

7.1. INLEIDING

Het financieel plan geeft je inzicht in de kansen van een bedrijf om te slagen. Met het financieel plan bereken je onder andere hoeveel geld je nodig hebt om een bedrijf te starten. Ook geeft het inzicht of je winst gaat maken, en in de risico's die je neemt.

7.2. DOELSTELLING

Aan het eind van dit hoofdstuk kan je:

- Een investeringsbegroting maken.
- Een financieringsplan maken
- Een exploitatiebegroting maken
- Een liquiditeitsbegroting maken.
- De haalbaarheid van de onderneming inschatten.
- Een privé begroting maken.

7.3. INVESTERINGEN

Om een bedrijf te starten heb je meestal geld nodig. Het kan zijn dat je zelf niet al het geld hebt. Denk maar aan het kopen of huren van een bedrijfspand, en het inrichten daarvan. Een startende onderneming moet daarom vaak op zoek naar geld.

Investeren betekent arbeid, kennis, goederen en geld in je zaak stoppen.



Nu is het belangrijk in te schatten hoeveel geld je nodig hebt om je bedrijf op te starten.

- Ga ik een bedrijfspand huren of kopen?
- Heb ik machines nodig om het product te maken?
- Hoeveel moet ik uitgeven het om mijn bedrijf in te richten?
- Heb ik personeel nodig en welk salaris betaal ik dan?
- Heb ik een voorraad nodig?
- Hoeveel voorraad heb ik nodig?



Om een goed overzicht te krijgen van de investeringen maak je de investeringsbegroting.

In een investeringsbegroting heb je de volgende posten:

- **Vaste activa**
Zijn alle goederen die langer dan een jaar meegaan. Zoals het bedrijfspand, verbouwingskosten en de bedrijfsauto.
- **Vlottende activa**
Zijn alle goederen die korter dan een jaar meegaan. Zoals de voorraad.
- **Aanloopkosten**
Dit zijn de kosten die je maakt tijdens de beginperiode van je onderneming. Bijvoorbeeld je levensonderhoud in de eerste 3-6 maanden.
- **Liquide middelen**
Dit is al het geld wat je bezit; het geld wat je op de bank hebt en het geld wat je in kas hebt.

Voorbeeld

Samuel wil een long board winkel starten.

Hij wil een winkel kopen voor € 250.000,-

Voor de inrichting heeft hij € 15.000,- nodig.

Hij wil 50 long boards op voorraad hebben zodat hij meer keuze heeft voor de klanten. Hiervoor heeft hij € 3.500,- nodig.

Hij heeft op zijn bank € 2.000,-.

Hij verwacht dat hij in het begin nog niet zoveel zal verkopen.

Sander heeft ook geld nodig om van te leven. Hij heeft bedacht dat hij de eerste 6 maanden € 1000,- per maand extra nodig heeft om van te leven.



Investeringsbegroting

Vaste activa	
Winkel	€ 250.000,-
Inrichting	€ 15.000,-
Vlottende activa	
Voorraad	€ 3.500,-
Liquide middelen	
Bank	€ 2.000,-
Aanloopkosten	
Levensonderhoud (6 x 1.000)	€ 6.000,-
Totale investering:	€ 276.500,-

Samuel heeft € 276.500,- nodig om te kunnen starten met zijn winkel.

Opdracht 7.01.

Maak aan de hand van het volgende voorbeeld een investeringsbegroting.



Alicia wil een nagelstudio starten.

Zij wil een studio kopen voor € 150.000,-.

Voor de inrichting heeft zij € 10.000,- nodig.

Zij wil 150 verschillende nagellakflesjes op voorraad hebben zodat zij keuze heeft voor de klanten. Dit kost haar € 5.000,-.

Zij heeft op haar bank € 1.000,-.

Zij verwacht dat ze in het begin nog niet zoveel klanten zal hebben.

Zij heeft bedacht dat ze de eerste 6 maanden € 500,- per maand nodig heeft om van te leven.

