart van je bedrijf? Heb je zelf genoeg geld? Of moet er iemand anders bijspringen? Is dat familie? Een bank? Maar ook om naar mogelijke financiers van je onderneming te stappen heb je een financieel plan nodig. Zij willen namelijk graag weten of je in staat bent om rente en aflossingen van leningen te betalen.

Je financiële plan bestaat uit vijf onderdelen:

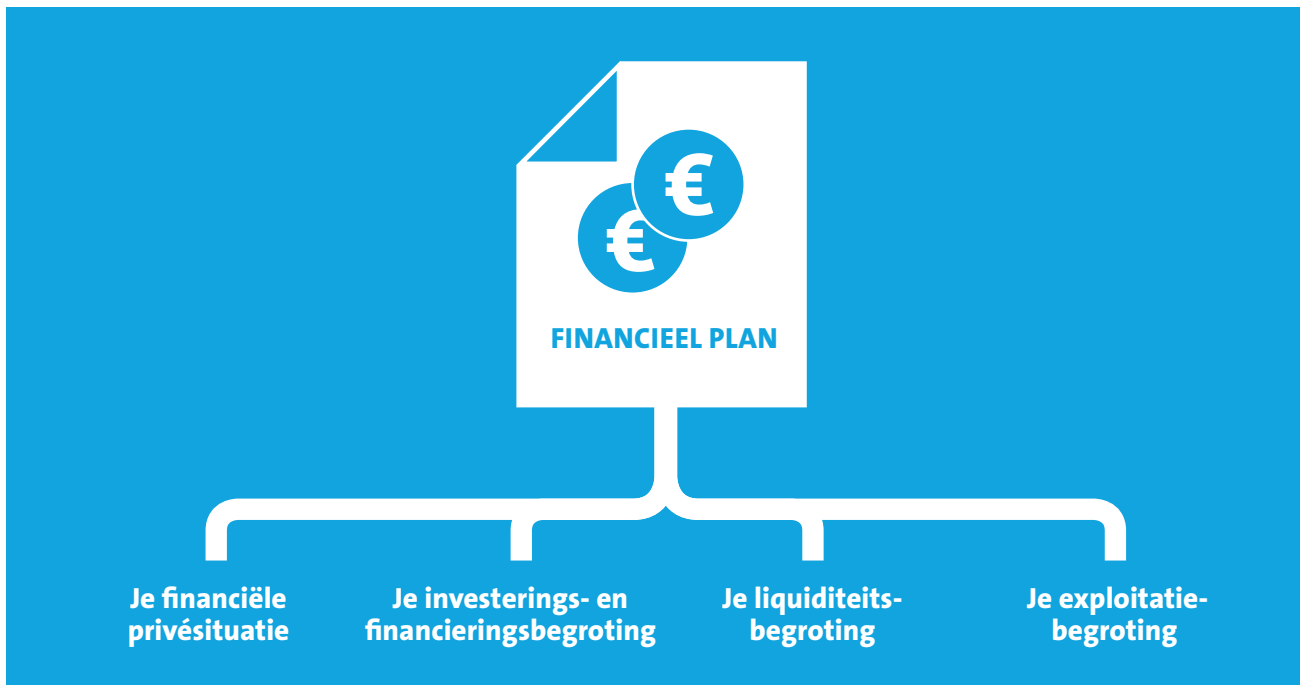
- ▶ De investeringsbegroting, waarin je bepaalt welke middelen je nodig hebt om te starten.
- ▶ De financieringsbegroting, waarin je aangeeft hoe je die investeringen wilt financieren.
- ▶ De exploitatiebegroting, waarin je begroot hoeveel winst of verlies je in het eerste jaar zult maken.
- ▶ De liquiditeitsbegroting, waarin je berekent hoeveel geld je aan het eind van elke maand overhoudt of tekortkomt.
- ▶ Je privé-uitgaven, waarin je aangeeft wat je minimaal wilt verdienen om in je levensonderhoud te voorzien.

Let op: bij dit hoofdstuk maak je de opdrachten van hoofdstuk 8 in de e-learning.

1.1 Het financiële plan en de investeringsbegroting

Het financiële plan is een belangrijke bouwsteen van je ondernemingsplan. Je hebt het nodig voor jezelf en om naar financiers van je onderneming te stappen.

Het financiële plan bestaat uit vijf onderdelen:



Je gaat bepalen wat je nodig hebt aan middelen om je onderneming te starten en hoeveel geld je daarvoor nodig hebt. Dat komt in de investeringsbegroting te staan. Vervolgens bepaal je hoe je aan het geld komt voor je investeringen. Dat zet je in je financieringsbegroting. Je gaat ook berekenen hoeveel producten of diensten je het komend jaar gaat verkopen en hoeveel geld dat oplevert. Dat is je omzet. Die komt in de exploitatiebegroting te staan. Daarin staan ook al je kosten. Met de exploitatierekening bereken je de winst of het verlies voor komend jaar. De liquiditeitsbegroting laat zien hoeveel geld je aan het eind van elke maand op je bankrekening hebt staan en of je voldoende geld hebt om je schulden te betalen.

WAT IS EEN BEGROTING?

Een begroting is een overzicht van alle geplande inkomsten en uitgaven en kosten en opbrengsten over een bepaalde periode, meestal één jaar.

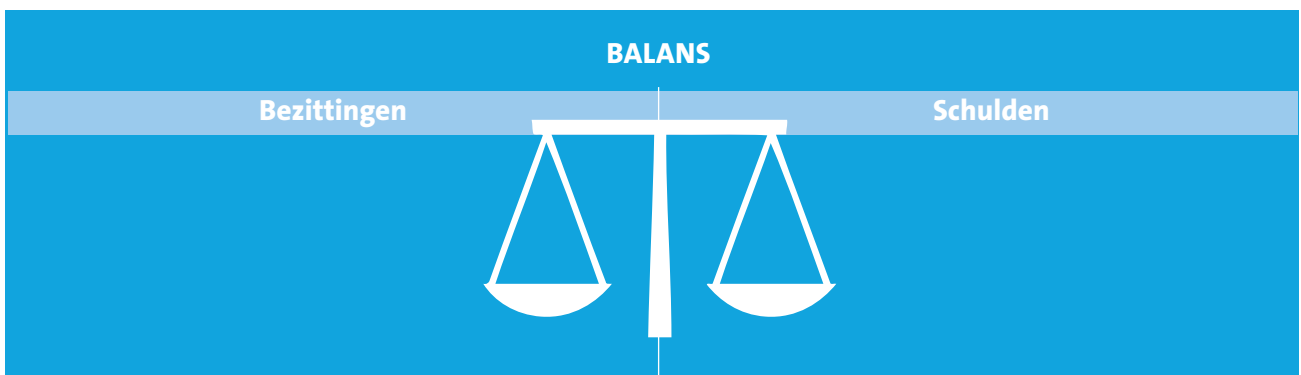
Een begroting bestaat uit verschillende deelbegrotingen. Voorbeelden van deelbegrotingen zijn de financieringsbegroting, de exploitatiebegroting, de investeringsbegroting en de liquiditeitsbegroting. Je kunt een deelbegroting opstellen voor een maand of een kwartaal. In ieder geval stel je één keer per jaar de complete begroting voor het komend jaar op, waarin je je marketingdoelstellingen voor het komend jaar vertaalt in een compleet financieel plaatje.

DE INVESTERINGSBEGROTING

Als je een bedrijf gaat beginnen, zul je een begroting moeten maken van de investeringen die nodig zijn. Ga je ergens een pand kopen? Als je huurt, moet je misschien wel drie maanden vooruitbetalen en een borgsom betalen. Moet je het pand nog verbouwen? Hoe ga je je kantoorruimte inrichten? Moet je nog een computer of laptop kopen, of een kassa? Heb je machines nodig of ander gereedschap? Welke meubelen heb je nodig? Hoeveel kasten? Heb je voorraden nodig? Al deze gegevens zet je in een investeringsbegroting. Deze investeringsbegroting is een onderdeel van het financiële plan. Je investeringen komen straks als activa op de balans en worden ook wel bezittingen genoemd.

WAT IS EEN BALANS?

De investeringsbegroting maakt deel uit van de balans. Een balans is een overzicht van de bezittingen, de schulden en het eigen vermogen van een onderneming op een bepaald moment. De balans bestaat uit twee gedeelten die met elkaar in evenwicht zijn: de activa en de passiva. De betekenis van balans is evenwicht. De activa bestaan uit de bezittingen, zoals geldtegoeden, en door jou gekochte gereedschappen, machines, apparatuur en goederen, waaronder voorraden, grondstoffen of handelswaren. De passiva bestaan uit het eigen vermogen en het vreemd vermogen (leningen). Het zijn de geldmiddelen waarmee de activa gefinancierd zijn.



Wat er op je investeringsbegroting staat, hangt natuurlijk af van het soort bedrijf dat je wilt beginnen. Een bedrijf dat zelf niets maakt of produceert, hoeft niet te investeren in machines en grondstoffen.

Zorg dat je investeringsbegroting zo realistisch mogelijk is. Als je je begroting te hoog inschat, is dat niet prettig, want dan lijkt het alsof je heel veel geld nodig hebt. Maar als je alles te krap berekent, is dat ook niet goed. Dan kom je misschien na de start in de problemen omdat het financieel allemaal tegenvalt.

ONDERDELEN VAN DE INVESTERINGSBEGROTING

VASTE ACTIVA

Immateriële vaste activa

Goodwill

Materiële vaste activa

Grond

Gebouw of pand

Bouwkundige voorzieningen of verbouwing

Transportmiddelen

Machines en inventaris

Computerapparatuur

Financiële vaste activa

Waarborgsommen

VLOTTENDE ACTIVA

Voorraad grondstoffen

Voorraad (handels)goederen

Debiteuren

Liquide middelen

Kas

Bank

Overige vorderingen

Te vorderen btw

Vooruitbetaalde openings- en aanloopkosten

Je investeringen kun je onderverdelen in vaste activa en vlottende activa.

▶ **Vaste activa**

De vaste activa kun je onderverdelen in:

- ▶ **Immateriële vaste activa**
- ▶ **Materiële vaste activa**
- ▶ **Financiële vaste activa**

▶ **Immateriële vaste activa**

Immateriële vaste activa zijn niet-tastbare middelen die voor langere tijd in je bedrijf voorkomen. Je kunt ze niet vastpakken. Voorbeelden van immateriële activa zijn: goodwill, software, vergunningen en licenties.

Goodwill

Bij de overname van een bestaand bedrijf betaalt de nieuwe eigenaar soms goodwill. Goodwill betaal je voor de naamsbekendheid of de vaste klantenkring die de vorige eigenaar heeft opgebouwd. De oude eigenaar rekent daar een bepaald bedrag voor dat hij in de vraagprijs opneemt. De te betalen goodwill hoort daarom thuis op de investeringsbegroting. Het bepalen van de waarde van goodwill is complex en vaak erg willekeurig. Beoordeel altijd met behulp van deskundigen of er goodwill in de onderneming zit.

▶ **Materiële vaste activa**

Materiële vaste activa zijn alle middelen die tastbaar zijn en die voor een lange tijd in je bedrijf voorkomen. Denk bijvoorbeeld aan de grond, het gebouw, de transportmiddelen, machines die je hebt gekocht of verbouwingen die je moet doen aan je pand.

▶ **Financiële vaste activa**

Financiële vaste activa zijn bijvoorbeeld meerjarige leningen die jij als ondernemer hebt uitgeleend aan andere ondernemers, en waarborgsommen.

Waarborgsommen

Als de ondernemer een bedrijfspand gaat huren, eist de verhuurder in het algemeen een waarborgsom voor enkele maanden huur. Bij winkelpanden is dit vaak drie maanden. Deze waarborgsom kan worden gevraagd in de vorm van een vooruitbetaling of in de vorm van een bankgarantie. Een vooruitbetaling of bankgarantie moet je als een afzonderlijke post opnemen in de investeringsbegroting. Je krijgt de waarborgsom weer terug als je het huurcontract hebt opgezegd.

▶ **Vlottende activa**

Vlottende activa zijn middelen die korter dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn, zoals voorraden, debiteuren, liquide middelen en voorfinanciering van de btw en aanloop- en openingskosten van je onderneming.

Vorraden

Er zijn verschillende soorten voorraden. Het kan gaan om zowel de voorraad grondstoffen als de voorraad handelsgoederen.



Vorraden bij productiebedrijven

De voorraad grondstoffen is de voorraad die je nodig hebt om goederen te produceren. Als het gaat om productie, dan zijn het vaak investeringen in en/of voorraden van:

- ▶ Grond- en hulpstoffen die nodig zijn om te produceren; deze moeten alle productiebewerkingen nog ondergaan.
- ▶ Onderhanden werk; dit zijn producten waarvan de productie nog niet gereed is.
- ▶ Gereed product; dit zijn producten die in het magazijn liggen en die direct zonder verdere bewerking aan de klanten kunnen worden afgeleverd.



Vorraden bij handelsbedrijven

De voorraad handelsgoederen bestaat uit de kant-en-klare goederen die verhandeld worden. In een handelsbedrijf komen meestal alleen producten voor die zonder verdere bewerking kunnen worden verkocht.

De investering in voorraden van productiebedrijven en handelsbedrijven wordt vaak uitgedrukt in een aantal dagen, weken of maanden voorraad die nodig is om op tijd te kunnen leveren.

In een dienstverlenend bedrijf hoef je waarschijnlijk niet te investeren in voorraden.



Sommige bedrijven leveren zowel goederen als diensten. Een voorbeeld hiervan zijn horecabedrijven, deze leveren diensten en producten. Een maaltijd is een product. Om die te produceren, worden er voorraden aangehouden. Maar het serveren van de maaltijden is een dienst. Ook de kapper die naast het knippen ook het haar van klanten wast en kleurt en ook shampoo en andere haarproducten verkoopt, houdt een voorraad aan van benodigde producten.

▶ Debiteuren

Debiteuren zijn klanten die nog moeten betalen. Ze kopen op rekening, zoals bij een klusbedrijf dat een rekening stuurt nadat de klus is afgerond. De betaling kan dan nog even op zich laten wachten. De waarde van de post debiteuren is de consumentenprijs die de debiteuren nog aan je moeten betalen. De officiële naam is handelsdebiteuren.

Debiteuren is de enige post van de investeringsbegroting die je inclusief btw moet vermelden.

Als je in een branche gaat starten waar het gebruikelijk is dat klanten op rekening kopen, zul je rekening moeten houden met de periode tussen het sturen van je factuur en het ontvangen van het geld.

▶ **Liquide middelen**

Liquide middelen (kas, bank) zijn het geld dat je nodig hebt voor directe uitgaven. Afhankelijk van het soort bedrijf heb je meer of minder direct beschikbaar geld nodig.

▶ **Overige vorderingen**

Onder overige vorderingen neem je posten op zoals:

- ▶ Te vorderen btw
- ▶ Vooruitbetaalde openings- en aanloopkosten

▶ Te vorderen btw

In de investeringsbegroting zijn, op de debiteuren na, alle bedragen exclusief btw. De btw is voor een ondernemer geen kostenpost, omdat hij de btw op al zijn inkopen terugkrijgt van de Belastingdienst. Maar de btw moet je wel eerst betalen voordat je die terugkrijgt. Daarom neem je de te vorderen btw afzonderlijk in de investeringsbegroting op. Het gaat hierbij om alle btw van de vaste activa, de voorraden en vooruitbetaalde kosten.

▶ Vooruitbetaalde openings- en aanloopkosten

Aanloop- en openingskosten zijn kosten die je maakt voordat je omzet maakt, zoals notariskosten, je inschrijving bij de Kamer van Koophandel, marktonderzoek, advieskosten, visitekaartjes en briefpapier. Soms moeten er al salarissen aan personeel worden betaald voordat er omzet is gemaakt. Deze kosten moet je ook financieren.

PRIVÉ-UITGAVEN

Is je bedrijf een eenmanszaak, dan heb je ook privé-uitgaven. Dit zijn uitgaven die afzonderlijk worden begroot en ook meegefinancierd kunnen worden. Het is

niet ongewoon dat een nieuw bedrijf pas na enige tijd winst gaat maken. Soms wordt in het eerste jaar verlies geleden. Dat verlies moet ook worden gefinancierd, vandaar dat ook dit als een afzonderlijke post kan voorkomen op de investeringsbegroting.

ONVOORZIENE KOSTEN

Iedereen die een investeringsbegroting moet samenstellen weet eigenlijk dat je altijd wel iets vergeet. Om niet meteen met te weinig geld of spullen van start te gaan, is het belangrijk om een post onvoorzien op te nemen. In de regel mag het bedrag dat je daarvoor begroot niet hoger zijn dan 5% van de totale investering, anders heb je waarschijnlijk niet goed genoeg nagedacht over wat je nodig hebt voor het starten van je bedrijf.

tip

Tips bij de investeringsbegroting

- ▶ Onderbouw de bedragen met offertes.
- ▶ Vraag offertes op bij meerdere leveranciers om zo tot een juiste keuze te komen.
- ▶ Houd rekening met onvoorziene kosten.



Maak nu vraag 1 tot en met 3.



