



FINANCIEEL INZICHT IN DE ONDERNEMING

Boom

COLOFON

Boom Mbo
klantenservice@boom.nl
www.boom.nl

Auteur(s): Jan Ferwerda, Joyce Dost, Erik Lockefeer, Angelique Schouten, Walter Dirks
Eindredactie: Hanna Molenaar
Hoofdredactie: Jan Ferwerda

Titel: Financieel inzicht in de onderneming
ISBN: 978 90 372 7077 8
1e druk / 1e oplage

© 2026 Boom | All rights reserved. No text & data-mining.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van een (of meerdere) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom Mbo, te vinden op www.boom.nl.

INHOUD

Werken met dit keuzedeel	4
1 Het ondernemingsplan	7
Ondernemerschap en ondernemingsplan	9
Passie	10
Ondernemerskwaliteiten	11
Business Model Canvas	19
Begrippen	23
2 Inleiding op het financieel plan	27
Financieel plan	28
Privébegroting	31
Begrippen	37
3 Investerings- en financieringsbegroting	39
Investeringsbegroting	40
Financieringsbegroting	44
Bancaire financiering	46
Alternatieve financiering	49
Off-balance financiering	53
Balans	56
Bedrijfseconomische kengetallen	60
Begrippen	64
4 Exploitatie- en liquiditeitsbegroting	67
Exploitatiebegroting	68
Exploitatiekosten	70
Kosten van duurzame productiemiddelen	78
Winst uit onderneming	80
Kosten en opbrengsten	82
Veiligheidsmarge	84
Gewaardeerde kosten en economisch resultaat	86
De volledige exploitatiebegroting	88
Het bedrijfsresultaat en de fiscus	95
Cashflow	97
Liquiditeitsbegroting	100
Verschillen liquiditeitsbegroting en exploitatiebegroting	104
Ontvangsten	105
Aangifte btw	112
Uitgaven	114
Begrippen	120
5 Uitdaging	123
Index	128

WERKEN MET DIT KEUZEDEEL



Digitale leeromgeving

Bij sommige opdrachten heb je hulpmiddelen nodig. Bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een link naar een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Het icoontje in de vorm van een wereldbol verwijst naar de digitale leeromgeving. Om hier te komen ga je naar [Boomdigitaal.nl](https://boomdigitaal.nl).

Eerste keer inloggen in de digitale omgeving

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boom.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

Daarna kun je aan de slag!

Financieel inzicht in de onderneming

Dit keuzedeel richt zich op het financiële inzicht dat nodig is om een businessmodel uit te kunnen werken in een financieel plan. Het advies is om hiervoor het keuzedeel Voorbereiden op Ondernemerschap te volgen zodat er voldoende inzicht is in de kernactiviteiten en het commercieel plan.

Dit keuzedeel biedt de student de mogelijkheid om zich verder te ontwikkelen in ondernemerschap en financiële planning. Het omvat onder andere het inschatten van investeringen, opbrengsten en kosten. Het financieel plan is een vertaling van jouw commercieel plan in geld en vormt samen met het commercieel plan een ondernemingsplan.



Het belang van een ondernemingsplan

Waarom is een ondernemingsplan belangrijk? Waarom maak je, als onderdeel van een ondernemingsplan, een financieel plan?

Bekijk het filmpje.



Leerdoelen

1. Je hebt gespecialiseerde kennis van verschillende bedrijfsprocessen en operationele activiteiten binnen een onderneming.
2. Je hebt brede kennis van bedrijfseconomische principes, zoals omzet, kosten, winst en break-evenanalyse.
3. Je hebt kennis van de markt in de betreffende branche.
4. Je hebt kennis van bedrijfsvoering in relatie tot kernactiviteiten.
5. Je hebt kennis van financiële analysemethoden en -technieken.
6. Je hebt kennis van budgettering en financiële planning.
7. Je hebt kennis van de structuur en inhoud van begrotingen voor een onderneming.
8. Je kunt financiële informatie verzamelen.
9. Je kunt kosten en opbrengsten van investeringen inschatten.
10. Je kunt inkomsten en uitgaven per maand en per jaar inschatten.
11. Je kunt commerciële cijfers berekenen en interpreteren, zoals verkoopcijfers, budgetten, exploitatiekosten en break-evenpoint
12. Je kunt risico's en onzekerheden van een financieel plan herkennen en evalueren.
13. Je kunt inspelen op nieuwe of veranderende omstandigheden.
14. Je kunt een begroting opstellen.
15. Je kunt financiële gegevens objectief beoordelen.