Investeringsbegroting

Vaste activa	
Winkel	
Inrichting	
Vlottende activa	
Voorraad	
Liquide middelen	
Bank	
Aanloopkosten	
Levensonderhoud	
<i>Totale investering:</i>	

7.4. FINANCIERINGSPLAN

Heb je een overzicht van je investeringen, dan ga je bedenken hoe je aan het benodigde geld komt.

Dit doe je in vier stappen:

1. Stel vast hoeveel geld je nodig hebt (investeringsbegroting).
2. Welk bedrag heb je zelf om te investeren, bijvoorbeeld je spaargeld.

Het geld/de goederen die een ondernemer zelf investeert heet: eigen vermogen.

Dit is belangrijk wanneer je een lening bij een bank aanvraagt. Zij willen graag dat mensen ook eigen geld/goederen inzetten. Meestal is het zo dat je zonder eigen geld geen lening kunt krijgen.

3. Welk bedrag heb je nodig van anderen, dit geld ga je lenen en heet: vreemd vermogen.

Vreemd vermogen is geld wat je van anderen leent.

4. Ga op zoek naar financiers.

Bij een goed idee is de kans groot dat mensen, bedrijven of banken in je onderneming willen investeren.

Er zijn verschillende mogelijkheden:

1. Familie of vrienden


Je kan natuurlijk ook vrienden of familie vragen om te investeren in jouw idee. Maak wel goede afspraken over de terugbetaling en in hoeverre zij zeggenschap hebben.

2. Crowdfunding

Dit is een nieuwe manier om aan geld te komen.

Crowd betekent massa en funding betekent investering. Je zet je idee op een online platform en vraagt mensen in jouw onderneming te investeren. Deze vorm van investeren wordt ook vaak gebruikt voor projecten of goede doelen.

Bijvoorbeeld

 Ga naar de website van de 1% club. De 1% club is een 'do-good platform'. Mensen die een idee hebben om de wereld te veranderen of iets goeds willen doen voor mensen die het minder hebben, kunnen hier hun idee plaatsen. Zo proberen zij geld bij elkaar te krijgen om het idee uit te voeren.

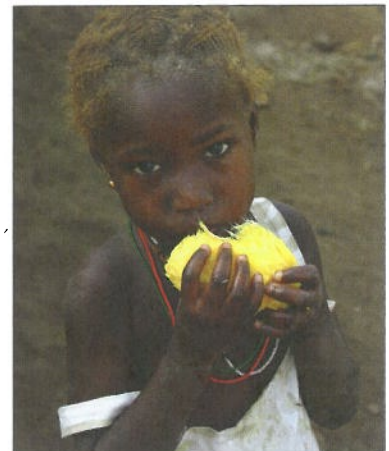


Foto: Hector Conesa / Shutterstock.com

3. De bank

De bank is meestal de eerste waar startende ondernemers een financieringsaanvraag doen. Banken willen een uitgebreid ondernemingsplan zien. Zo maak je de meeste kans dat de bank wil investeren in jouw idee.

Opdracht 7.02.



 Ga naar de website van Kickstarter.

Dit is een online platform voor ondernemingen.

Noteer drie ondernemingen die jij zou willen steunen. Leg uit.

4. Micro financiering via Qredits

Hier kan je geld aanvragen voor je onderneming tot een bedrag van € 250.000,-. Het bijzondere aan Qredits is, dat zij niet alleen geld investeren maar ook startende ondernemers adviseren.

5. Business Angels

Dit zijn mensen of bedrijven die investeren in jouw onderneming omdat zij het een goed idee vinden. Zij vinden het leuk om je te helpen bij het starten van de onderneming. Deze mensen of bedrijven zijn vaak zelf ook als starter begonnen en willen graag ondernemers ondersteunen. Zij willen wel graag betrokken blijven bij de stappen die je zet.

Opdracht 7.03.



a. Heb jij weleens geld geleend van vrienden of familie?

b. Waarvoor heb je geld geleend?

c. Had je van tevoren goede afspraken gemaakt over terugbetalen?

- d. Noteer een voordeel van geld lenen bij vrienden en familie.

- e. Noteer een nadeel van het geld lenen bij vrienden of familie

7.5. EXPLOITATIEBEGROTING

Een exploitatiebegroting is een overzicht van de verwachte omzet en de verwachte kosten. De exploitatiebegroting laat de verwachte nettowinst of het verwachte nettoverlies zien.