Maak nu de module Het financiële plan in de e-learning Hoofdstuk 8.

1.2 Financieringsbegroting

Als je met je bedrijf begint, dan moet je jezelf de vraag stellen: hoe kom ik aan het benodigde geld voor al mijn investeringen? Misschien heb je zelf wat geld of goederen (bijvoorbeeld een laptop of computer, een auto) die je kunt inbrengen. Maar misschien heb je ook de hulp van externe financiers nodig. In dat geval heb je een financieringsbegroting nodig.

De financieringsbegroting hangt samen met de investeringsbegroting. In een financieringsbegroting staat hoe de investeringen gefinancierd kunnen worden. Met andere woorden: hoe kom je aan het geld en wat voor soort lening is het? Is het krediet van een bank of van een gemeente? Zijn er leningen van familie of vrienden, van leveranciers? Wat is het rentepercentage en hoelang is de aflossingstermijn?

Je financieringen worden ook wel passiva genoemd.

FINANCIERINGSBEGROTING

Financiering

EV	Eigen vermogen
VVL	Vreemd vermogen lang
VVK	Vreemd vermogen kort

1

In de financieringsbegroting maak je onderscheid tussen:

- ▶ **Eigen vermogen**
- ▶ **Vreemd vermogen (lang en kort)**

- ▶ **Eigen vermogen**

Het deel van de investeringen dat je zelf inbrengt heet eigen vermogen (EV). Dit kan bijvoorbeeld je spaargeld zijn of bedrijfsmiddelen die al zijn aangeschaft, bijvoorbeeld je auto of laptop. Als je bijvoorbeeld je eigen computer zakelijk gaat gebruiken, kun je de waarde van deze computer opnemen bij het eigen vermogen.

De waarde van deze computer wordt dan op twee plaatsen vermeld. Op de investeringsbegroting als bezitting en in de financieringsbegroting als eigen vermogen. Ook 'achtergestelde' leningen of 'durfkapitaal', bijvoorbeeld van familie of vrienden, tellen mee als je eigen vermogen.

- ▶ **Vreemd vermogen**

Meestal is het eigen vermogen niet genoeg. Je moet dan op zoek naar externe financiering, dit noem je vreemd vermogen (VV). Ondernemers kloppen dan vaak aan bij een bank. Vreemd vermogen is geld dat zakelijke financiers zoals banken en leveranciers aan jou lenen. Maar er zijn meer mogelijkheden voor het aantrekken van vreemd vermogen.

Je kunt onderscheid maken tussen:

- ▶ **Vreemd vermogen lang**
- ▶ **Vreemd vermogen kort**

- ▶ **Vreemd vermogen lang**

Het vreemd vermogen lang is vermogen waar je langer dan een jaar over kunt beschikken, bijvoorbeeld:

- ▶ De hypothecaire lening. Deze is alleen mogelijk als je onroerend goed, zoals een bedrijfspand, voor de onderneming wilt aanschaffen. De bank heeft in het geval je je rente en aflossingen niet meer betaalt, het recht

om je bedrijfspand te verkopen. De hypothecaire lening is meestal een stuk goedkoper omdat er een waardevol onderpand aanwezig is. De looptijd is meestal dertig jaar.

- ▶ De banklening of het bedrijfskrediet is een veelvoorkomende vorm van krediet. De looptijd is meestal twee tot vijf jaar. Er moet regelmatig, bijvoorbeeld iedere maand, worden afgelost.

▶ **Vreemd vermogen kort**

Het vreemd vermogen kort is vermogen waar je korter dan een jaar over kunt beschikken, zoals een leverancierskrediet of een rekening-courantkrediet. Deze worden ook wel vlottende passiva genoemd.

▶ Leverancierskrediet

Als je een leverancier niet bij levering moet betalen, maar afspreekt dat je na een bepaalde tijd de factuur betaalt, dan spreek je van leverancierskrediet of crediteuren. Het bedrag dat je aan je leveranciers moet betalen, is altijd inclusief btw. Als starter kun je hier niet altijd gebruik van maken, omdat de meeste leveranciers hun nieuwe klanten eerst beter willen leren kennen. Leveranciers bieden deze service om de klanten aan zich te binden. In Nederland wordt deze financieringswijze veel gebruikt. Hoe langer de betalingstermijn, hoe langer het geld in een onderneming voor andere zaken beschikbaar is. Toch moet een ondernemer zich er bewust van zijn dat het vaak een dure wijze van financiering is. Leveranciers geven vaak een hoge korting bij contante betaling. Aan de hand van deze korting kun je de kosten van dit krediet berekenen.

▶ Rekening-courantkrediet

Het rekening-courantkrediet is een mogelijkheid om 'rood' te staan. Het heeft veel weg van een doorlopend krediet. Je spreekt met de bank af tot welk bedrag je rood mag staan op je betaalrekening. Dit is de kredietlimiet. Het is vooral bedoeld voor een tijdelijke kredietbehoefte. Het valt onder vreemd vermogen kort omdat zowel de bank als de ondernemer het krediet per dag kan opzeggen. De (hoge) rentekosten worden berekend over het daadwerkelijk gebruikte krediet. Meestal moet je ook een bedrag betalen omdat de bank het krediet ter beschikking stelt.



Voordelen van een rekening-courantkrediet:

- ▶ Veel flexibiliteit.
- ▶ Geld is snel opneembaar, omdat het krediet aan je betaalrekening is gekoppeld.
- ▶ Aflossen gaat 'vanzelf', zodra er weer geld op je rekening wordt gestort.



Nadelen van een rekening-courantkrediet:

- ▶ Je moet voorzichtig zijn met de aanwending van het krediet en ervoor zorgen dat je niet te veel blijft uitgeven.
- ▶ Het heeft een zeer hoge rente en afsluitkosten.

ALTERNATIEVE VORMEN VAN FINANCIERING

Alternatieve vormen van financiering zijn leasing, crowdfunding en microkrediet.

Leasing

Wanneer je niet voldoende vermogen hebt om alle activa te financieren, dan kun je overwegen om machines of transportmiddelen te leasen. Bij leasing investeer je niet zelf, je hoeft die machine of auto dus ook niet te financieren met vreemd vermogen.

Bij lease koopt de leasemaatschappij de auto of de machine, ook wel bedrijfsmiddelen genoemd, voor je. Jij betaalt elke maand een bedrag aan hen. Je kunt hierbij kiezen of de leasemaatschappij zelf het onderhoud doet of dat jij hiervoor verantwoordelijk bent. Aan het einde van het contract is er soms de mogelijkheid om het bedrijfsmiddel over te nemen.

Het voordeel van leasing is dat je direct over het gewenste bedrijfsmiddel kunt beschikken. Het nadeel is dat je voor het leasecontract in totaal vaak veel meer betaalt dan wanneer je het middel zelf aankoopt en financiert met bankkrediet.

Crowdfunding

Crowdfunding is een alternatieve manier om geld in te zamelen. Letterlijk betekent het 'financiering door de menigte'. Bij crowdfunding ga je niet op zoek naar één financier, maar vraag je aan heel veel mensen om mee te financieren. Deze mensen hoeven geen grote geldbedragen te geven. Het doel van crowdfunding is dat je met een heleboel kleine beetjes uiteindelijk genoeg geld inzamelt.

Struisvogelkussen

Studio Banana Things ontwierp een kussen om buitenshuis overal een dutje te doen. Zij gaven het kussen de naam Ostrich Pillow (struisvogelkussen). Met het Ostrich Pillow heb je altijd en overal een draagbaar en comfortabel kussen bij de hand om een dutje te doen. Het ontwerp is op zijn minst opvallend te noemen, want je kunt min of meer letterlijk je 'kop in het zand steken'.

Het ziet er best comfortabel uit, maar wij vragen ons toch af of mensen in je omgeving niet heel raar opkijken als jij jouw struisvogelkussen opzet in een drukke trein, koffiebar of op kantoor. Toch was deze eerste campagne in 2012 zo'n succes dat er meer ontwerpen volgden. Met crowdfunding haalden ze een bedrag op van € 173.217.



Microkrediet: kort of lang vreemd vermogen

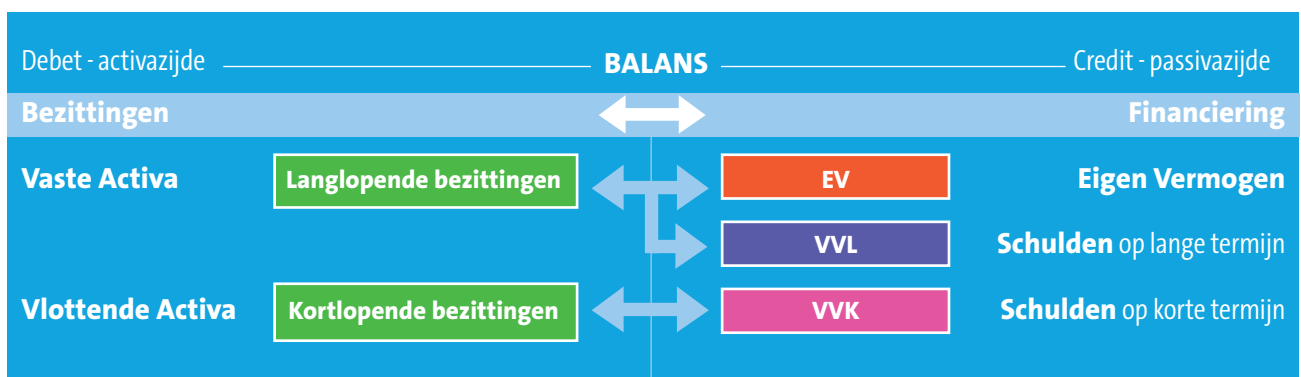
Een microkrediet is een zakelijke lening van maximaal € 50.000 voor startende en bestaande ondernemers in het midden- en kleinbedrijf. De looptijd is één tot tien jaar. Je betaalt elke maand een deel van je lening terug plus rente. Extra aflossen kan boetevrij onder voorwaarden.

tip

Microkrediet wordt in Nederland onder andere verstrekt door Qredits. Qredits helpt mensen die een idee hebben en met dat idee willen gaan ondernemen. Dat kan iedereen zijn. Iemand die al dertig jaar voor een baas werkt, een student zonder werkervaring, iemand die werkeloos thuiszit of een bestaande ondernemer.

DE BALANS

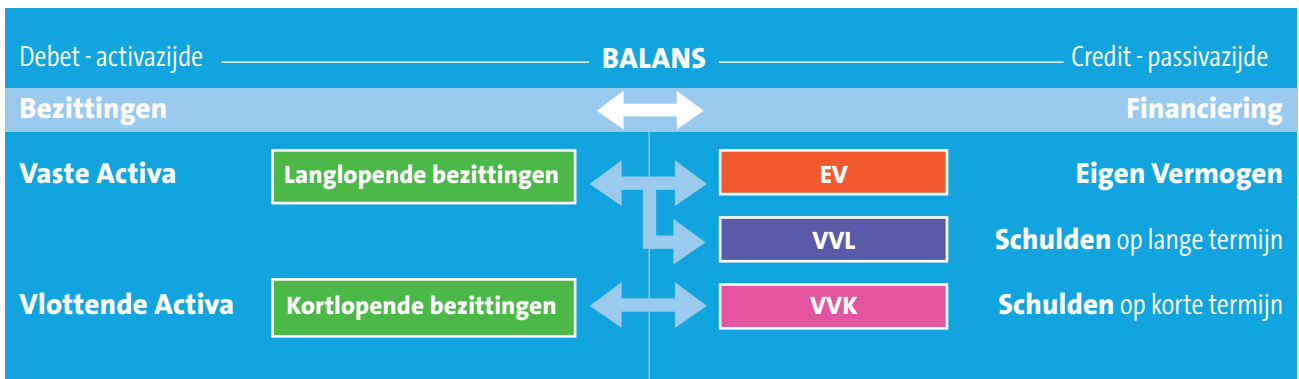
Als je de investeringsbegroting en de financieringsbegroting hebt ingevuld, heb je de begrote openingsbalans van je onderneming opgesteld. Je zult zien dat de som van al je investeringen gelijk is aan de som van al je financieringen. Je investeringen staan aan de linkerkant van de balans. Die wordt ook wel de debetzijde van de balans genoemd. Hier staan al je activa. De financieringen staan aan de rechterzijde van de balans. Die wordt ook wel creditzijde genoemd. Hier staan al je passiva. Alle activa en passiva staan exclusief btw op de balans, behalve de debiteuren en crediteuren.



GOUDEN BALANSREGEL

Bij het opstellen van de financieringsbegroting kun je rekening houden met de gouden balansregel:

Vaste activa worden met eigen vermogen en lang vreemd vermogen gefinancierd en vlottende activa met kort vreemd vermogen.



Investerings- en financieringsbegroting van eenmanszaak Bouwland Klussen. Samen zijn ze de beginbalans van het bedrijf.

Vaste activa (excl. BTW)	In bezit	Investeren	Totaal
Verbouwing	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Inventaris en inrichting	\$ 2.000	\$ 7.500	\$ 9.500
Computer en software	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Transportmiddel	\$ 0	\$ 8.000	\$ 8.000
Goodwill/Franchisefee/Huurgarantie		\$ 5.000	\$ 5.000
Totaal investeringsbedrag	\$ 2.000	\$ 26.400	\$ 28.400

Vlottende activa (excl. BTW)	In bezit	Investeren	Totaal
Startvoorraad	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Promotie-, aanloopkosten		\$ 0	\$ 0
Kas (reserve)		\$ 5.900	\$ 5.900

Eigen inbreng	
Activa in bezit	\$ 2.000
Contante inbreng (bv. spaargeld)	\$ 0
Achtergestelde leningen (familie/vrienden)	\$ 2.400
Totaal eigen vermogen	\$ 4.400

Financiering	
Financiering overig	\$ 0
Financiering kredietverstrekker	\$ 24.000
Totaal vreemd vermogen	\$ 24.000
Totaal	\$ 28.400

Dit is de berekende kredietbehoefte:

Vul een bedrag in om de hoogte van de lening vast te stellen:

Dit is de lening die je wilt aanvragen:

Vul in in hoeveel jaar je de lening wilt terugbetalen: jaren

Vul in na hoeveel maanden je wilt beginnen met aflossen?: maanden

Lening Qredits (indicatie)	
Lening Qredits	\$ 24.000
Voorwaarden	
Rentepercentage ²	9,75%
Looptijd van de lening (in jaren)	4
Eerste maand van aflossing in maand	6
Maandlasten¹	
Aflossingsbedrag per maand	\$ 558,14
Gemiddeld te betalen bedrag per maand	\$ 620,10

¹ Onder voorbehoud van wijzigingen, kijk voor meer informatie op www.qredits.nl
² Specificatie in 'Qredits maandlasten'

Bron: Qredits

Uit de balans blijkt dat Bouwland een totaalbedrag van € 28.400 aan investeringen wil doen. Bouwland brengt zelf € 2.000 aan investeringen in en van zijn familie heeft hij € 2.400 geleend. Dit is een achtergestelde lening, die hij bij zijn eigen vermogen mag rekenen. Zijn kredietbehoefte bedraagt dus € 24.000. Die leent hij van Qredits. De looptijd van de lening van Qredits bedraagt 4 jaar en de rente is 9,75% op jaarbasis.



Maak nu vraag 4 tot en met 9.



Maak nu de module Financieringsbegroting in de e-learning Hoofdstuk 8.

1.3 **Nieuw bedrijf, overname of franchising**

Voor de financiering van je bedrijf maakt het uit of je vanuit het niets start, een bestaand bedrijf overneemt of een franchise aangaat. De bank en andere financiers kijken namelijk naar de risico's die ze lopen bij een financiering, en die zijn vaak kleiner als je een bestaand bedrijf overneemt of een franchise begint. Die bedrijven hebben namelijk al bewezen dat ze winstgevend kunnen zijn.

Bij een nieuw bedrijf moet je zelf bepalen waarin je moet investeren. Bij een franchise en een overname liggen je investeringen vast. Voor alle drie geldt dat je een ondernemingsplan, waaronder een financieel plan, moet opstellen om je financiering rond te krijgen.

FINANCIERING FRANCHISE

Een franchisegever kan direct bijdragen aan benodigde kapitaalinvesteringen, of indirect helpen. Denk daarbij aan hulp bij het opstellen van het benodigde ondernemingsplan of de investeringsbegroting waar een bank om vraagt. Of hulp bij het maken van een duidelijke exploitatiebegroting, die een volledige opbouw van opbrengsten, kosten, afschrijvingen en ondernemersinkomen weergeeft.

De combinatie van een gedegen ondernemingsplan en investeringsbegroting met een goed bekendstaande franchisegever betekent dat de franchisenemer gemakkelijker bankkrediet kan verkrijgen dan wanneer hij 'alleenstaand' ondernemer zou zijn. De franchisegever heeft bovendien vaak een regeling getroffen met een bank voor de financiering van zijn franchisenemers in de vorm van een arrangementsfinanciering. Zo'n arrangement maakt het verkrijgen van krediet voor een franchisenemer gemakkelijker.