Dit keuzedeel bestaat uit:

- *Theorie, begrippen en opdrachten*

Hierbij leer je over en oefen je met de praktijk. In sommige opdrachten werk je aan beroepsproducten, deze opdrachten herken je aan [BP]. Deze beroepsproducten kun je verzamelen in je portfolio en heb je nodig om de uitdaging aan het einde van het keuzedeel goed af te ronden.

De beroepsproducten in dit keuzedeel zijn:

- *Mijn ondernemersprofiel*
- *Mijn Business Model Canvas*
- *Mijn privébegroting*
- *Mijn beginbalans met investerings- en financieringsbegroting*
- *Mijn exploitatiebegroting*
- *Mijn liquiditeitsbegroting.*

- *Test je kennis*

Hiermee kun je zelf je kennis van de theorie testen.

- *Uitdaging*

Dit is het eindproduct en de afronding van het keuzedeel. Je portfolio bestaat uit de beroepsproducten [BP] die je voor dit keuzedeel hebt gemaakt. Je portfolio wordt je financieel plan en bestaat uit de volgende onderdelen:

- een privébegroting
- een beginbalans met investerings- en financieringsbegroting
- een exploitatiebegroting
- een liquiditeitsbegroting.

Check nog een laatste keer je definitieve financieel plan. Bespreek indien mogelijk de uitwerking met een ervaringsdeskundige en/of ondernemer!

1. Scenario's

Werk op basis van de uitwerking van het financiële plan scenario's voor het komende jaar uit:

- het scenario van groei naar 50% meer dan de begrote omzet
- het scenario van krimp naar 50% van de begrote omzet.

Werk een toelichting uit van de invloed van ieder scenario op de financiële gezondheid van de onderneming. Licht per scenario toe:

- Welk gevolg heeft dit voor je kosten?
- Welk gevolg heeft dit voor je kernactiviteiten?
- Wat zijn concrete risico's?
- Welke commerciële kansen zie je?
- Welke concrete acties onderneem je?
- Welke bijstelling vraagt dit van je ondernemingsplan?

2. Presenteren

Je gaat je financieel plan én de scenario's presenteren of mondeling toelichten en verdedigen.

- *Theorietoets*

Je docent besluit of je ter afsluiting een theorietoets maakt.



Hoofdstuk 1

Het ondernemingsplan

Ondernemen betekent creatief zijn, kansen zien, durven en lef hebben. Het lef hebben om jezelf te onderscheiden van anderen. Maar je hebt ook zakelijk inzicht nodig om te voorkomen dat je voor verrassingen komt te staan. Een ondernemer, ook een zzp'er, doet zijn werk niet alleen. Je hebt te maken met klanten, concurrenten, leveranciers en partners met wie je samenwerkt.

Als je wilt starten als ondernemer ga je onderzoeken of er markt is voor je idee, welke prijs je kunt vragen en hoe je je klant het best kunt benaderen. En je zult een inschatting moeten maken van je kosten en hoeveel winst je denkt te maken. Deze informatie zet je in een ondernemingsplan. Hierin staat hoe je bedrijf eruit gaat zien en hoe jij je bedrijf gaat organiseren.

Dit hoofdstuk gaat kort in op alle stappen van het ondernemingsplan. Deze stappen worden in de daaropvolgende hoofdstukken uitgewerkt. Daarnaast komen in dit hoofdstuk de eigenschappen van jou als ondernemer aan bod.

Leerdoelen

- Je weet wat een ondernemingsplan is.
- Je weet wat ondernemerskwaliteiten zijn.
- Je weet wat een persoonlijk ontwikkelingsplan (POP) is.
- Je weet welke ondernemerseigenschappen jij bezit.
- Je kunt je ondernemingsidee in kaart brengen door middel van een Business Model Canvas.

Opdracht 1 Kennismaking

Je gaat voor jezelf beginnen. Je wordt ondernemer. Wat moet je als ondernemer allemaal kunnen en kennen?



Bekijk het filmpje.

- a. Waar gaat het filmpje over?
- b. Wat versta jij onder ondernemerschap?
- c. Welke eigenschappen moet je hebben als ondernemer?

Opdracht 2 Youri Staman

Lees de casus en beantwoord de vragen.