Een exploitatiebegroting maak je om te kijken of je straks winst of verlies gaat maken.

Elke ondernemer maakt een exploitatiebegroting aan het begin van ieder jaar. Je zet in een exploitatiebegroting de verwachte omzet en kosten overzichtelijk op papier. De kosten zet je aan de debetkant (dit is de linkerkant van het overzicht). De opbrengsten zet je aan de creditkant (dit is de rechterkant van het overzicht). Op deze manier zie je hoeveel omzet er gemaakt moet worden om je kosten te dekken. Haal je zelfs meer omzet dan je kosten, dan maak je winst.

Aan de debetkant komen de volgende kosten te staan:

1. **Inkoopwaarde**, hier staat de prijs die je zelf betaald hebt voor de goederen die je verkoopt. Handelsondernemingen hebben altijd de inkoopwaarde op de begroting staan.
2. **Bedrijfskosten** zijn:
 - Personeelskosten: loon, reiskosten, opleidingskosten.
 - Huisvestingskosten: huur, rentekosten hypotheek, energie- en waterkosten, schoonmaakkosten en verzekeringen.
 - Verkoopkosten: reclamekosten, drukwerk, verpakkingsmateriaal, etalagemateriaal.
 - Kosten van vervoersmiddelen: bijvoorbeeld een bedrijfsauto, een tractor of een heftruck.
 - Rente: rente die betaald moet worden over de leningen, die een ondernemer heeft uitstaan.
 - Overige kosten: kantoorkosten, abonnementskosten en administratiekosten.

Voorbeeld

Tina start een snoepwinkel. Zij gaat allerlei soorten chocolade en snoep verkopen. Ze huurt een klein winkeltje in het centrum van Utrecht.

- Ze betaalt voor het winkeltje een huur van € 8.000,- per jaar.
- Voor energie en water verwacht ze per jaar € 3.000,- aan kosten.
- Ze heeft een reclamebudget van € 2.500,- voor het komend jaar.
- Ze heeft een abonnement voor telefoon en internet afgesloten, dit kost per jaar € 840,-.
- Ze heeft een lening genomen van € 10.000,- om haar eerste inrichtingskosten te betalen. Ze betaalt hierover per jaar € 1.000,- rente.
- De inkoopwaarde van de verwachte omzet is € 15.000,-.
- Het eerste jaar verwacht Tina een omzet van € 45.000,-.

Debet		Exploitatiebegroting komend jaar		Credit
Kosten		Opbrengsten		
Inkoopwaarde	€ 15.000,-	Omzet		€ 45.000,-
Energie & water	€ 3.000,-			
Huisvestingskosten	€ 8.000,-			
Reclame	€ 2.500,-			
Abonnementen	€ 840,-			
Rentekosten	€ 1.000,-			
Nettowinst	€ 14.660,-			
Totaal	€ 45.000,-			€ 45.000,-



Berekenen van omzet, inkoopwaarde, brutowinst en nettowinst

Omzet berekenen

Je moet voor je exploitatiebegroting de omzet kunnen berekenen.

Dit doe je door eerst te bepalen hoeveel producten je gaat verkopen. Bijvoorbeeld je verkoopt online 2.000 kinderzonnebrillen per jaar voor € 5,- per stuk. Je hebt deze brillen voor € 2,- ingekocht. De bedrijfskosten bedragen dit jaar € 3.500,-.



Omzet = afzet × verkoopprijs

- De omzet zonnebrillen is $2.000 \times € 5,- = € 10.000,-$

Inkoopwaarde

De inkoopwaarde is het totale bedrag wat je zelf als winkelier hebt betaald om de producten in te kopen.

- De inkoop van deze 2.000 zonnebrillen is: $2.000 \times € 2,- = € 4.000,-$

Brutowinst

Als je de omzet en de inkoopwaarde van elkaar afhaalt dan houd je de brutowinst over.

Brutowinst is het bedrag wat je van de omzet overhoudt als je er het bedrag van afhaalt dat je zelf voor de verkochte producten hebt betaald.