Een voorbeeld van een franchiseonderneming is Eye Wish Opticiens.
De Eye Wish-opticien voert oogmetingen uit, geeft advies en verkoopt brillen.



De keten is ontstaan nadat Roel Groeneveld in 1934 een optiekwinkel begon in het centrum van Dordrecht. Na de oorlog bouwde hij zijn bedrijf verder uit tot een keten van opticiens door heel Nederland. De keten groeide vooral door overname van zelfstandige opticiens, die vaak hun oorspronkelijke naam nog lange tijd behielden.

In 2012 is de naam veranderd in Eye Wish Opticiens. De franchiseformule is marktleider in het midden- en hoogste segment van de markt met 194 eigen vestigingen en 64 franchisenemers.

Vereisten aan franchisenemer:

Als franchisenemer ben je een ondernemer met een klein team. Jij draagt er zorg voor dat iedere klant wordt geholpen door een persoonlijk adviseur.

Daarnaast wordt het volgende van een franchisenemer verwacht:

- ▶ Je bent gediplomeerd opticien.
- ▶ Je beschikt over ten minste drie jaar relevante werkervaring.
- ▶ Je hebt goede communicatieve eigenschappen en bent servicegericht.

WAT KOST FRANCHISING?

De kosten zijn per franchiseformule verschillend, maar een aantal vergoedingen moet je bijna altijd betalen: de entree fee, de franchise fee (percentage van de omzet) en een reclamebijdrage. Deze bedragen en percentages verschillen overigens enorm. In de nationale franchisegids kun je van bijna alle franchisegevers de voorwaarden bekijken.

Zo betaal je bij De Hypotheker geen entreegeld, maar bedraagt de franchise fee 30 procent van de omzet plus een bijdrage in marketing. Bij Eye Wish bedraagt de entree fee € 10.000 en de jaarlijkse franchise fee 15% van je omzet. Bovendien heb je eigen vermogen nodig van € 20.000 en bedraagt de totale investering minimaal € 240.000.

FINANCIERING OVERNAME

Bij een overname van een bestaand bedrijf ga je allereerst kritisch kijken naar de overnameprijs die gevraagd wordt. Dit houdt in dat je de waarde van de onderneming moet (laten) bepalen en die moet vergelijken met de overnameprijs. De waarde van de onderneming bepaal je door middel van boekenonderzoek.

Overname familiebedrijf

Bij een familiebedrijf was de overname van het bedrijf door de oudste zoon fiscaal prima geregeld. Door gebruik te maken van een overnameholding kon de zoon alle aandelen van zijn familieleden relatief eenvoudig overnemen. Maar deze overname moest ook financieel geregeld worden. Een haalbaarheidsonderzoek en een gedegen investerings- en financieringsplan dienden ter onderbouwing.

De overname bleek bedrijfseconomisch haalbaar en volgens de adviseur ook goed financieerbaar. Hierbij was echter wel de nodige creativiteit en voorbereiding noodzakelijk. Een complete herfinanciering van de onderneming bood de oplossing. Door gebruik te maken van de overwaarde van gebouwen was de bank bereid het grootste deel te financieren met een lening met een lange looptijd. Voor de oude situatie betekende dit een enorme daling van de aflossingen en een verruiming van de liquiditeitspositie. Een flexibel rekening-courantkrediet maakte de financiering compleet. Door een achtergestelde lening van vader en het omzetten van een rekening-courantverhouding in

een achtergestelde lening werd het aansprakelijk vermogen van de onderneming sterk verbeterd. Dit resulteerde in een positieve houding van de financier en scherpe rentepercentages. Er waren geen extra zekerheden of privéborgstellingen noodzakelijk om deze overname mogelijk te maken. Het plan en de aangeboden onderbouwingen overtuigden de bank van de haalbaarheid van de investeringen (de overname). Bovendien betekenen de lagere aflossingen en scherpe rentepercentages een enorme daling van de lasten voor de overnemende partij. Een mooi voorbeeld van een succesvolle financiering gericht op verdere continuïteit van de onderneming.

Bron: financieel-ondernemen.nl

Er zijn twee manieren om een bedrijf over te nemen:

- ▶ **Activa-passivatransactie**
- ▶ **Aandelentransactie**

- ▶ **Activa-passivatransactie**

Bij een activa-passivatransactie worden vaak (een deel van) de activa en de passiva overgedragen. De onderneming verkoopt dan (een deel) van de bezittingen en schulden. Bijvoorbeeld de machines, voorraden, inventaris, het personeel en zaken als leasecontracten worden overgenomen. De banktegoeden, debiteuren, crediteuren en bankschulden worden meestal niet overgenomen. De verkopende onderneming zorgt dan dat de financiële bezittingen en schulden worden verkocht en afgelost.

- ▶ Hoe waardeer je activa en passiva?

Je moet de over te nemen bezittingen (activa) en schulden (passiva) bij een activa-passivatransactie altijd (laten) taxeren. Als je een bedrijfspand overneemt, staat dat waarschijnlijk tegen de aanschafprijs op de balans. Maar de huidige marktwaarde is veel hoger. In dat geval moet je dus als overnemer meer betalen.

- ▶ **Aandelentransactie**

Bij een aandelentransactie worden de aandelen van de te verkopen onderneming verkocht. In dit geval vindt er een overname plaats van een bv. Het eigen vermogen van een bv bestaat onder andere uit aandelen. Alle bezittingen, schulden, rechten en verplichtingen, contracten met leveranciers, personeel en afnemers, licenties en vergunningen en schulden aan de Belastingdienst gaan over naar de nieuwe eigenaar. Eigenlijk verandert er niets aan de onderneming. Alleen vindt er een wisseling van aandeelhouder plaats. De koper wordt de nieuwe aandeelhouder. De koper moet een bv oprichten om de aandelen over te nemen. Deze bv wordt een holding genoemd.

- ▶ Hoe waardeer je aandelen?

De waarde van de aandelen bepaal je door de waarde van alle bezittingen te verminderen met de waarde van alle schulden. Er zijn hierbij bepaalde rekenmethodes van toepassing die je op internet kunt vinden. Maar net als voor het taxeren van alle activa en passiva kun je het beste een adviseur in de arm nemen.

Het maakt daarbij uit of je een eenmanszaak of een bv overneemt. Een eenmanszaak heeft geen aandelen, dus is een aandelentransactie niet mogelijk en blijft alleen de activa-passivatransactie over. Ook als je niet alle activa wilt overnemen, zoals in onderstaand voorbeeld, ben je aangewezen op een activa-passivatransactie.

Voor- en nadelen activa-passivatransactie en aandelenransactie

- 1** Een activa-passivatransactie in plaats van een aandelenransactie is soms wenselijk omdat de verkoper bepaalde zaken op de balans niet wil of kan overdragen en de koper deze ook niet in eigendom wil krijgen, bijvoorbeeld het bedrijfspand en de bankschulden.
- 2** Een activa-passivatransactie is soms nodig omdat anders de koopprijs te hoog wordt. Bijvoorbeeld wanneer op de balans ook onroerend goed staat. De koper wil dan wel de bedrijfsactiviteiten overnemen, maar niet ook nog eens eigenaar worden van een bedrijfspand, bijvoorbeeld omdat de koper zelf een bedrijfspand heeft.
- 3** Een aandelenransactie is gunstig voor de verkoper. Hij heeft dan geen belaste winst voor de vennootschapsbelasting. Bij een activa-passivatransactie moet de verkoper (voor de vennootschapsbelasting) afrekenen over de goodwill.
- 4** Een activa-passivatransactie is gunstig voor de koper. De goodwill komt dan op zijn balans. Hierover kan hij afschrijven, wat hem een fiscaal voordeel oplevert.
- 5** De verschillende voor- en nadelen tussen de verschillende vormen van overdracht leiden in de praktijk tot een verschillende koopsom. Bij een activa-passivatransactie wordt veelal een hogere prijs bedongen.
- 6** Fiscaal gezien is een aandelenransactie het meest gunstig. Er vindt dan voor de vennootschapsbelasting geen afrekening plaats. Er vloeit geen geld naar de fiscus. Die blijft in kas bij de koper en verkoper. Maar er kunnen doorslaggevende redenen zijn (zie bijvoorbeeld de punten 1 en 2) om toch voor een activa-passivatransactie te kiezen.

Bron: bboenf.nl

WAT IS GOODWILL?

Bij een overname moet vaak goodwill betaald worden door de koper/ondernemer. Die ontstaat als de overnameprijs hoger is dan de (boek)waarde van het bedrijf zoals die uit de balans blijkt. De balanswaarde van het bedrijf moet vaak worden gecorrigeerd. Zo zijn de debiteuren misschien niet zoveel waard, omdat ze misschien niet allemaal zullen betalen. De waarde van het bedrijfspand op de balans is waarschijnlijk veel lager dan de huidige marktwaarde. Je moet dus eerst de bezittingen en schulden op de balans (laten) taxeren, en corrigeren voordat je de goodwill kunt berekenen.

Uitgaande van de balanswaarde van het bedrijf bereken je de goodwill dan als volgt:

formule

Goodwill = overnameprijs – gecorrigeerde bezittingen – gecorrigeerde schulden

Ofwel:

formule

Goodwill = eigen vermogen op de balans + opwaardering activa –
afwaardering activa – afwaardering vreemd vermogen +
opwaardering vreemd vermogen

1

Rekenvoorbeeld

Jeroen verkoopt in 2018 zijn timmerbedrijf.

Op zijn balans staat een bedrijfspand met een boekwaarde van € 100.000. De debiteuren staan op de balans voor € 8.700. Het eigen vermogen van de onderneming bedraagt € 65.000. Volgens de huidige balans is het bedrijf dus € 65.000 waard.

De overnamewaarde van het bedrijfspand bedraagt € 250.000. De debiteuren moeten worden gecorrigeerd. Ze worden geschat op € 8.000 in plaats van € 8.700. Het vreemd vermogen hoeft niet te worden gecorrigeerd.

De balanswaarde van het bedrijf na deze correcties bedraagt:

Eigen vermogen	€ 65.000
Meerwaarde bedrijfspand	€ 150.000 +
Afwaardering debiteuren	€ <u>700</u> –
Balanswaarde na correcties	€ 214.300

De overnameprijs bedraagt € 250.000. De goodwill in dit geval bedraagt dus:
€ 250.000 – 214.300 = € 35.700

WAAROM BETAAL JE GOODWILL?

Er bestaan twee soorten goodwill:

- ▶ **Persoonlijke goodwill**
- ▶ **Ondernemingsgoodwill**

▶ **Persoonlijke goodwill**

Persoonlijke goodwill is de goodwill van de ondernemer zelf. Bijvoorbeeld een zeer bekwame kapper die van elk kapsel iets bijzonders kan maken. Of een betrouwbare elektricien.

▶ **Ondernemingsgoodwill**

Ondernemingsgoodwill ontstaat door bijvoorbeeld een zeer bijzonder recept waardoor een bekend product is ontstaan, een goede organisatie van de onderneming of een zeer speciaal vestigingspunt van de onderneming.

Is de bakkerij met een goede naam in de regio of een uniek recept voor brood meer waard dan een bakkerij zonder onderscheidend product? Dat hoeft niet per se. Alleen als er blijvend extra winst gemaakt wordt door bijvoorbeeld bijzonder brood, is de waarde van het bedrijf hoger door ondernemingsgoodwill.

Bij overname van een bedrijf heeft alleen ondernemingsgoodwill effect op de waarde van het bedrijf. De waarde wordt namelijk hoger door bijvoorbeeld de naam, producten of eventuele octrooien. Bij persoonlijke goodwill is de goodwill gekoppeld aan een persoon en als die na overname niet meer bij dat bedrijf werkt heeft deze goodwill geen waarde meer.

tip

Het bepalen van de waarde van goodwill is complex en vaak erg willekeurig. Beoordeel altijd met behulp van deskundigen of er goodwill in de onderneming zit.

HOE BEPAAL JE DE OVERNAMEPRIJS VOOR EEN BEDRIJF?

In het algemeen worden vuistregels toegepast voor bedrijven in verschillende branches. Zo geldt bijvoorbeeld de vuistregel van vijfmaal de winst. De factor vijf wordt ook wel multiple genoemd.

Een meer algemeen toegepaste vuistregel is: 0,8 tot 1,2 maal de jaaromzet. De multiple is hier dus 0,8 tot 1,2.

Vuistregels voor waardebeoordeling zijn een sterk vereenvoudigde en daarmee onbetrouwbare benadering omdat deze ervan uitgaan dat iedere uitgangssituatie dezelfde is. Maar uitgangssituaties verschillen per bedrijf. De ene onderneming bevindt zich in een groeiemarkt. De andere is in een stagnerende branche actief. De ene onderneming heeft een sterk en solide management. De andere wordt geleid door minder sterk gemotiveerd personeel.

De waarde uitsluitend baseren op multiples is daarom erg gevaarlijk. De toepassing van vuistregels gebeurt hooguit ter ondersteuning van een bedrijfswaardering met een andere waarderingmethode.

GOODWILL BEREKENEN OP BASIS VAN DE OVERWINST

In plaats van de overnameprijs van het bedrijf te berekenen, kun je ook apart de goodwill berekenen. In dat geval ga je uit van de overwinst van het bedrijf. Onder overwinst wordt dan de normale jaarwinst verstaan, verminderd met een reële arbeidsbeloning voor de ondernemer en een rentepercentage over het eigen vermogen.

Sigrid heeft een autospuiterij. Dit jaar heeft zij een winst behaald van € 45.378. Zij heeft dit jaar haar spuiterij volledig verbouwd en aangepast aan de allerstrengste milieu- en branche-eisen. De kosten daarvan bedroegen € 68.067. Zij heeft een deel van deze kosten als buitengewone lasten op de winst- en verliesrekening opgenomen. Als zij haar winst van dit jaar met deze buitengewone last had gecorrigeerd, had zij een winst behaald van € 56.722. Sigrid krijgt een jaarlijkse vergoeding voor haar werkzaamheden van € 36.302. Er zit een eigen vermogen van € 22.689 in de onderneming. Als zij dit bedrag zou beleggen zou zij een resultaat kunnen behalen van 7%. Maar vanwege het ondernemersrisico dat zij op het eigen vermogen loopt rekent zij met een vergoeding van 10%.

De overwinst wordt als volgt berekend:

Winst gecorrigeerd met de buitengewone lasten	€ 56.722
Ondernemersloon	€ 36.302 –
Vergoeding voor geïnvesteerd eigen vermogen $10\% \times € 22.689 =$	€ 2.268 –
Overwinst	€ 18.202

Om de goodwill te berekenen, wordt de overwinst vermenigvuldigd met een factor die sterk kan variëren, bijvoorbeeld 1 tot 6 maal de overwinst, waarbij uitschieters naar 7 of 8 incidenteel voorkomen. Het aanwezig zijn van goodwill en de hoogte van de toe te passen factor is afhankelijk van een aantal zaken. Maar ook hier is het verstandig om een adviseur te om advies te vragen.



Maak nu vraag 10 en 11.



Maak nu de module Nieuw bedrijf, overname of franchising in de e-learning Hoofdstuk 8.

1.4 Exploitatiebegroting

Als je een bedrijf start, wil je straks graag winst maken. Dit doe je door producten en/of diensten te verkopen.

Als je producten en diensten verkoopt (je afzet) krijg je geld binnen. De opbrengsten van je verkopen wordt je omzet genoemd. Om dingen te kunnen verkopen maak je ook kosten, je moet bijvoorbeeld een website onderhouden en je hebt misschien een auto nodig om naar klanten te gaan. Dit kost geld. Deze kosten noem je de bedrijfskosten of zakelijke kosten.

Je exploitatiebegroting is een overzicht van je verwachte omzet en bedrijfskosten in het komende jaar.

Uit je exploitatiebegroting wordt duidelijk of je winst maakt of verlies. Als je meer opbrengsten hebt dan kosten, maak je winst. Als je meer kosten maakt dan opbrengsten, lijdt je verlies.

De exploitatiebegroting is dus eigenlijk een winst-en-verliesrekening waarin de toekomst is meegenomen. De ondernemer geeft hiermee aan wat zijn verwachtingen zijn van zijn opbrengsten en kosten voor het komende jaar.

Je kosten zijn vooraf redelijk in te schatten op basis van de marketingmix. Ook van je omzet moet je een inschatting maken. Natuurlijk is het maar een prognose en het komt misschien niet precies zo uit.

Je omzet inschatten doe je met behulp van de marketingdoelstellingen en verkoopprijs die je in je marketingplan hebt bepaald. Om je verwachte afzet of omzet te behalen moet je inkoopkosten maken. Je moet grondstoffen of handelsgoederen inkopen. Inkoopkosten worden daarom variabele kosten genoemd, ze zijn afhankelijk van de hoeveelheid producten die je wilt verkopen.

Zaken als huisvesting, rentekosten, verzekeringen, verkoopkosten en andere kosten zijn niet afhankelijk van de omzet, maar zijn vooraf goed in te schatten. Misschien maak je in het begin verlies. In dat geval moet je aannemelijk maken dat je bedrijf in de toekomst winstgevend is en daarmee financieel haalbaar.

!