Casus Youri Staman – Staman Steel



'Niet omdat hij mijn zoon is hoor; maar Youri heeft het lassen echt goed in de vingers.' De bescheidenheid siert hem, wie goed luistert hoort vaderlijke trots. De 23-jarige Youri Staman startte vorig jaar na de zomer met zijn eigen bedrijf in Wierden. Nog geen half jaar later heeft hij zijn eerste grote order al binnen en wordt er nagedacht over het aannemen van een derde personeelslid.

Sleutelaar

Naast de nog jonge Youri is namelijk ook zijn vader dik 50 uur per week aan het werk om het bedrijf een goede start te geven. Dat 'handige' zat er al vroeg in bij Youri. Sleutelen aan de fiets, later aan brommers, auto's en nu dus niet meer voor de hobby, maar in zijn eigen staalbedrijf.



Talent maar geen krediet

Zijn olijke glimlach verkapt dat Youri nog maar net van school af is. Waar anderen talent hadden voor voetbal en gescout worden langs de lijn, haalde hij prijzen binnen als lasser. Tot een bepaalde hoogte kun je het laswerk leren, maar die finesse, daar moet je echt gevoel voor hebben. Bij Youri kwam dat er op school al snel uit en dus specialiseerde hij zich.

Toen hij zijn diploma op zak had stond Youri te popelen om voor zichzelf te beginnen. Hij schreef samen met zijn vader zijn ondernemingsplan voor Staman Steel en diende bij de bank een aanvraag in voor een krediet. Zonder succes. Zijn leeftijd, gebrek aan ondernemerservaring en eigen vermogen gaven de bank te weinig vertrouwen om hem te helpen aan een financiering.

Doorverwezen naar Qredits

Omdat het plan wel goed in elkaar zit, wordt Youri getipt door de bank om zijn aanvraag ook bij Qredits in te dienen. Met succes, want na een gesprek met bedrijfsadviseur Liesbeth krijgt hij groen licht. Zijn plan zit goed in elkaar en Youri wil niets liever dan lassen. Het stimuleren van jong ondernemerschap is iets waar Qredits zich voor inzet.

Qredits en Staman Steel.

- a. Wat is de motivatie van Youri om een eigen bedrijf te beginnen?
- b. Welke hindernissen moest Youri overwinnen voordat hij zijn eigen bedrijf kon starten?
- c. Welke eigenschap heeft Youri om een goede ondernemer te worden?
- d. Waaruit blijkt het succes van Youri?

Ondernemerschap en ondernemingsplan

Je gaat voor jezelf beginnen: je wordt ondernemer. Maar wat houdt dat nu in? Wat versta je onder ondernemerschap?

Ondernemerschap heeft te maken met een ondernemende houding. Je start met een ondernemende houding en met deze houding ga je je idee ook daadwerkelijk uitvoeren. Het gaat niet alleen om het verzinnen van een idee of om kansen te zien in de markt. Het gaat ook over **meerwaarde** bieden aan je klanten met je product of dienst. En daar hoort ook waarde voor jezelf creëren bij, want je hoopt met je onderneming ook geld te gaan verdienen.

Ondernemingsplan

In je **ondernemingsplan** staat waarom, hoe en wat je gaat ondernemen. Een ondernemingsplan wordt ook wel bedrijfsplan of businessplan genoemd. Het ondernemingsplan is een persoonlijke uitwerking van je bedrijfsidee en alles wat daarbij komt kijken. Je legt daarin duidelijk uit hoe je van plan bent om je bedrijf op te zetten en onderbouwt jouw keuzes.

Een ondernemingsplan is origineel en uniek, het is jouw plan. Je maakt dit in de eerste plaats voor jezelf, om een duidelijk beeld te krijgen van hoe jij je bedrijfsidee ziet en hoe je denkt geld te verdienen. Als je je ondernemingsplan presenteert bij een kredietverstrekker, kijkt de persoon die het krediet verstrekt ook naar jou als persoon die het plan gaat uitvoeren.