Omzet – inkoopwaarde = brutowinst

- Brutowinst = $€ 10.000,- - € 4.000,- = € 6.000,-$

Nettowinst

Als je van de brutowinst alle bedrijfskosten afhaalt dan houd je de nettowinst over.

De nettowinst is het bedrag dat de onderneming echt verdient door de verkopen.

Brutowinst - bedrijfskosten = nettowinst

- Nettowinst = $€ 6.000,- - € 3.500,- = € 2.500,-$

Bij handelsondernemingen bereken je de winst dus als volgt:

Omzet	€	
<i>Inkoopwaarde</i>	€	—
<hr/>		
Brutowinst	€	
<i>Bedrijfskosten</i>	€	—
<hr/>		
Nettowinst	€	

DIENSTVERLENENDE BEDRIJVEN

Dienstverlenende bedrijven hebben geen inkoopwaarde. Ze kopen immers geen producten in die ze later weer gaan verkopen. Daarom hebben dienstverlenende bedrijven geen inkoopwaarde. Dit bedrag zal dus ook niet terugkomen op de exploitatiebegroting.

Voorbeeld

De exploitatiebegroting van trimsalon 'De knappe hond', een dienstverlenend bedrijf. 'De knappe hond' is een dienstverlenend bedrijf, heeft dus geen inkoopwaarde. Ze leveren diensten, namelijk het trimmen van honden.

<i>Debet</i>		<i>Exploitatiebegroting komend jaar</i>		<i>Credit</i>
Kosten		Opbrengsten		
Personeelskosten	€ 10.000,-	Omzet	€ 60.000,-	
Huisvestingskosten	€ 8.000,-			
Verkoopkosten	€ 5.000,-			
Vervoersmiddelen	€ 3.000,-			
Rentekosten	€ 3.000,-			
Overige kosten	€ 8.000,-			
<i>nettowinst</i>	€ 23.000,-			
<i>Totaal</i>	€ 60.000,-	<i>Totaal</i>	€ 60.000,-	

Opdracht 7.04.



a. Maak voor de “Pizzakoerier” de exploitatiebegroting voor het komend jaar.

• Omzet	€ 125.000,-
• Inkoopwaarde	€ 50.000,-
• Personeelskosten	€ 25.000,-
• Rentekosten	€ 2.000,-
• Verkoopkosten	€ 3.000,-
• Kosten vervoer	€ 10.000,-
• Huur bedrijfsruimte	€ 6.000,-
• Overige kosten:	€ 4.000,-

Debet	Exploitatiebegroting		Credit
Kosten		Opbrengsten	

b. Hoeveel bedraagt de nettowinst van de pizzakoerier?

Opdracht 7.05.



- a. Maak voor Student & co een exploitatiebegroting.

Student &co is een bedrijf wat huiswerkbegeleiding geeft aan jongeren in het voortgezet onderwijs.

Een dienstverlenend bedrijf heeft geen inkoopwaarde, ze verkopen namelijk geen producten die ze eerst zelf hebben in moeten kopen. Ze leveren diensten.

Ze hebben geen huisvestingskosten want de huiswerkbegeleiding doen ze bij de leerling thuis.

- Personeelskosten: € 5.000,-
- Fietsen: € 2.000,-
- Overige kosten: € 500,-
- Omzet: € 10.000,-

<i>Debet</i>	<i>Exploitatiebegroting</i>		<i>Credit</i>
Kosten		Opbrengsten	

- b. Wat is de nettowinst?

7.6. LIQUIDITEITSBEGROTING

Een liquiditeitsbegroting is een overzicht van je verwachte ontvangsten en uitgaven. Het gaat er hier dus echt om:

- Hoeveel geld er binnenkomt (ontvangsten)
- Hoeveel geld er uitgaat (uitgaven)

Deze begroting wordt meestal per maand gemaakt, omdat je elke maand met je geld moet uitkomen.

Om overzicht te krijgen over een heel jaar, maak je alle maandbegrotingen voor dat jaar.