De btw komt niet voor op de exploitatiebegroting. Alle kosten en opbrengsten staan exclusief btw op je exploitatiebegroting.

HOE BEREKEN JE DE OMZET?

Als je producten en diensten verkoopt, spreek je over omzet en afzet. Het aantal producten dat je verkoopt is je afzet. De waarde (in geld) van de verkochte producten en diensten is je omzet. De omzet is dus de hoeveelheid producten die je verkoopt vermenigvuldigd met de prijs waarvoor je de producten hebt verkocht. De omzet die je verwacht te maken noem je de omzetprognose. Bij diensten breng je de hoeveelheid uren in rekening en eventueel het gebruikte materiaal.

formule

Omzet = afzet (hoeveelheid) × verkoopprijs of tarief

Stappenplan voor het maken van je exploitatiebegroting en je nettowinst voor belasting.

BEREKENEN NETTOWINST VOOR BELASTINGEN



Berekenen van de
brutowinst



Berekenen van de
bedrijfskosten



Berekenen van de netto-
winst vóór belastingen

Stap 1: Berekenen van de brutowinst

Bij winst maak je een onderscheid tussen:

- ▶ brutowinst
- ▶ bedrijfsresultaat
- ▶ nettowinst voor belasting

Je brutowinst bepaal je door van je omzet je inkoopkosten af te halen. Je nettowinst voor belastingen bepaal je door van je brutowinst je overige bedrijfskosten af te halen. Als je van de nettowinst voor belastingen de belastingen (inkomstenbelasting bij een eenmanszaak of vennootschapsbelasting bij een bv) afhaalt, houd je de nettowinst na belasting over. Als ondernemer kun je vrij beschikken over je nettowinst na belasting. Je kunt die in je bedrijf laten om er nieuwe investeringen mee te doen of uitkeren aan jezelf.

Je nettowinst na belastingen wordt behandeld in het volgende hoofdstuk.

Je brutowinst bereken je door van je omzet de inkoopwaarde of kostprijs van de omzet af te trekken. Bij een handelsbedrijf zijn dat de inkoopkosten van de producten. Bij een productiebedrijf zijn dat de grondstofkosten, de arbeidsuren en de machine-uren van een product. Bij een dienstverlenend bedrijf heb je die kosten niet.

formule

Brutowinst = omzet – inkoopwaarde van de omzet

Rekenvoorbeeld

Een webshop van kinderspeelgoed heeft over 2018 een omzet inclusief btw behaald van € 181.500. De te betalen btw bedroeg € 31.500. De inkoopwaarde van de omzet bedroeg € 50.000.

Bij omzet wordt altijd de omzet exclusief btw bedoeld. In dit voorbeeld moet dus eerst nog de btw van de omzet inclusief btw afgetrokken worden.

Omzet inclusief btw	€ 181.500
Btw	<u>€ 31.500</u> –
Omzet	€ 150.000
Inkoopwaarde van de omzet	<u>€ 50.000</u> –
Brutowinst	€ 100.000

Inkoopwaarde van de omzet bij een dienstverlenend bedrijf

Bij een dienstverlenend bedrijf is de omzet bijna gelijk aan de brutowinst. Maar toch kun je als dienstverlener kosten hebben die rechtstreeks verband houden met de klus die je hebt gedaan. Denk bijvoorbeeld aan het inhuren van andere bedrijven ('diensten van derden'). Deze worden meestal ook

rechtstreeks van de behaalde omzet afgehaald. Andere voorbeelden zijn provisies die je betaalt aan tussenpersonen of agenten, of het huren van materiaal dat je nodig hebt om een dienst te kunnen verlenen. Dit zijn zogenaamde directe kosten.

Stap 2: Berekenen van de bedrijfskosten

Naast de inkoopkosten zijn er nog andere kosten van je bedrijf. Samen worden je inkoopkosten en andere kosten van je bedrijf ook wel bedrijfskosten of exploitatiekosten genoemd. Welke kosten heb je naast de inkoopkosten?

SOORTEN BEDRIJFSKOSTEN:



Inkoopkosten



Loon- en personeelskosten



Huisvestingskosten



Autokosten



Marketingkosten



Verkoopkosten



Administratieve kosten en Algemene kosten



Interestkosten of rentekosten



Afschrijvingskosten



Kosten van derden



Kosten van belastingen



Kosten van grond



Overige kosten



Voorraadkosten

Je hebt verschillende kostensoorten. Van al deze kosten ga je begroten, ofwel inschatten, hoe hoog deze (in een jaar) zullen zijn.

▶ **Inkoopkosten**

Inkoopkosten zijn bijvoorbeeld de transportkosten of verzendkosten als je goederen inkoop. Ze worden ook wel bestelkosten genoemd. Je mag ze pas als kosten opvoeren als je die goederen verkoopt. Dus worden ze meestal bij de kostprijs van je goederen opgeteld.

▶ **Loon- en personeelskosten**

Dit zijn de loonkosten van je werknemers en het salaris van de directeur in een bv.

▶ **Huisvestingskosten**

Hieronder vallen de huur van je bedrijfspand of een kamer in je woning die voldoet aan de eisen van de belastingdienst. Ook de energiekosten vallen hieronder. Maar soms worden die op een aparte rekening geboekt.

▶ **Autokosten**

Dit zijn de kosten voor je bedrijfsauto. Hieronder vallen de kosten voor benzine en onderhoud en motorrijtuigenbelasting. Als je je privéauto gebruikt voor zakelijke ritten, kun je € 0,19 per kilometer als bedrijfskosten opvoeren. Je moet dan wel een rittenadministratie voeren.

▶ **Marketingkosten**

Dit zijn kosten van advertenties, voor Google AdWords en bijvoorbeeld Facebook. Maar ook voor reclamecampagnes.

▶ **Verkoopkosten**

Dit zijn kosten voor bijvoorbeeld een agent die je inhuurt als verkoopkanaal. Of de transportkosten die je betaalt om goederen naar klanten te vervoeren.

▶ **Administratieve kosten**

Je kunt hierbij bijvoorbeeld denken aan kosten voor een boekhouder of accountant, maar ook aan kantoorkosten zoals papier, telefoon- en internetkosten en bankkosten zoals kosten voor bankpassen en transactiekosten van de bank. Daarnaast heb je nog de overige administratiekosten zoals de inschrijfkosten voor de Kamer van Koophandel en licenties voor software. Deze rekeningen worden allemaal geboekt onder de administratiekosten. Maar de scheiding tussen administratiekosten en algemene kosten is dun.

▶ **Algemene kosten**

Algemene kosten hebben te maken met het beheer van je organisatie. Je kunt hierbij denken aan de schoonmaakkosten van je bedrijfspand, je aansprakelijkheidsverzekering of rechtsbijstandsverzekering voor je bedrijf.

▶ **Interestkosten of rentekosten**

Dit zijn de kosten die je betaalt aan degenen bij wie je geld hebt geleend om je bedrijf te financieren. Dat kan een bank zijn, maar ook bijvoorbeeld familie.

▶ **Afschrijvingskosten**

Afschrijvingskosten zijn de kosten van de waardevermindering van je bedrijfsmiddelen ofwel je vaste activa. Het zijn bedrijfskosten en daarom komen ze voor op de exploitatiebegroting.

Er is verschil tussen kosten en uitgaven bij afschrijvingskosten. De meeste kosten zijn ook uitgaven. Denk bijvoorbeeld aan personeelskosten. Voor afschrijvingskosten geldt dit niet. Dat komt doordat je bij aanschaf van de investering (die onder vaste activa valt) de inkoopfactuur hebt betaald, maar de kosten niet in hetzelfde jaar hebt opgevoerd op je exploitatiebegroting. De gedachte hierachter is dat je de kosten over vijf jaar uitspreidt omdat vaste activa in de regel vijf jaar meegaan. Dus afschrijvingskosten zijn wel kosten, maar geen uitgaven. Want de uitgave heb je al gedaan toen je het product kocht.

▶ **Kosten van derden**

Als zzp'er of klein bedrijf heb je niet altijd alle kennis in huis en ook niet het geld om allerlei specialisten in vaste dienst te nemen. Als je die diensten uitbesteedt, krijg je te maken met kosten van diensten van derden. Het kan gaan om juridisch advies, het uitbesteden van je boekhouding, een ICT-specialist die je helpt met automatisering of een verzekerings- of communicatieadviseur.

▶ **Kosten van belastingen**

Inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting en af te dragen btw zijn belastingen, maar geen kosten. Maar sommige belastingen zijn wel kosten. Dat worden ook wel kostprijsverhogende belastingen genoemd. Voorbeelden zijn:

- ▶ motorrijtuigenbelasting van de bedrijfsauto
- ▶ rioolbelasting
- ▶ precariobelasting (als een uithangbord hebt bevestigd aan de gevel van je bedrijfspand)
- ▶ accijnzen
- ▶ overige gemeentelijke belastingen en heffingen

Deze belastingen en heffingen komen dus wel op de exploitatiebegroting en de winst- en verliesrekening.

▶ **Kosten van grond als vestingplaats**

De waarde van de grond neemt in het algemeen niet af als er een bedrijfspand op staat. Op grond als vestigingsplaats schrijf je niet af, want grond als vestigingsplaats slijt niet.

Je hebt net als bij andere duurzame productiemiddelen wel te maken met rentekosten. Die worden berekend over het geïnvesteerde vermogen dat in de grond zit. Maar in tegenstelling tot andere duurzame productiemiddelen ga je hierbij niet uit van de aanschafwaarde, maar van de vervangingswaarde van

grond. Die kan veranderen en moet worden getaxeerd. In dat geval komen er taxatiekosten bij.

▶ **Overige kosten**

Onder overige kosten vallen alle kosten die niet onder bovengenoemde kosten vallen. Het is een verzamelpost voor verschillende kleine bedragen.

▶ **Vorraadkosten**

Vorraadkosten zijn kosten voor het houden van voorraden in je bedrijf. Hieronder vallen:

- ▶ **Ruimtekosten**
- ▶ **Rentekosten**
- ▶ **Risicokosten**

▶ **Ruimtekosten** zijn kosten voor je magazijn. Als je magazijn bijvoorbeeld deel uitmaakt van je bedrijfspand kun je een deel van de huur van je bedrijfspand tot de ruimtekosten rekenen. Die worden dan in de kostprijs opgenomen.

▶ **Rentekosten** bereken je omdat je geld hebt geïnvesteerd in voorraden terwijl je dat geld ook op de bank had kunnen zetten of in iets anders had kunnen investeren.

▶ **Risicokosten** zijn kosten voor bijvoorbeeld bederf van je voorraden of het uit de mode raken van goederen. Die goederen zijn dan niets meer waard of brengen veel minder op. Je moet je voorraad dan afwaarderen.

Ruimtekosten, rentekosten en risicokosten worden in de kostprijs van je product opgenomen. Het zijn directe kosten.

De indeling van kosten is niet altijd gelijk. Sommigen gebruiken bijvoorbeeld diensten van derden voor de kosten van de accountant, anderen plaatsen die onder administratiekosten of onder algemene kosten. Er is niet één goede manier.

Directe en indirecte kosten

Directe kosten zijn door jou gemaakte kosten die je direct kunt toewijzen aan het product of dienst dat je levert, bijvoorbeeld de inkoopprijs van grondstoffen bij een productiebedrijf of handelsgoederen bij een handelsbedrijf, of het hout voor een opdracht van een timmerman.

Indirecte kosten zijn kosten die door een bedrijf gemaakt worden, maar die niet direct aan een product kunnen worden toegerekend, bijvoorbeeld je huurkosten, je administratiekosten, je afschrijvingskosten of je rentekosten.

Variabele en constante kosten

Variabele kosten zijn kosten die afhankelijk zijn van de omzet. Een hogere omzet brengt hogere variabele kosten met zich mee. Denk aan een handelsbedrijf dat 80 meter van een bepaalde stof wil verkopen. Dan moet het bedrijf ook tenminste 80 meter van die stof inkopen. Voor een productiebedrijf geldt hetzelfde. Als het bedrijf 100 producten wil fabriceren, moet het voor ten minste 100 producten grondstoffen inkopen. Maar wil het twee keer zoveel produceren, dan moet het ook twee keer zoveel grondstoffen inkopen. Constante of vaste kosten zijn kosten die niet afhankelijk zijn van de omzet. Als je niets afzet, verkoopt of produceert, dan veranderen de constante kosten niet. Constante of vaste kosten stijgen en dalen dus niet met de omzet. Bijvoorbeeld je huurkosten of je rentekosten. Als je niets produceert of verkoopt, moet je toch je huur betalen en heb je toch rentekosten.

Stap 3: Berekenen van de nettowinst vóór belastingen

Bepaal op basis van de uitkomsten van stap 1 en 2 je begrote bedrijfsresultaat vóór belastingen. Dat is je nettowinst voor belastingen.

formule

Nettowinst vóór belasting = omzet – inkoopwaarde = brutowinst – overige bedrijfskosten

Je nettowinst vóór belastingen schat je door de brutowinst (stap 1) te verminderen met je bedrijfskosten (stap 2).

Als je een eenmanszaak, een vof of een maatschap hebt, moet je over de nettowinst vóór belastingen aan het eind van het boekjaar inkomstenbelasting betalen. Dat is een privéopname of privéonttrekking.

Wat je overhoudt is de nettowinst na belasting. Dat kun je als privéopname uit je bedrijf halen om van te leven of je kunt het in je bedrijf houden. In het tweede geval reserveer je en wordt je eigen vermogen groter, waardoor je met eigen vermogen een nieuwe investering kunt financieren.

ECONOMISCH RESULTAAT. HOE ZIT HET MET JE PRIVÉ-UITGAVEN?

Grotere bedrijven hebben meestal een rechtspersoon als ondernemingsvorm, bijvoorbeeld een bv. De ondernemer is dan de directeur van het bedrijf en ontvangt een salaris. Het ondernemerssalaris valt in de exploitatiebegroting onder de personeelskosten.

In bedrijven met een natuurlijke persoon, zoals bijvoorbeeld een eenmanszaak, vof of maatschap, wordt het salaris van de ondernemer niet onder de kosten gezet. Hier heet dit 'privéopnames' en die haal je af van de nettowinst. Dus je vindt geen privé-uitgaven als kosten op de exploitatiebegroting of in de winst-

en verliesrekening terug, maar je ziet ze wel terug in je uitgaven en inkomsten op de liquiditeitsbegroting.

De hoogte van je privé-uitgaven bepaal je zelf. Daarbij ga je meestal uit van een reëel minimum maandsalaris. Je moet kunnen leven van wat het bedrijf oplevert. Maar je moet ook weer niet overdrijven, want anders gaat je bedrijf failliet. Het salaris wordt gewaardeerd loon genoemd. Gewaardeerd loon is het bedrag dat je als ondernemer minimaal wil ontvangen voor het werk dat je in de onderneming verricht. Daarnaast moet je aan het eind van het boekjaar inkomstenbelasting betalen. Dat zijn allemaal privéopnames voor je onderneming. Bij Bouwland Klussen staan de privéopnames in het cashflowoverzicht onder totale privéonttrekking.

Daardoor houd je minder over om te investeren in je bedrijf en om af te lossen.

formule

Economisch resultaat = nettowinst na belasting – gewaardeerd loon

!

Privéonttrekkingen zijn uitgaven, maar geen kosten, ze hebben dus geen invloed op de winst. Privéstortingen zijn ontvangsten, maar geen opbrengsten, ze hebben net als privéonttrekkingen geen invloed op de winst.

Wat je overhoudt en in je bedrijf laat zitten, wordt economisch resultaat genoemd. En dat kun je bijvoorbeeld gebruiken voor nieuwe investeringen en om af te lossen.

Exploitatiebegroting en cashflowoverzicht van eenmanszaak Bouwland Klussen

Exploitatiebegroting	
Netto omzet	\$ 300.000
Inkoopwaarde	\$ 135.000
Bruto winst	\$ 165.000
Brutowinstmarge	55%
Personeelskosten	\$ 48.000
Huisvestingskosten	\$ 30.000
Vervoer/ transportkosten	\$ 6.000
Promotiekosten	\$ 6.000
Overige bedrijfskosten	\$ 21.600
Afschrijvingen	\$ 5.800
Totaal Bedrijfskosten	\$ 117.400
Rente Qredits	\$ 3.788
Overige rentelasten	\$ 900
Winst uit onderneming	\$ 42.912
Belastbaar inkomen	\$ 42.912
IB bedrag (te betalen in privé)	\$ 13.045
Privé-onttrekking	\$ 12.240
Mutatie Eigen Vermogen	\$ 17.627

Cash-flow overzicht	
Winst uit onderneming	\$ 42.912
Afschrijvingen	\$ 5.800
Beschikbare kasmiddelen	\$ 48.712
Totale privé-onttrekking	\$ 25.285
Aflossingen	\$ 11.068
Beschikbaar voor investeringen	\$ 12.359

Bron: Qredits

CASHFLOW EN AFLOSSINGSCAPACITEIT

Uit de oprichtingsbalans hierboven blijkt dat Bouwland € 24.000 wil lenen bij Qredits. Het bedrijf moet daarover 9,75% rente betalen. Bouwland gaat in de zesde maand rente betalen en aflossen. De uitgaven voor rente en aflossingen vind je terug in de liquiditeitsbegroting hieronder. De rentekosten over het gehele eerste jaar vind je ook terug op de exploitatiebegroting. Doordat Bouwland aflost, wordt de rente die het moet betalen steeds lager. Maar hoe bepaal je of je kunt aflossen, hoe zit het met je aflossingscapaciteit? Die bepaal je aan de hand van je cashflowoverzicht.