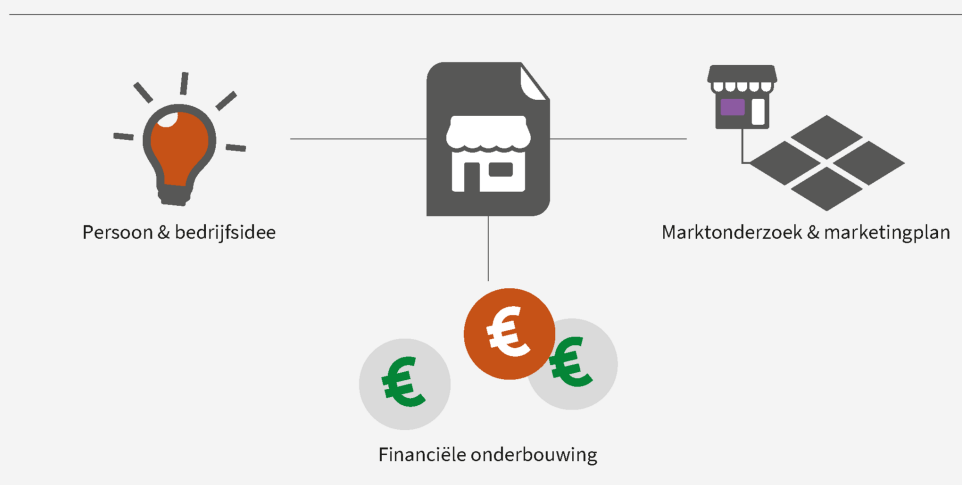
Hoe je jezelf presenteert is net zo belangrijk als je plan zelf. Dat zegt iets over je motivatie, je passie en enthousiasme, je overtuigingskracht en daarmee iets over de slagingskans van je bedrijf. Daarom vind je in het ondernemingsplan niet alleen het bedrijfsidee, informatie over de markt en financiële informatie, maar ook veel informatie over jouw eigenschappen terug.

Markt

Als een ondernemer spreekt over de **markt**, gaat dit over het totaal van kopers (vragers) en verkopers (aanbieders) samen. Een ondernemer die goed op de hoogte is van de 'markt', is marktgericht.



ONDERNEMINGSPLAN



Een ondernemingsplan bestaat uit:

- je persoonlijke gegevens, je waarden en bedrijfsidee
- een marktonderzoek en je marketingplan
- financiële onderbouwing.

Opdracht 3 Wat is ondernemerschap?

- a. Wat is ondernemerschap?
- b. Uit welke drie onderdelen bestaat een ondernemingsplan?
- c. Voor wie schrijf je een ondernemingsplan in de eerste plaats?
- d. Waarom vraagt de bank of een andere kredietverstrekker om een ondernemingsplan?

Passie

Wat ondernemers met elkaar gemeen hebben, is dat ze veel passie hebben voor hun bedrijf. Ze doen iets wat ze graag doen en waar ze goed in zijn. En dat geeft voldoening. Die voldoening, het gevoel dat je het kunt doen zoals je het zelf wilt, het gevoel van onafhankelijkheid, is vaak belangrijker dan het idee dat je er veel geld mee verdient en rijk wordt.

Je motivatie en enthousiasme zijn dus heel belangrijk. Dat heeft te maken met waar je hart ligt, wat je graag doet. Dat heet **passie** of **drijfveer**, en die is voor iedereen verschillend. Waar ligt jouw hart? Wat doe jij graag? Gamen? Muziek maken of luisteren? Een moestuin bijhouden? Chatten met je vrienden? Voetballen? Uitgaan? Koken? Chillen? Vakantieplannen maken? Datzelfde gevoel van iets heel graag doen, moet je ook hebben voor je onderneming.

In een onderzoek onder 129 ondernemers komt naar voren dat passie vooral te maken heeft met drijfveren, bezieling en toewijding, zaken voor elkaar krijgen en met veel aandacht de dingen doen, en veel minder met bijvoorbeeld de tijd kwijt zijn als je leuke dingen doet. Passie is een bron van energie.

In je ondernemingsplan omschrijf je jouw motivatie of drijfveren om ondernemer te worden zo positief en realistisch mogelijk. Je geeft antwoord op de vraag waarom je ondernemer wilt worden. Waar krijg jij energie van?

Met de volgende drie tips kom je al aardig op weg:

Tips

Formuleer positief

Omschrijf je motivatie niet zo: 'Ik kan niet goed samenwerken met anderen, dus begin ik maar voor mezelf.'
Doe het eerder zo: 'Ik kom het best tot mijn recht als ik zelf kan bepalen hoe ik een klus aanpak.'

Denk in mogelijkheden

Dus niet: 'Ik kan geen werk krijgen, dus begin ik zelf maar een eigen bedrijf'.
Maar zo: 'De omstandigheden op de arbeidsmarkt hebben me net dat extra zetje gegeven om een eigen bedrijf te beginnen.'

Check je motivatie

Blijf weg van: 'Ik wil graag snel cashen en dat kan alleen met een eigen bedrijf'.
Maar denk: 'Ik ga iets doen wat ik leuk vind, waarmee ik anderen kan helpen en geld ga verdienen.'