Een liquiditeitsbegroting laat de volgende zaken zien:

1. Het beginsaldo per 1 januari.
2. Welke ontvangsten en uitgaven verwacht je iedere maand, vul per maand in.
3. In welke maanden is er een overschot?
4. In welke maanden is er een tekort?

Je moet bij het maken van een liquiditeitsbegroting rekening houden met:

- Bepaalde periodes van het jaar: Is het vakantie en verkoop je hierdoor minder?
- Klanten betalen niet direct de rekening, dus het kan zijn dat het geld pas een maand later binnenkomt.
- Sommige rekeningen betaal je niet per maand maar in termijnen, bijvoorbeeld wegenbelasting of energie en water.



Voorbeeld

Rashan heeft een kiosk aan het strand. Hij verkoopt tijdschriften, kaarten, kranten, snoep, koude frisdranken en ijsjes.

Liquiditeitsbegroting	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Beginsaldo	100	15	140	445	860	1.295	2.600	3.845	5.070	6.185	6.510	5.615
Ontvangsten												
Verwachte ontvangsten	1.200	1.500	1.700	1.800	2.200	3.300	3.400	3.300	3.000	1.800	500	400
Uitgaven:												
Huur	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Energie	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Water	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Abonnement	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85
Overige uitgaven	300	320	330	290	400	430	440	410	290	270	240	200
Inkopen	220	290	300	330	600	800	950	900	800	440	390	200
Totale uitgaven	1.285	1.375	1.395	1.385	1.765	1.995	2.155	2.075	1.855	1.475	1.395	1.165
Eindsaldo	15	140	445	860	1.295	2.600	3.845	5.070	6.185	6.510	5.615	4.850

Berekening eindsaldo =

beginsaldo + verwachte ontvangsten - totale uitgaven = eindsaldo

Opdracht 7.06.



Bekijk de liquiditeitsbegroting van Rashan.

- a. In welke maanden verkoopt Rashan het meeste?

- b. Waarom verkoopt Rashan in die maanden meer. Leg uit.

- c. Heeft Rashdan in een van de maanden een probleem met zijn liquide middelen?

Ja/nee, omdat _____

- d. Iedere maand heeft Rachid ook een post 'overige uitgaven'. Bedenk twee voorbeelden van die overige uitgaven.

- e. In de liquiditeitsbegroting zie je steeds een beginsaldo en een eindsaldo. Waarom is het het eindsaldo van maart hetzelfde als het beginsaldo van april?

7.7. PRIVE UITGAVEN

Het is heel belangrijk om als ondernemer op je eigen uitgaven te letten. Wanneer je een onderneming start moet je je privé uitgaven en je zakelijke uitgaven scheiden. Ondernemers openen voor eigen bedrijf een zakelijke rekening bij de bank. Ook is het belangrijk om precies te weten wat je privé uitgeeft in de maand. Wanneer je dat weet, weet je ook hoeveel geld je met het bedrijf moet verdienen om ervan te kunnen leven.

Opdracht 7.07.



 Ga naar de website van het Nibud.

a. Klik op 'jouw geldzaken'.
Maak een begroting en print uit.

b. Doe de test: Welk geldtype ben jij?

c. Wat vind je van de uitkomst? Leg uit.

Ga nu op dezelfde website naar inkomsten.

d. Hoeveel kleedgeld krijg jij?

e. Hoeveel zakgeld krijg jij?

f. Wat zegt het NIBUD over kleedgeld?

g. Wat zegt het NIBUD over zakgeld?

h. Kan jij rondkomen van het geld wat jij per maand krijgt? Leg uit.

i. Heb je weleens schulden gemaakt?

j. Waarvoor heb je schulden gemaakt?



7.8. BEGRIPPEN

Opdracht 7.08.



Omschrijf de onderstaande begrippen in eigen woorden.

BEGRIPPEN	OMSCHRIJVING
Investeren	
Immateriële middelen	
Materiële middelen	
Vaste activa	
Vlottende activa	
Aanloopkosten	
Liquide middelen	
Eigen vermogen	
Vreemd vermogen	

Crowdfunding	
Micro financiering	
Exploitatiebegroting	
Liquiditeitsbegroting	