Hoe bereken je nu je cashflow voor een bv?

formule

Cashflow = nettowinst na belasting + afschrijvingen

Een eenmanszaak, een vof of een maatschap heeft ook nog privéopnames, denk aan gewaardeerd loon, inkomstenbelasting en privéstortingen, bijvoorbeeld belastingteruggaves. Daardoor wordt de cashflow anders berekend.

Voor een eenmanszaak, een vof of een maatschap bereken je de cashflow als volgt:

formule

Cashflow = nettowinst + afschrijvingen – privéopnamen + privéstortingen

Uit het cashflowoverzicht hiervoor op de vorige bladzijde blijkt dat Bouwland op basis van de verwachte nettowinst voor belastingen plus afschrijvingen genoeg middelen heeft om inkomstenbelasting te betalen, zichzelf een salaris uit te keren en de aflossingen over het gehele jaar te betalen. Er is bovendien nog geld over om bijvoorbeeld te investeren.

Rekenvoorbeeld

Winst uit onderneming Bouwland	€ 42.912
Afschrijvingen	€ 5.800 +
Privéopname om van te leven	€ 12.240 –
Privéopname inkomstenbelasting	€ 13.045 –
Cashflow	€ 23.427

Om te beoordelen of je voldoende cashflow hebt om een nieuwe investering te doen, moet je van je cashflow ook je eventuele aflossingen van leningen aftrekken, omdat die niet op de exploitatiebegroting voorkomen.

De aflossingen van Bouwland bedragen € 11.068. Er is voldoende cashflow om

de leningen af te lossen, maar is er ook voldoende cashflow om bijvoorbeeld een nieuwe zaagmachine van € 5.000 aan te schaffen?

Cashflow	€ 23.427
Aflossingen	€ 11.068 –
Beschikbaar voor nieuwe investeringen	€ 12.359

Bouwland heeft dus voldoende cashflow om de zaagmachine met eigen vermogen te financieren.



Maak nu vraag 12 tot en met 14.



Maak nu de module Exploitatiebegroting in de e-learning Hoofdstuk 8.

1.5 Liquiditeitsbegroting

Op je liquiditeitsbegroting zie je per maand hoeveel geld je ontvangt en uitgeeft. Het verschil tussen je ontvangsten en je uitgaven heet het saldo van je liquide middelen.

Het saldo van je liquide middelen is positief als je in een maand meer ontvangsten dan uitgaven hebt. In dat geval kun je ervoor kiezen om een investering te doen, bijvoorbeeld een nieuwe computer kopen. Het saldo liquide middelen is negatief als je uitgaven in een bepaalde maand hoger zijn dan je ontvangsten. In dat geval heb je extra financiering nodig, bijvoorbeeld een rekening-courantkrediet waarbij je rood mag staan van de bank.

Je bedrijf wordt liquide genoemd als je op tijd je betalingsverplichtingen kunt voldoen, zoals de betaling van je huur, je aflossingen en je renteverplichtingen. Je financier en jijzelf kunnen aan de liquiditeitsbegroting zien of je aan de rente- en aflossingsverplichtingen kunt voldoen.

Onder ontvangsten verstaan we al het geld dat binnenkomt. Bijvoorbeeld de opbrengsten uit verkoop, maar ook de btw. Daarnaast zijn er uitgaven, al het geld dat het bedrijf uitgaat. De kas en de bankrekening zijn de plaatsen waar de liquide middelen (geld) binnenkomen en uitgaan. Op de balans van je bedrijf staat de post liquide middelen. Daarmee wordt het geld bedoeld dat je direct beschikbaar hebt voor betalingen. Dus het geld dat je in de kas hebt of op je bankrekening hebt staan. De hoeveelheid liquide middelen van een bedrijf is een belangrijke graadmeter voor de (dagelijkse) gang van zaken. Als je verlies maakt, merk je dat vaak het eerste doordat je krap in je liquide middelen komt te zitten.

Liquiditeitsbegroting eenmanszaak Bouwland Klussen

Maand	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Totaal
Opening kas/bank		\$ 393	\$ 14.668	\$ 17.694	\$ 20.720	\$ 23.346	\$ 25.972	\$ 20.031	\$ 17.473	\$ 22.422	\$ 24.004	\$ 25.594	\$ 32.191	
Ontvangsten														
Lening Qredits	\$ 39.893													\$ 39.893
Eigen inbreng in contant	\$ 12.500													\$ 12.500
Overige lening(en)	\$ 15.000													\$ 15.000
Omzet ex. BTW		\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 17.500	\$ 17.500	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 30.000	\$ 35.000	\$ 300.000
BTW		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Totale ontvangsten	\$ 67.393	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 17.500	\$ 17.500	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 30.000	\$ 35.000	\$ 367.393
Uitgaven														
Investering	\$ 39.000													\$ 39.000
Inkoop	\$ 28.000	\$ 0	\$ 11.250	\$ 11.250	\$ 11.250	\$ 11.250	\$ 11.250	\$ 7.875	\$ 7.875	\$ 11.250	\$ 11.250	\$ 11.250	\$ 13.500	\$ 147.250
Personeelskosten		\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 48.000
Huisvestingskosten		\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 30.000
Vervoer/transportkosten		\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 6.000
Promotiekosten		\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 6.000
Overige bedrijfskosten		\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 21.600
BTW inkoop/kosten	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
BTW afdracht		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Rente (excl. Qredits)		\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 900
Aflossing (excl. Qredits)		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 400	\$ 400	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 525	\$ 4.475
Rente Qredits		\$ 329	\$ 329	\$ 329	\$ 329	\$ 329	\$ 329	\$ 321	\$ 314	\$ 306	\$ 298	\$ 291	\$ 283	\$ 3.788
Aflossingen Qredits		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 942	\$ 942	\$ 942	\$ 942	\$ 942	\$ 942	\$ 942	\$ 6.593
Privé onttrekking		\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 1.020	\$ 12.240
Totale uitgaven	\$ 67.000	\$ 10.724	\$ 21.974	\$ 21.974	\$ 22.374	\$ 22.374	\$ 23.441	\$ 20.058	\$ 20.051	\$ 23.418	\$ 23.410	\$ 23.403	\$ 25.645	\$ 325.846
Kas per maand	\$ 393	\$ 14.276	\$ 3.026	\$ 3.026	\$ 2.626	\$ 2.626	\$ -5.941	\$ -2.558	\$ 4.949	\$ 1.582	\$ 1.590	\$ 6.597	\$ 9.355	
Eindsaldo	\$ 391	\$ 14.668	\$ 17.694	\$ 20.720	\$ 23.346	\$ 25.972	\$ 20.031	\$ 17.473	\$ 22.422	\$ 24.004	\$ 25.594	\$ 32.191	\$ 41.548	

Bron: Qredits

TOELICHTING

Het eindsaldo liquide middelen van een maand vormt het beginsaldo van de volgende maand. Saldi kunnen overigens tijdelijk negatief zijn. Dit tekort aan liquide middelen wordt dan meestal opgelost door het aanspreken van het rekening-courantkrediet.

ONTVANGSTEN

Ontvangsten kunnen uit een aantal zaken bestaan, waaronder:

- ▶ De lening die je ontvangt van je financiers.
- ▶ Ontvangsten op factuur: hier vermeld je het bedrag dat je denkt te ontvangen aan de hand van de door jou gestuurde facturen. Je vermeldt hier bedragen exclusief btw! De btw van de facturen vermeld je onder ontvangen btw.
- ▶ Contante ontvangsten: hier worden je contante verkopen exclusief btw vermeld. De ontvangen btw zet je bij ontvangen btw.
- ▶ Ontvangen btw: hier worden de btw-ontvangsten vermeld van de betaalde facturen en contante verkopen. Dit is belasting die je (gedeeltelijk) moet afdragen aan de Belastingdienst.
- ▶ Totale ontvangsten: dit zijn alle bovenstaande zaken bij elkaar opgeteld.



Sommige ontvangsten zijn geen opbrengsten en sommige opbrengsten zijn geen ontvangsten.

Ontvangsten, maar geen opbrengsten

Betalingen van verkoopfacturen door je debiteuren zijn wel ontvangsten, maar geen opbrengsten. De opbrengst heb je namelijk al geboekt toen je de goederen leverde en de factuur opstelde. Een ander voorbeeld is een privéstorting. Dat is een bedrag dat jij privé inbrengt in je onderneming. Voor je onderneming is dit een privéontvangst, maar het is geen opbrengst.

1

Opbrengsten, maar geen ontvangsten

Als je een lening aan een ander bedrijf hebt uitstaan, ontvang je daarvoor rente. Je hebt afgesproken met de geldlener dat hij de rente per kwartaal overmaakt. Jij boekt nu elke maand een renteopbrengst, maar je boekt geen ontvangst. Je boekt de bedragen op nog te ontvangen bedragen. De ontvangst boek je pas als je de betaling van de geldlener ontvangt.

UITGAVEN

Uitgaven komen ook in een aantal posten voor op je exploitatiebegroting. Zoals je huurkosten en je personeelskosten.

Sommige kosten zijn geen uitgaven en sommige uitgaven zijn geen kosten.

Kosten, maar geen uitgaven

Afschrijvingen komen wel voor op de exploitatiebegroting, maar niet op de liquiditeitsbegroting. Het zijn kosten maar géén uitgaven, want de uitgaven heb je al bij de aanschaf gedaan.

Uitgaven, maar geen kosten

Aflossingen en privéopnamen komen niet voor op de exploitatiebegroting (het zijn wel uitgaven maar geen kosten) maar wel op de liquiditeitsbegroting. Aflossingen van leningen zijn wel uitgaven, maar geen kosten. De rente die je betaalt over de lening zijn wel kosten en ook uitgaven. Voor privéopnames geldt hetzelfde als voor aflossingen. Die komen dus ook niet op je exploitatiebegroting te staan en hebben geen invloed op de bepaling van je winst. Privéopnamen zijn uitgaven die jij jezelf hebt gegeven.

UITGAVEN

Uitgaven komen ook in een aantal posten voor:

Crediteurenbetalingen: net als bij de debiteuren splits je hier het bedrag in inkoop en btw.

Btw in kosten of investeringen: hier komt het btw-bedrag dat je in totaal betaalt over alle inkoopfacturen. (Let op: personeelskosten, rentekosten en privéopnamen hebben geen btw.)

Btw-afdracht: dit is het bedrag dat je aan de Belastingdienst moet betalen over een bepaald kwartaal. Dit bedrag wordt berekend door de btw over de facturen van je kosten en investeringen (dus de btw op je inkoopfacturen) van dat kwartaal af te trekken van je btw over de facturen van je opbrengsten (dus de btw op de verkoopfacturen) in dat kwartaal.

Rekenvoorbeeld btw-afdracht

Over het tweede kwartaal van 2018 heeft een zzp'er de volgende bedragen in zijn boekhouding staan:

Ontvangen facturen van leveranciers

Maand	Kosten ex. btw	Btw 21%	Crediteuren
april	€ 952,38	€ 200	€ 1.152,38
mei	€ 904,76	€ 190	€ 1.094,76
juni	€ 1.547,62	€ 325	€ 1.872,62
totaal	€ 3.404,76	€ 715	

Hij heeft de volgende bedragen aan facturen uitgeschreven:

Maand	Omzet ex. btw	Btw 21%	Debiteuren
april	€ 4.000	€ 840	€ 4.840
mei	€ 2.500	€ 525	€ 3.025
juni	€ 5.000	€ 1.050	€ 6.050
totaal	€ 11.500	€ 2.415	

In zijn digitale aangifte btw vermeldt de zzp'er zowel zijn omzet als de btw die daarover is berekend. Vervolgens geeft hij aan hoeveel btw aan inkoop hij dit kwartaal had. Dit staat onder voorbelasting.

Op het eind volgt het bedrag dat hij moet betalen of afdragen aan de Belastingdienst. In dit geval moet hij $€ 2.415 - € 715 = € 1.700$ aan de Belastingdienst afdragen.





Hij moet zorgen dat de aangifte en de betaling uiterlijk op 31 juli bij de Belastingdienst binnen zijn.

Aangifte omzetbelasting

- ✓ Introductie
- ✓ Prestaties binnenland
- ✓ Verleggingsregelingen binnenland
- ✓ Prestaties naar/in het buitenland
- ✓ Prestaties vanuit het buitenland
- ✓ Voorbelasting en kleine ondernemers

Overzicht

Ondertekenen en verzenden
Opslaan en afdrukken

- Help 
- Afdrukken 
- Afsluiten 
- Uitloggen 

OD 400E - 2223FOL3

Overzicht

U hebt de aangifte omzetbelasting nu volledig ingevuld. Hieronder ziet u het totaalbedrag dat u aan btw moet betalen of terugvraagt. Klik op 'Akkoord' om de aangifte te ondertekenen. Wilt u nog rubrieken wijzigen, klik dan op 'Vorige' om terug te gaan naar de rubrieken.

? Totaal te ontvangen € 53
Betalingskenmerk 1234567890

	Bedrag waarover omzetbelasting wordt berekend	Omzetbelasting
Rubriek 1: Prestaties binnenland		
1a. Leveringen/diensten belast met hoog tarief	€ 661	€ 138
1b. Leveringen/diensten belast met laag tarief	€ 800	€ 48
1c. Leveringen/diensten belast met overige tarieven, behalve 0%	€	€
1d. Privégebruik	€	€
1e. Leveringen/diensten belast met 0% of niet bij u belast	€ 450	
Rubriek 2: Verleggingsregelingen binnenland		
2a. Leveringen/diensten waarbij de omzetbelasting naar u is verlegd	€ 238	€ 50
Rubriek 3: Prestaties naar of in het buitenland		
3a. Leveringen naar landen buiten de EU (uitvoer)	€	
3b. Leveringen naar of diensten in landen binnen de EU	€	
3c. Installatie/afstandsverkoop binnen de EU	€	
Rubriek 4: Prestaties vanuit het buitenland aan u verricht		
4a. Leveringen/diensten uit landen buiten de EU	€	€
4b. Leveringen/diensten uit landen binnen de EU	€	€
Rubriek 5: Voorbelasting, kleineondernemersregeling en totaal		
5a. Omzetbelasting (rubrieken 1 t/m 4)		€ 236
5b. Voorbelasting		€ 289
5c. Subtotaal (rubriek 5a min 5b)		€ -53
5d. Vermindering volgens de kleineondernemersregeling		€
		€ -53

< Vorige

Akkoord

Voorbeeld digitaal aangiftebiljet omzetbelasting.

Cashflow

Uit je liquiditeitsbegroting blijkt de hoeveelheid liquide middelen aan het eind van elke maand. Dit noem je ook wel kasstroom of cashflow. In deze betekenis is de cashflow het verschil tussen inkomsten en uitgaven over een bepaalde periode (een maand of een jaar).

Vaak wordt er nog een andere definitie gehanteerd voor cashflow: de nettowinst voor belastingen plus afschrijvingen. Dit wordt ook wel de vrije kasstroom genoemd. Je vindt deze benadering in het voorbeeld van de exploitatiebegroting van Bouwland Klussen.

In de financiële analyse van banken gebruikt men cashflow in deze betekenis. Dit zorgt wel voor verwarring omdat cashflow hier niets te maken heeft met de eigenlijke geldstroom.

Winst is immers het saldo van opbrengsten en kosten en die vallen niet steeds samen met ontvangsten en uitgaven. Een verstuurde verkoopfactuur

wordt in de boeken namelijk al bij de opbrengsten gerekend en draagt dus bij aan de winst. Maar zolang de factuur niet betaald is, draagt het natuurlijk niet bij aan de kasstroom en is het geld simpelweg niet in bezit om uitgaven te doen. Het omgekeerde geldt ook als er gekocht wordt met leverancierskrediet. En afschrijvingen zijn kosten die op de exploitatiebegroting staan, maar waar geen uitgave van geld aan te pas komt.

Hoewel de term cashflow hier dus een ongelukkige keuze is, wordt die tweede definitie toch veel gebruikt. Vooral door banken. In deze betekenis geeft de cashflow immers weer hoeveel geldmiddelen er in een bepaalde periode door een onderneming 'verdiend' werden. Deze middelen kunnen onder meer gebruikt worden voor de financiering van investeringen, de terugbetaling van schulden en privéonttrekkingen.

Bron: Graydon Nederland BV, bewerkt



Maak nu vraag 15 en 16.



Maak nu de module Liquiditeitsbegroting in de e-learning Hoofdstuk 8.

1.6 Break-evenanalyse en financiële ratio's

Hoe weet je nu hoe je er financieel voor staat? Hier kun je financiële ratio's erg goed voor gebruiken. Maar wat zijn dat eigenlijk, en wat kun je er als ondernemer mee?

WAT ZIJN FINANCIËLE RATIO'S?

Om te kunnen kijken hoe een onderneming zich financieel ontwikkelt kijk je niet alleen naar de balans en winst-en-verliesrekening van een onderneming, maar ook naar onderlinge verbanden van de balans en de winst-en-verliesrekening over een langere tijd. Deze onderlinge verbanden worden ook wel ratio's of kengetallen genoemd. Je gebruikt ze om te kijken of een onderneming financieel in een stijgende of in een dalende lijn zit. We leggen hieronder de belangrijkste ratio's uit.

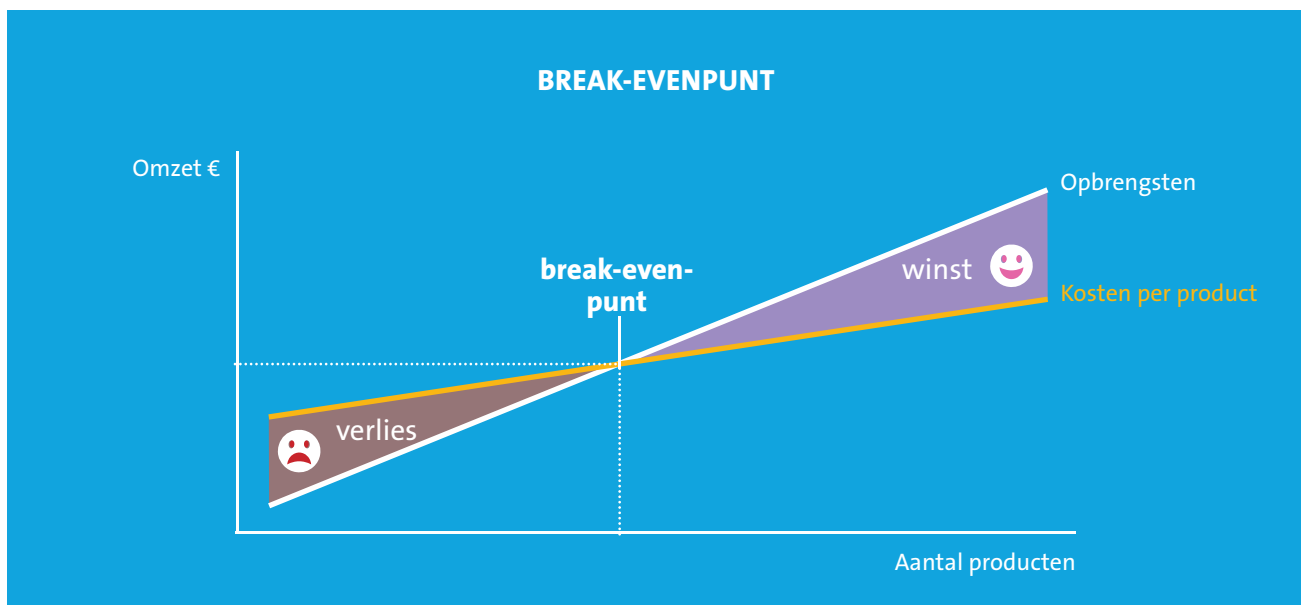
BREAK-EVENOMZET EN BREAK-EVENAFZET

Als ondernemer wil je natuurlijk dat je meer opbrengsten dan kosten hebt. Je wilt graag winst maken. In dat geval moeten je opbrengsten hoger zijn dan je kosten. Hoe weet je dat nu?

Dat doe je met behulp van de break-evenanalyse.

Met een break-evenanalyse bereken je het punt waarop je omzet en je kosten precies gelijk zijn. Dit heet het break-evenpunt: het punt waarop je dus geen winst maakt, maar ook geen verlies.

Vóór het break-evenpunt is er verlies en na het break-evenpunt is er winst. Het break-evenpunt noem je ook wel het kritisch punt of het bedrijfsminimum. Je kunt het berekenen in hoeveelheden en in geld.



Het break-evenpunt uitgedrukt in geld noem je de break-evenomzet (BEO). De BEO is de omzet waarbij je geen winst en geen verlies maakt. De opbrengsten zijn gelijk aan de kosten. Je speelt quitte. Dan weet je dus ook dat, als je omzet hoger uitvalt, je winst gaat maken.

Het break-evenpunt in hoeveelheden noem je de break-evenafzet (BEA). De BEA is de afzet aan producten waarbij je geen winst of verlies maakt.

Het is voor een onderneming belangrijk om de break-evenomzet te berekenen. Op basis van dit getal kun je bijvoorbeeld kunt uitbreiden en wordt het duidelijk vanaf welk moment er winst wordt gemaakt.

De formule om het break-evenpunt of de break-evenafzet te berekenen is:

formule

$$\text{Break-evenpunt (BEP)} = \frac{\text{totale constante kosten}}{\text{prijs per stuk (p)} - \text{variabele kosten per stuk (v)}}$$

$p - v$ = dekkingsbijdrage = bedrag dat per product overblijft om constante kosten of bedrijfskosten te dekken.

formule

$$\text{Break-evenomzet} = \text{break-evenafzet} \times \text{verkoopprijs}$$

Rekenvoorbeeld

Josien is ontwerpster van producten van karton. Zij heeft een nieuw ontwerp gemaakt: een bijzettafel. Ze huurt tijdelijk een pop-upshop voor € 100 per dag. Zij huurt de pop-upshop voor 30 dagen. Zij heeft ook nog iemand in dienst genomen voor die tijd en de loonkosten bedragen € 1.600. De kostprijs van haar bijzettafel bedraagt € 10. Zij verkoopt de bijzettafel voor € 30. Haar break-evenpunt bedraagt:

$$\text{Break-evenpunt} = \frac{\text{€ 3.000} + \text{€ 1.600}}{\text{€ 30} - \text{€ 10}} = 230$$

Het break-evenpunt is 230 stuks. Josien moet dus 230 bijzettafels verkopen voordat ze winst maakt.

De break-evenomzet bedraagt $230 \text{ stuks} \times \text{€ 30} = \text{€ 6.900}$.

BREAK-EVENPUNT VOOR BEDRIJVEN MET MEERDERE PRODUCTEN

Het berekenen van een break-evenpunt (in afzet) wordt lastiger als een onderneming meerdere producten verkoopt. In dat geval is het handiger om het break-evenpunt uit te drukken als een percentage van de omzet of als een bedrag.

Een break-evenpunt als percentage geeft de verhouding aan tussen de vaste kosten en de dekkingsbijdrage. De gebruikte formule is feitelijk niet gewijzigd ten opzichte van die hierboven, maar wordt alleen op een andere manier uitgedrukt:

formule

$$\text{Break-evenpunt als \% (BEP\%)} = \frac{\text{bedrijfskosten}}{\text{omzet} - \text{totale inkoopwaarde van de omzet}} \times 100\%$$

De break-evenomzet bij meerdere producten kan als volgt worden berekend:

$$\text{Break-evenomzet} = \text{break-evenpunt \%} \times \text{verwachte omzet}$$

formule

1

Rekenvoorbeeld

Stel dat Josien niet één soort tafel maakt, maar verschillende soorten.

In dat geval moet haar break-evenpunt anders berekend worden.

Haar vaste kosten veranderen niet. De huur en de loonkosten blijven hetzelfde.

Ze heeft begroot dat haar omzet € 9.000 zal bedragen. De totale productiekosten van alle tafels bedragen € 3.500.

Het break-evenpunt als % bedraagt nu:

$$\text{Break-evenpunt als \% (BEP\%)} = \frac{\text{€ 3.000} + \text{€ 1.600}}{\text{€ 9.000} - \text{€ 3.500}} \times 100\% = 83,64\%$$

De break-evenomzet bedraagt nu $83,84\% \times \text{€ 9.000} = \text{€ 7.527,27}$. Als Josien minder omzet heeft, draait ze verlies, maar als ze meer omzet heeft, maakt ze winst.

VEILIGHEIDSMARGE

De veiligheidsmarge geeft aan hoeveel je omzet of afzet kan dalen voordat je het break-evenpunt, de break-evenafzet of break-evenomzet bereikt.

Je kunt daarbij uitgaan van de afzet of de omzet.

$$\text{Veiligheidsmarge in hoeveelheden} = \text{werkelijke of begrote afzet} - \text{break-evenafzet}$$

formule

$$\text{Veiligheidsmarge in geldbedragen} = \text{werkelijke of begrote omzet} - \text{break-evenomzet}$$

formule

$$\text{Veiligheidsmarge in procenten} = \frac{\text{begrote afzet of} - \text{break-evenafzet}}{\text{begrote omzet} \quad \text{of -omzet}} \times 100\%$$

formule

$$\text{Veiligheidsmarge absoluut} = \text{begrote afzet} - \text{break-evenafzet}$$

formule

Rekenvoorbeeld

De omzet van een onderneming is € 480.000. De break-evenomzet is € 400.000. De veiligheidsmarge is:

$$\text{Veiligheidsmarge in procenten} = \frac{\text{€ 480.000} - \text{€ 400.000}}{\text{€ 480.000}} \times 100\% = 16,7\%$$

$$\text{Veiligheidsmarge absoluut in geldbedragen} = \text{€ 480.000} - \text{€ 400.000} = \text{€ 80.000}$$

Dit betekent dat de omzet van deze onderneming met 16,7% of € 80.000 mag dalen voordat de onderneming in de verlieszone komt.

TAAKSTELLEDE OMZET BEREKENEN

Soms is het makkelijker om in de berekening ook al je eigen privé-uitgaven mee te nemen in de omzet. Dat heet taakstellende omzet. Je taakstellende omzet is de omzet die je ten minste moet halen om de kosten te kunnen dekken en jezelf ook nog een salaris te kunnen betalen. Alles wat daarboven zit, is winst en die kun je gebruiken om nieuwe investeringen voor je bedrijf te doen. Als je je taakstellende omzet niet kunt halen, dan is je bedrijfsidee dus niet levensvatbaar. Je berekent nu een nieuw break-evenpunt behorend bij je taakstellende omzet:

De berekening is als volgt:

formule

$$\text{Break-evenpunt taakstellende omzet} = \frac{\text{bedrijfskosten} + \text{privé-uitgaven}}{\text{prijs per stuk} - \text{variabele kosten per stuk}}$$

De taakstellende omzet die hierbij hoort is gelijk aan het break-evenpunt taakstellende omzet vermenigvuldigd met de verkoopprijs exclusief btw. De formule wordt dan:

formule

$$\text{Taakstellende omzet} = \text{break-evenpunt taakstellende omzet} \times \text{verkoopprijs ex.btw}$$

Je kunt de taakstellende omzet ook berekenen via de break-evenomzet.
De formule wordt dan:

$$\text{Taakstellende omzet} = \frac{\text{constante bedrijfskosten} + \text{gewenste winst}}{\% \text{ brutowinst}}$$

formule

1

Het percentage van de brutowinst bereken je door de verwachte omzet minus de inkoopwaarde van de omzet te delen door de verwachte omzet.

RESULTAATSTIJGING OF RESULTAATDALING?

Er zijn drie mogelijkheden om je resultaat te verbeteren:

- 1 Je kunt je verkoopprijs of je afzet (hoeveelheid) verhogen. In dat geval stijgt je omzet. Bij gelijkblijvende kosten zal in dat geval je winst toenemen.

Rekenvoorbeeld

Marieke heeft een webshop in plastic armbanden in allerlei kleuren en ontwerpen. Zij laat die maken in een fabriek in Hongarije. Zij verkoopt de armbanden voor € 10 per stuk. Haar inkoopprijs bedraagt € 6 per stuk. Ze verkoopt momenteel 30.000 armbanden per jaar. Daarvoor moet ze veel aan promotie doen en ze maakt gebruik van affiliate shops. Haar kosten bedragen € 80.000 per jaar.

afzet in stuks	30.000	40.000
verkoopprijs per stuk	€ 10	€ 10
omzet	€ 10 × 30.000 = € 300.000	€ 10 × 40.000 = € 400.000
inkoopwaarde per stuk	€ 6	€ 6
brutowinst	€ 120.000	€ 160.000
overige kosten	€ 80.000	€ 80.000
nettowinst	€ 40.000	€ 80.000

Stel dat het Marieke lukt om 40.000 armbanden per jaar te verkopen. Haar afzet neemt dan toe met 10.000 stuks. In dat geval neemt haar winst toe met $10.000 \times (\text{€ } 10 - \text{€ } 6) = \text{€ } 40.000$.

Misschien moet ze iets meer promotie maken, waardoor haar overige kosten met € 10.000 toenemen. Maar dan nog heeft ze een resultaatverbetering van € 30.000.

- 2** Marieke kan ook haar verkoopprijs verhogen. Stel dat ze haar prijs verhoogt tot € 12,50. In dat geval neemt haar omzet toe met € 75.000. Ook haar winst neemt toe met € 75.000.

Rekenvoorbeeld

afzet in stuks	30.000	25.000
verkoopprijs per stuk	€ 12,50	€ 12,50
omzet	€ 12,50 × 30.000 = € 375.000	€ 12,50 × 25.000 = € 312.500
inkoopwaarde per stuk	€ 6	€ 6
brutowinst	€ 195.000	€ 162.500
overige kosten	€ 80.000	€ 80.000
nettowinst	€ 115.000	€ 82.500

Misschien neemt de afzet wat af, omdat niet iedereen een hogere prijs wil betalen. Dat is wel het risico dat Marieke loopt. Stel dat de afzet terugloopt tot 25.000 stuks. In dat geval is de nettowinst nog maar € 82.500. Maar dat is wel veel beter dan de uitgangssituatie.

- 3** Marieke kan ook besluiten om de armbanden goedkoper te laten fabriceren. Bijvoorbeeld in China. Of ze kan zorgen dat ze korting van de producent krijgt omdat ze meer bestelt. Stel dat het haar lukt om de inkoopprijs te verlagen tot € 5 per stuk. In dat geval neemt haar winst toe tot € 70.000.

Rekenvoorbeeld

afzet in stuks	30.000
verkoopprijs per stuk	€ 10
omzet	€ 10 × 30.000 = € 300.000
inkoopwaarde per stuk	€ 5
brutowinst	€ 150.000
overige kosten	€ 80.000
nettowinst	€ 70.000

WEL OMZETSTIJGING, MAAR GELIJKBLIJVEND RESULTAAT

Het kan ook voorkomen dat er een stijging is van de omzet, maar dat je resultaat niet toeneemt. Dat kan gebeuren als de inkooprij van je producten hoger wordt of als je overige kosten stijgen.

Rekenvoorbeeld

- 1 Stel dat Marieke erin slaagt om 40.000 armbanden te verkopen. In dat geval is haar winst € 80.000. Maar doordat de grondstoffen voor plastic op de wereldmarkt zijn gestegen, is haar inkooprij verhoogd tot € 7. In dat geval blijft haar winst € 40.000.

afzet in stuks	30.000	40.000
verkooprij per stuk	€ 10	€ 10
omzet	$€ 10 \times 30.000 = € 300.000$	$€ 10 \times 40.000 = € 400.000$
inkoopwaarde per stuk	€ 6	€ 7
brutowinst	€ 120.000	€ 120.000
overige kosten	€ 80.000	€ 80.000
nettowinst	€ 40.000	€ 40.000

- 2 Het kan ook voorkomen dat de overige kosten net zoveel stijgen als de omzetstijging. In dat geval blijft het resultaat ook gelijk. Stel dat de inkooprij van Marieke stijgt tot € 6,50. In dat geval is haar brutowinst € 140.000. Maar haar overige kosten nemen toe tot € 100.000. In dat geval blijft haar nettowinst gelijk aan de uitgangssituatie.

afzet in stuks	30.000	40.000
verkooprij per stuk	€ 10	€ 10
omzet	$€ 10 \times 30.000 = € 300.000$	$€ 10 \times 40.000 = € 400.000$
inkoopwaarde per stuk	€ 6	€ 6,50
brutowinst	€ 120.000	€ 140.000
overige kosten	€ 80.000	€ 100.000
nettowinst	€ 40.000	€ 40.000

DALING VAN JE RESULTAAT

Je resultaat kan dalen door een heleboel omstandigheden.

- 1 Je afzet neemt af door allerlei oorzaken. Bijvoorbeeld door concurrentie.
- 2 Je prijs daalt, omdat je door concurrenten gedwongen wordt om je verkoopprijs aan te passen.
- 3 Je inkoopprijs neemt toe, omdat de grondstoffen duurder worden en je geen alternatief hebt.
- 4 Je overige kosten nemen toe.

En als die zaken tegelijkertijd gebeuren, verkeer je misschien wel in een crisis-situatie en lijdt je verlies.

OMZETDALING EN TOCH GELIJKBLIJVEND RESULTAAT

Het kan ook gebeuren dat je omzet daalt, maar dat de inkoopprijs ook daalt. Daardoor kan het voorkomen dat je resultaat gelijk blijft ondanks je dalende omzet.

Rekenvoorbeeld

Stel dat de afzet van Marieke gelijk blijft, maar haar verkoopprijs daalt tot € 8. Haar omzet daalt dan tot € 240.000. Maar doordat de inkoopprijs daalt tot € 4, blijft het resultaat gelijk.

afzet in stuks	30.000	30.000
verkoopprijs per stuk	€ 10	€ 8
omzet	€ 10 × 30.000 = € 300.000	€ 8 × 30.000 = € 240.000
inkoopwaarde per stuk	€ 6	€ 4
brutowinst	€ 120.000	€ 120.000
overige kosten	€ 80.000	€ 80.000
nettowinst	€ 40.000	€ 40.000

Het aspergeseizoen is aangebroken in april en mei. Door de warme dagen neemt de toevoer van asperges toe en daardoor zakken de prijzen. Ook de consument profiteert daarvan. Hij betaalt minder voor de asperges. Daardoor zakt de omzet van de asperges van bijvoorbeeld de supermarkten, maar doordat de inkoopprijs van de asperges ook afneemt, blijft het resultaat voor de supermarkt gelijk.



FINANCIËLE RATIO'S

De meest gebruikte ratio's zijn:

- ▶ **Liquiditeitsratio's**
- ▶ **Solvabiliteitsratio's**
- ▶ **Rentabiliteitsratio's**

Ze kunnen berekend worden met gegevens uit de balans en de winst-en-verliesrekening.

▶ **Liquiditeitsratio's**

De liquiditeit van je onderneming laat zien in welke mate je onderneming in staat is om aan de direct (op korte termijn) opeisbare verplichtingen te voldoen. Dus in hoeverre je bijvoorbeeld je crediteuren en je huurkosten kunt betalen zonder daarvoor nieuwe financiële bronnen aan te boren.

Het nettowerkkapitaal geeft een indicatie of je bedrijf voldoende liquide is en is op een eenvoudige manier te berekenen. Het is geen ratio (verhoudingsgetal), maar een bedrag.

Nettowerkkapitaal = vlottende activa – vlottende passiva

formule

Je nettowerkkapitaal moet groter zijn dan 0, dan ben je in staat om je kortetermijnschulden (je vlottende passiva) te betalen.

De bekendste ratio is de current ratio, hiermee bereken je in welke mate je in staat bent om je kortlopende schulden te voldoen. Het gaat hier bijvoorbeeld om inkoopfacturen die je moet betalen en je aflossingen van bankleningen in dit boekjaar. De current ratio bereken je als volgt met gegevens van je balans:

Current ratio =
$$\frac{\text{vlottende activa (inclusief liquide middelen)}}{\text{kort vreemd vermogen}}$$

formule

Als de uitkomst van de current ratio tussen de 1,5 en 2 ligt, wil dat zeggen dat er op korte termijn voldoende liquiditeit is om je kortlopende schulden te betalen. Dus bijvoorbeeld je crediteuren en je rente. Als de uitkomst lager is dan 1, kan dat leiden tot liquiditeitsproblemen. Je kunt dat oplossen door je rekening-courantkrediet aan te passen. Maar als deze problemen lang aanhouden, kan het uiteindelijk tot faillissement leiden.

Tot de vlottende activa behoren ook de liquide middelen.

!

Rekenvoorbeeld

Een bv heeft de volgende balans opgesteld:

Balans van bedrijf bv X op 31-12-2017 in € 1.000			
Gebouwen	500	Aandelenkapitaal	300
Inventaris	100	Reserves	170
Vorraden	100	Hypotheek	200
Debiteuren	200	Rekening-courant	80
Liquide middelen	50 +	Crediteuren	200 +
Balanstotaal	950	Balanstotaal	950

Het nettowerkkapitaal is:

$$\text{Nettowerkkapitaal} = \text{vlottende activa} - \text{vlottende passiva} = \\ (100.000 + 200.000 + 50.000) - (80.000 + 200.000) = 70.000$$

De current ratio van deze bv is:

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{voorraden} + \text{debiteuren} + \text{liquide middelen}}{\text{rekening-courant} + \text{crediteuren}} = \frac{100 + 200 + 50}{80 + 200} = 1,25$$

De current ratio is kleiner dan 1,5, dus de liquiditeit is niet zo goed. De ontvangsten (vlottende activa) zijn wel groter dan de uitgaven (kort vreemd vermogen), maar de gewenste waarde is 2. Dus de vlottende activa moeten tweemaal zo groot zijn als de vlottende passiva.

De voorraden zijn van alle vlottende activa het minst liquide. Je moet ze namelijk eerst verkopen en dan kan het nog even duren voor je je geld ontvangt. Daarom wordt de liquiditeitsratio ook wel berekend zonder de voorraden. Dat heet dan de quick ratio.

De quick ratio bereken je als volgt:

formule

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{vlottende activa exclusief de voorraden}}{\text{kort vreemd vermogen}}$$

Rekenvoorbeeld

De quick ratio van bv X bedraagt:

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{debiteuren} + \text{liquide middelen}}{\text{rekening-courant} + \text{crediteuren}} = \frac{200 + 50}{80 + 200} = 0,89$$

De quick ratio moet tenminste 1 bedragen. Ook de quick ratio geeft aan dat de liquiditeit niet zo goed is. Het bedrijf zou kunnen besluiten om de voorraden sneller te verkopen en het rekening-courantkrediet af te bouwen.

► Solvabiliteitsratio's

De solvabiliteit van een onderneming geeft inzicht in de mate waarin je onderneming aan alle betalingsverplichtingen kan voldoen. Dus of je je aflossingen, je crediteuren en je rente kunt betalen. Het laat ook zien hoe afhankelijk je bent van schuldeisers. De solvabiliteitsratio wordt bijvoorbeeld door de bank gebruikt als je een kredietaanvraag doet. De solvabiliteitsratio bereken je als volgt met gegevens uit de balans:

$$\text{Solvabiliteit} = \frac{\text{eigen vermogen (EV)}}{\text{totaal vermogen (TV)}} \times 100\%$$

formule

Deze ratio geeft aan met hoeveel procent eigen vermogen je onderneming is gefinancierd. Om door je financiers financieel gezond te worden gezien moet de uitkomst liggen tussen de 25% en 40%, al is dit wel enigszins afhankelijk van je branche en ondernemingsvorm. Met name in wat moeilijkere tijden, is het echter wel zo fijn als de solvabiliteitsratio niet te laag is. Als je inkomsten tijdelijk wat teruglopen, maar de schuldenlast wel gewoon doorgaat, kun je toch aan je betalingsverplichtingen voldoen.

Rekenvoorbeeld

In het voorbeeld van bv X bedraagt de solvabiliteit:

$$\text{Solvabiliteit} = \frac{\text{aandelenkapitaal} + \text{reserves}}{\text{balanstotaal}} = \frac{\text{€ 300} + \text{€ 170}}{\text{€ 950}} \times 100\% = 49,5\%$$

Bv X is met 49,5% eigen vermogen gefinancierd en dus met 51,5% vreemd vermogen.

Dit is een goede solvabiliteit. Ofwel: het bedrijf is solvabel. Het kan aan al zijn betalingsverplichtingen voldoen.

De solvabiliteit kun je ook op een andere manier berekenen door de verhouding tussen het eigen vermogen en het vreemd vermogen uit te rekenen.

$$\text{Solvabiliteit} = \frac{\text{eigen vermogen (EV)}}{\text{vreemd vermogen (VV)}} \times 100\%$$

formule

Rekenvoorbeeld

In het rekenvoorbeeld bedraagt de solvabiliteit op deze manier uitgerekend:

$$\text{Solvabiliteit} = \frac{\text{aandelenkapitaal} + \text{reserves}}{\text{hypotheek} + \text{rekening-courant} + \text{crediteuren}} = \frac{€ 300 + € 170}{€ 200 + € 80 + € 200} \times 100\% = 98\%$$

Je kunt de solvabiliteit van een bedrijf verbeteren door vreemd vermogen af te lossen en meer eigen vermogen aan te trekken of door meer winst in je bedrijf te reserveren.

► Rentabiliteitsratio's

De rentabiliteit laat het verband zien tussen het financiële resultaat van je onderneming en het geïnvesteerde vermogen. Hierbij gaat het niet alleen om de kosten van het vermogen, maar ook om de opbrengst van het totale vermogen. Die kun je dan uitdrukken in een percentage van het totale vermogen. Dit wordt het rendement of de rentabiliteit van het totaal vermogen (RTV) genoemd. Deze wordt berekend met cijfers uit de winst-en-verliesrekening en de balans en ziet er als volgt uit:

formule

$$\text{Rendement totaal vermogen} = \frac{\text{nettowinst voor belasting} + \text{betaalde rente}}{\text{gemiddelde balanstotaal}^*} \times 100\%$$

*Het gemiddelde balanstotaal is:

formule

$$\text{Gemiddeld balanstotaal} = \frac{\text{balanstotaal begin van het jaar} + \text{balanstotaal eind van het jaar}}{2}$$

Rekenvoorbeeld

Stel nu dat de nettowinst voor belasting van bv X € 86.000 bedraagt en de betaalde rente € 14.000. We nemen voor het gemak aan dat het balanstotaal het gemiddelde is. Het rendement van het totaal vermogen is dan:

$$\text{Rendement totaal vermogen} = \frac{€ 86.000 + € 14.000}{€ 950.000} \times 100\% = 10,5\%$$

Je hebt € 950.000 geïnvesteerd in je bedrijf. Die investering levert een rendement op van 10,5%. Je had ook € 950.000 op de bank kunnen zetten of in een ander project kunnen investeren en dan had je rente of opbrengsten gekregen. Je moet dus altijd kijken of je bedrijf nog voldoende rendeert.

Bij een eenmanszaak moet je van de nettowinst ook nog het gewaardeerd loon afhaken om de rentabiliteit te berekenen.



Maak nu vraag 17 tot en met 19.



Maak nu de module Break-evenanalyse in de e-learning Hoofdstuk 8.



Business Model Canvas. Log in op de e-learning en open Hoofdstuk 8. Werk nu je Business Model Canvas bij.



Maak nu de kennistoets aan het eind van Hoofdstuk 8 in de e-learning. Je kunt pas verder met het volgende hoofdstuk als je de juiste antwoorden hebt gegeven.

1.7 **Samenvatting**

Je financiële plan bestaat uit vijf onderdelen:

- ▶ de investeringsbegroting
- ▶ de financieringsbegroting
- ▶ de exploitatiebegroting
- ▶ de liquiditeitsbegroting
- ▶ je privé-uitgaven

Alles wat je moet kopen om een bedrijf te starten zet je in de investeringsbegroting. In de investeringsbegroting vind je de vaste activa, bijvoorbeeld gebouwen, machines en transportmiddelen, en je vlottende activa, bijvoorbeeld je voorraden en liquide middelen.

Met behulp van de investeringsbegroting kun je een plan gaan maken hoe je alles kunt financieren. Dat zet je in de financieringsbegroting. In de financieringsbegroting vind je terug hoeveel geld je zelf in de onderneming inbrengt, dat is je eigen vermogen (EV), en hoeveel geld je leent, het vreemd vermogen (VV). Het vreemd vermogen is ingedeeld in vreemd vermogen lang (geld dat je langer dan één jaar leent) en vreemd vermogen kort (geld dat je voor maximaal één jaar leent).

Als je bij de bank langsgaat om geld te lenen zal deze je financiële plan willen zien. Maar de bank kijkt naar meer zaken, zoals de persoon van de ondernemer, het ondernemingsplan, zekerheden en het verloop van het gesprek. Het maakt voor de bank uit of je een nieuw bedrijf start, een franchisenemer wordt of een bedrijf overneemt. Een franchise en een bestaand bedrijf hebben zich al bewezen en de bank loopt bij een financiering minder risico. In de exploitatiebegroting komen je begrote opbrengsten of omzet en kosten te

staan. De hoeveelheid producten die je verkoopt noem je afzet. De omzet bestaat uit de hoeveelheid producten (afzet) die je verkoopt vermenigvuldigd met de prijs waarvoor je de producten hebt verkocht. De omzet die je verwacht te maken noem je de omzetprognose.

Als je van je omzet de inkoopwaarde van de goederen afhaalt, dan weet je de brutowinst. Als je van de brutowinst de bedrijfskosten afhaalt dan houd je de nettowinst voor belasting over.

Als ondernemer wil je natuurlijk weten op welk moment je winst gaat maken. Dit kun je doen met behulp van de break-evenanalyse. Je berekent daarbij het punt waarop je omzet en je kosten precies gelijk zijn.

Het verschil tussen de werkelijke omzet en de break-evenomzet noem je de veiligheidsmarge. Je berekent hiermee hoeveel procent de omzet mag dalen zodat je nog net geen verlies maakt.

Je kunt ook werken met een taakstellende omzet. Je berekent dan eerst je kosten en telt daarbij je privéopnames op. Vervolgens bereken je welke omzet (of afzet) je moet behalen.

De exploitatiebegroting is een overzicht van de omzetprognose (hoeveel omzet je verwacht te maken) en de kosten van het bedrijf. Het is een onderdeel van je ondernemingsplan.

Als je een bedrijf gaat starten, moet je ook een liquiditeitsbegroting maken. Dit is een overzicht van de liquide middelen (geld) die je bedrijf binnenkomen en uitgaan. Hiermee heb je inzicht in hoeveel geld je per maand overhoudt of tekortkomt. Als je een tekort hebt, noem je dit de liquiditeitsbehoefte en die kun je aanvullen met bijvoorbeeld een rekening-courantkrediet.

Met behulp van een balansanalyse kun je berekenen of je bedrijf solvabel, liquide en rendabel is. Je onderneming is solvabel als het eigen vermogen 25% tot 40% van het totaal vermogen bedraagt. In dat geval is je onderneming met 75% tot 60% vreemd vermogen gefinancierd.

Je liquiditeit kun je bepalen met de current ratio en de quick ratio. Je bedrijf is liquide als de current ratio groter is dan 1,5 en de quick ratio groter dan 1.

Hoe je bedrijf rendeert kun je aflezen aan de RTV, ofwel de rentabiliteit of het rendement van je totale vermogen. Het totale vermogen is gelijk aan het balans-totaal.



Vragen

- 1 Uit welke onderdelen bestaat een financieel plan?
- 2 Wat is een begroting?
- 3 Wat is een investeringsbegroting?
- 4 Wat is een balans?
- 5 Wim wil een klussenbedrijf starten en heeft de volgende investeringsbegroting gemaakt:

startvoorraden	€ 3.000
inventaris	€ 5.300
kas	€ 300
bestelbusje	€ 15.000
computer	€ 750
software	€ 455
aanloopkosten	€ 1.200
btw in investeringen	€ 5.932
printer	€ 550
waarborgsom huur werkplaats	€ 1.500
verbouwing	€ 2.250
3 maanden levensonderhoud	€ 9.000
totaal	€ 45.237

- a** Maak de investeringsbegroting voor dit bedrijf, waarbij je de volgende onderverdeling maakt:
- 1 vaste activa:
 - a immateriële vaste activa
 - b materiële vaste activa
 - c financiële vaste activa
 - 2 vlottende activa:
 - a voorraden
 - b vorderingen
 - c liquide middelen
 - d overige vorderingen

- b** Wim weet niet of hij een goede inschatting heeft gemaakt van al zijn uitgaven en hij heeft misschien wel iets vergeten op zijn investeringsbegroting. Welke post moet hij opnemen om hier iets aan te doen?
- c** Hoeveel bedraagt deze post op zijn investeringsbegroting? Rond af naar boven.
- 6** Wat is een financieringsbegroting?
- 7** Wim van het startende klussenbedrijf heeft een aantal zaken zelf ingebracht uit zijn privébezittingen. Hij heeft zijn computer, printer en software ingebracht. Zijn familie heeft hem € 2.000 geleend tegen een rente van 4% per jaar. Dit is een achtergestelde lening. Alle overige investeringen moet hij met een banklening financieren. De bank wil financieren op basis van de gouden balansregel.
- a** Wat houdt de gouden balansregel in?
- b** Wat is een achtergestelde lening?
- c** Stel de financieringsbegroting op van Wim, waarbij je de volgorde van het eigen vermogen, het lange vreemde vermogen en het korte vermogen aanhoudt, en de bedragen opneemt.
- d** De investeringsbegroting en de financieringsbegroting vormen samen de balans. De balans moet in evenwicht zijn. Klopt dat bij Wim? Geef de berekening.
- e** Stel de beginbalans van Wims klussenbedrijf op.
- 8** Bahia heeft een onderneming. Ze heeft per 1 januari 2018 de volgende financiële gegevens van haar bedrijf verzameld:
- | | |
|---------------------|-----------|
| crediteuren | € 24.000 |
| debiteuren | € 2.000 |
| bedrijfspan | € 150.000 |
| hypothecaire lening | € 125.000 |
| banktegoed | € 6.000 |
| inventaris | € 16.000 |
| kas | € 1.000 |
| voorraad goederen | € 50.000 |
- a** Hoeveel bedraagt haar eigen vermogen? Kies het juiste antwoord.
- A** € 125.000
- B** € 52.000
- C** € 76.000
- D** Er zijn te weinig gegevens om het eigen vermogen te berekenen.
- b** Hoeveel bedraagt het totale vermogen van Bahia? Kies het juiste antwoord.
- A** € 225.000
- B** € 275.000
- C** € 150.000
- D** € 185.000

- c** Hoeveel bedragen de vlottende activa? Kies het juiste antwoord.
- A** € 24.000
B € 25.000
C € 52.000
D € 59.000
- 9** Een kinderopvangbedrijf wil een nieuwe vestiging openen op een nieuwe locatie. Daarvoor heeft het bedrijf financiering nodig. De grootste uitgave is het pand. Dat kan gekocht worden voor € 350.000. Verder is € 40.000 nodig voor de inventaris, € 35.000 voor voorraden en € 1.000 aan kasgeld. De financiering is als volgt:
 De voorraad wordt voor 90% op rekening gekocht.
 Op het bedrijfspand wordt voor 75% een hypothecaire lening afgesloten.
 Aan eigen vermogen wordt € 130.000 ingebracht.
 De rest wordt gefinancierd met rekening-courantkrediet.
- a** Hoeveel rekening-courantkrediet is nodig?
b Stel de begrote balans op.
c Een jaar na de opening moet de inventaris uitgebreid worden. De kosten hiervoor bedragen € 10.000 exclusief btw. Het kinderdagverblijf wil dit uit eigen middelen financieren.
 De balans ziet er voor de uitbreiding als volgt uit:

Activa		Passiva	
bedrijfspand	€ 350.000	eigen vermogen	€ 144.000
inventaris	€ 40.000	hyp. lening	€ 262.500
voorraden	€ 35.000	crediteuren	€ 31.500
kas	€ 15.000	rek.-courant	€ 2.000
totaal	€ 440.000		€ 440.000

- Hoeveel bedraagt de inventaris na uitbreiding? Kies het juiste antwoord.
- A** € 50.000
B € 30.000
C € 15.000
D € 10.000
- d** Hoeveel bedraagt het eigen vermogen na de uitbreiding van de inventaris? Kies het juiste antwoord.
- A** € 154.000
B € 134.000
C € 124.000
D € 144.000
- e** Hoeveel bedraagt de kas na uitbreiding van de inventaris? Kies het juiste antwoord.
- A** € 15.000
B € 10.000
C € 5.000
D € 1.000

- 10 a** Welke vormen van overname ken je?
b Bij welke vorm van een overname moet je het bedrijf altijd laten taxeren?
- 11 a** Wanneer ontstaat goodwill?
b Welke twee soorten goodwill zijn er?
c Wat is het verschil tussen beide soorten goodwill?
- 12 a** Wat is een exploitatiebegroting?
b Wim heeft een exploitatiebegroting opgesteld voor het eerste jaar van zijn klussenbedrijf, dat op 1 januari 2019 van start moet gaan. Hij heeft een lening bij zijn familie die 5 jaar looptijd heeft en 4% rente kost over het resterende bedrag. Hij lost per halfjaar af en betaalt dan ook de rente. Voor de leningen bij de bank van € 41.482 met een looptijd van 5 jaar betaalt Wim 6% rente. De lening van de bank wordt aan het einde van het jaar afgelost en dan wordt ook de rente betaald.

omzet	€ 90.900
inkoopwaarde	€ 0
brutowinst	€ 90.900
huurkosten	€ 6.000
vervoer/transportkosten	€ 9.000
promotiekosten	€ 1.400
overige bedrijfskosten	€ 6.600
afschrijvingen	€ 4.500
totaal bedrijfskosten	€ 27.500
rente leningen bank $6\% \times € 41.482$	€ 2.489
rente lening familie* $4\% \times € 2.000 + 4\% \times € 1.800$	€ 152
nettowinst uit onderneming	€ 60.759

*Aflossing na een halfjaar: € 200

Bereken de cashflow van het bedrijf zoals een bank dat doet.

- c** Hoeveel moet Wim jaarlijks aflossen op zijn leningen?
d Wim moet ongeveer 40% inkomstenbelasting betalen en hij wil voor zijn levensonderhoud € 36.000 als privéopname opnemen. Hoeveel bedraagt zijn inkomstenbelasting?
e Is Wim in staat om de leningen af te lossen nadat hij inkomstenbelasting heeft betaald en als hij € 36.000 voor levensonderhoud uit zijn bedrijf zal halen?

- 13** De gebroeders Graat hebben een vissersbedrijf. Zij verkopen alleen aan visverkopers. Van het bedrijf is over 2018 het volgende bekend:
- | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|
| omzet | € 1.500.000 per jaar |
| brutowinst | 45% van de omzet |
| afschrijvingskosten van hun boot | € 7.600 per maand |
| overige kosten voor hun boot | € 2.300 per maand |
| personeelskosten | € 20.000 per maand |
| verkoopkosten | 7% × omzet |
| interestkosten | 6% lening per 1 januari € 620.000 |
| overige exploitatiekosten | € 35.000 |
- a** Hoeveel bedraagt de brutowinst?
b Hoeveel bedraagt de inkoopwaarde van de omzet?
c Hoeveel bedragen de overige exploitatiekosten over 2018?
d Hoeveel bedraagt het bedrijfsresultaat?
e Hoeveel bedraagt de nettowinst?
- 14** Een zzp'er die een eenmanszaak heeft, heeft de volgende gegevens verzameld:
 Zijn brutowinst bedraagt € 145.000. Zijn afschrijvingskosten bedragen € 1.400 per maand.
 Zijn overige exploitatiekosten bedragen € 34.500.
 Zijn gewaardeerd loon bedraagt € 65.000.
- a** Hoeveel bedraagt zijn nettowinst? Geef de berekening.
b Hoeveel bedraagt zijn economisch resultaat?
c Moet hij inkomstenbelasting betalen over de nettowinst of over het economisch resultaat? Motiveer je antwoord.
- 15 a** Wat is een liquiditeitsbegroting?
b Waarom zijn afschrijvingen wel kosten, maar geen uitgaven?
- 16** Een ondernemer heeft alleen inkopen op rekening. De verwachte inkopen voor de komende periode zijn, exclusief 6% omzetbelasting:
- | | |
|-----------|----------|
| september | € 38.000 |
| oktober | € 40.000 |
| november | € 31.000 |
| december | € 32.000 |
- De ondernemer ontvangt een maand krediet van zijn leverancier.
- a** Welke bedragen staan er op de liquiditeitsbegroting bij de uitgaven aan crediteuren van oktober, november en december? Let er hierbij op dat de ondernemer ook btw aan zijn leveranciers of crediteuren moet betalen.
b Hoeveel btw kan deze ondernemer over het vierde kwartaal terugvorderen van de belasting, en als voorbelasting opgeven?

- 17** Mohamed heeft een timmerbedrijf. Hij is net begonnen met zijn bedrijf. Hij heeft de volgende gegevens verzameld:
- ▶ werkelijke omzet vorig jaar: € 148.100
 - ▶ inkoopwaarde van de omzet in procenten van de omzet: 75%
 - ▶ constante bedrijfskosten: € 22.171
- a** Bereken de nettowinst van vorig jaar.
- b** Bereken de break-evenomzet, rond af op € 100 naar boven.
- c** Bereken de veiligheidsmarge in procenten voor Mohamed in twee decimalen.
- d** Stel dat Mohamed een winst wil halen van € 20.000. Welke omzet moet hij dan halen? Rond af op € 100 naar boven.
- 18** Een ondernemer koopt goederen in en betaalt deze contant.
- a** Wat gebeurt er met de current ratio?
- A** De current ratio neemt af.
 - B** De current ratio blijft gelijk.
 - C** De current ratio stijgt.
 - D** De current ratio wordt negatief.
- b** Wat gebeurt er met de quick ratio?
- A** De quick ratio neemt af.
 - B** De quick ratio blijft gelijk.
 - C** De quick ratio stijgt.
 - D** De quick ratio wordt negatief.
- c** Wat gebeurt er met de solvabiliteit?
- A** De solvabiliteit neemt af.
 - B** De solvabiliteit blijft gelijk.
 - C** De solvabiliteit stijgt.
 - D** De solvabiliteit wordt negatief.
- 19** Sandro is zzp'er, met een eenmanszaak en heeft een ICT-adviesbureau. Hij wil graag de rentabiliteit van het totale vermogen van zijn bedrijf berekenen. Hij heeft de volgende gegevens tot zijn beschikking:
- ▶ Het eigen vermogen op 1 januari is € 23.000.
 - ▶ Het eigen vermogen op 31 december is € 27.000.
 - ▶ Het vreemd vermogen op 1 januari is € 43.000.
 - ▶ Het vreemd vermogen op 31 december is € 55.000.
 - ▶ De nettowinst voor belasting is € 35.000.
 - ▶ De betaalde interest was € 2.300.
 - ▶ Het gewaardeerd loon is € 30.000.
- a** Hoeveel bedraagt het totale vermogen van Sandro op 1 januari?
- b** Hoeveel bedraagt het totale vermogen van Sandro op 31 december?
- c** Hoeveel bedraagt het gemiddelde totale vermogen van Sandro?
- d** Bereken de rentabiliteit van het totaal vermogen, houd rekening met het gewaardeerd loon. Licht je antwoord toe.
- e** Beoordeel de rentabiliteit van deze eenmanszaak. Zou je zelf tevreden zijn met deze rentabiliteit? Motiveer je antwoord.

1.8 Toelichting bij de modules in de e-learning Ik word EigenBaas

► **Module Het financiële plan**

Log in op de e-learning, open Hoofdstuk 8 en open de module Het financiële plan. Deze module gaat over het financiële plan. Na deze module weet je waarom je een financieel plan moet opstellen en hoe jij met geld omgaat.

► **Module Financieringsbegroting**

Log in op de e-learning, open Hoofdstuk 8 en open de module Financieringsbegroting. Deze module gaat over de financieringsbegroting. Na deze module weet je hoe je je bedrijf gaat financieren. Met eigen geld en misschien wel met vreemd vermogen.

► **Module Nieuw bedrijf, overname of franchising**

Log in op de e-learning, open Hoofdstuk 8 en open de module Nieuw bedrijf, overname of franchising. Deze module gaat over hoe je een franchise en een bedrijfsovername kunt financieren. Na deze module weet je hoe je een franchise en een overname kunt financieren.

► **Module Exploitatiebegroting**

Log in op de e-learning, open Hoofdstuk 8 en open de module Exploitatiebegroting. Deze module gaat over de verwachte opbrengsten en kosten in het eerste jaar van je onderneming. Na deze module heb je de exploitatiebegroting voor je eigen onderneming opgesteld.

► **Module Liquiditeitsbegroting**

Log in op de e-learning, open Hoofdstuk 8 en open de module Liquiditeitsbegroting. Deze module gaat over de verwachte ontvangsten en uitgaven in het eerste jaar van je onderneming. Na deze module heb je de liquiditeitsbegroting voor je eigen onderneming opgesteld.

► **Module Break-evenanalyse**

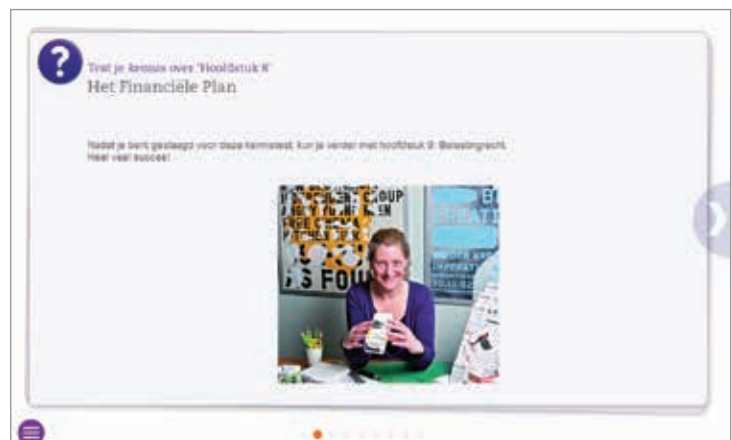
Log in op de e-learning, open Hoofdstuk 8 en open de module Break-evenanalyse. Deze module gaat over de break-evenanalyse. Dat is het punt waarop je geen winst en geen verlies maakt. Na deze module heb je een break-evenanalyse, inclusief de veiligheidsmarge, berekend voor je eigen onderneming.

► **Business Model Canvas**

Log in op de e-learning, open Hoofdstuk 8 en open het Business Model Canvas. Werk nu je Business Model Canvas bij.

► **Kennistoets**

Log in op de e-learning en maak de kennistoets van Hoofdstuk 8. De kennistoets bestaat uit vijf vragen. Je kunt pas verder met het volgende hoofdstuk als je de juiste antwoorden hebt gegeven.





Begrippen

- Aanloopkosten** De kosten die je maakt voordat het bedrijf officieel is gestart.
- Activa** De bezittingen van een onderneming die aan de linkerkant van de balans staan.
- Afzet** Het aantal producten of diensten dat je verkoopt.
- Balans** Een overzicht van de bezittingen en schulden en het eigen vermogen van een onderneming op een bepaald moment.
- Bedrijfskosten** Alle kosten die een bedrijf bij het produceren van goederen en diensten maakt en die worden doorberekend in de prijs van het product of de dienst.
- Break-evenafzet** (BEA), ook wel break-evenpunt genoemd. De afzet van producten waarbij je geen winst of verlies maakt. Het is het break-evenpunt in hoeveelheden.
- Break-evenomzet** (BEO) De omzet waarbij je geen winst en geen verlies maakt. De opbrengsten zijn gelijk aan de kosten. Het break-evenpunt wordt uitgedrukt in geld.
- Break-evenpunt** Het moment waarop alle kosten zijn terugverdiend.
- Brutowinst** Omzet minus inkoopwaarde.
- Crediteuren** Geld dat je nog moet betalen aan je leveranciers. Alle openstaande rekeningen van een bedrijf die nog betaald moeten worden.
- Creditzijde** De passivazijde van een balans. Hier staan alle schulden van de onderneming.
- Current ratio** De verhouding tussen de vlottende activa en het vreemd vermogen kort. Het geeft aan in welke mate je in staat bent om aan je kortlopende schulden te voldoen.
- Debetzijde** De activazijde van een balans. Hier staan alle bezittingen van de onderneming.
- Debiteuren** Klanten die nog moeten betalen.
- Eigen vermogen** (EV) Het eigen geld dat de ondernemer in zijn bedrijf steekt.
- Exploitatiebegroting** Een overzicht van de verwachte omzet en kosten in de komende periode. Het resultaat is het bedrijfsresultaat.
- Financieringsbegroting** Een overzicht van de financiële middelen waarmee het bedrijf de investeringen gaat financieren.
- Goodwill** Goodwill is wat je betaalt voor de goede naam en het klantenbestand van een bedrijf.
- Immateriële vaste activa** Alle niet-tastbare bezittingen. Voorbeelden: goodwill, octrooien, patenten en ontwikkelingskosten.
- Inkoopwaarde** De kosten van inkoop van goederen.
- Inventaris** Het interieur, de meubels, enzovoort van een bedrijf.
- Investeringsbegroting** Overzicht van alle kosten die je maakt voordat je een bedrijf start.
- Kas** Het in het bedrijf aanwezige contante geld.
- Leverancierskrediet** De leverancier verleent jouw bedrijf krediet door eerst de goederen te leveren en pas later het geld te ontvangen.
- Liquide middelen** Activa in de vorm van geld (bank of kas) of andere middelen die op zeer korte termijn in geld kunnen worden omgezet.
- Liquideitsbegroting** Een overzicht van de te verwachten ontvangsten en uitgaven in een bepaalde periode.
- Materiële vaste activa** Tastbare bezittingen.

Nettowinst Brutowinst minus bedrijfskosten.

Omzet Het aantal verkochte producten (afzet) vermenigvuldigd met de verkoopprijs.

Passiva De schulden van een onderneming die aan de rechterkant van een balans staan.

Quick ratio De verhouding tussen de vlottende activa minus de voorraad en het vreemd vermogen kort.

Rentabiliteit De rentabiliteit laat het verband zien tussen het financiële resultaat van je onderneming en het geïnvesteerde vermogen.

Solvabiliteit Geeft aan in welke mate een onderneming bij opheffing in staat is om vanuit de bezittingen de schulden terug te betalen.

Taakstellende omzet De omzet die minimaal moet worden behaald om de kosten en privé-uitgaven te dekken.

Vaste activa Bezittingen van een bedrijf waarvan het langer dan een jaar duurt om het om te zetten in geld.

Veiligheidsmarge Het verschil tussen de werkelijke omzet en de break-evenomzet.

Verkoopprijs De prijs die een afnemer moet betalen voor een product of dienst.

Vlottende activa Bezittingen van een bedrijf die binnen een jaar om te zetten zijn in geld. Voorbeelden: voorraden, debiteuren, liquide middelen en overige vorderingen.

Vreemd vermogen (VV) Dit is het geld dat anderen dan de ondernemer zelf in het bedrijf hebben gestopt.

Vreemd vermogen kort Dit zijn de schulden van een bedrijf die de geldschieter binnen een jaar kan opvragen.

Vreemd vermogen lang Dit zijn de schulden van een bedrijf die de geldschieter niet binnen een jaar kan opvragen. Voorbeeld: hypotheek, langlopende banklening.