



deStartersAcademie

module 11 | Financiën en begroting

Oscar Bulthuis



De E-books van De Starters Academie heb ik met veel plezier en toewijding voor jou geschreven. Omdat de interpretatie en de implementatie ervan uiteindelijk bij de lezer liggen, kunnen De Starters Academie en de auteur geen verantwoordelijkheid nemen voor het gebruik en de toepassing van de inhoud van de modules.

Net als bij een 'gewoon' boek gelden er auteursrechten op de inhoud van alle E-books. Het is dan ook niet toegestaan de teksten of afbeeldingen te gebruiken voor andere doeleinden dan je eigen studie of de E-books te verspreiden, tenzij je kunt aantonen dat je toestemming hebt gevraagd en gekregen van De Starters Academie.

Financiën en begroting

Je wilt graag doen waar je hart ligt en waar je goed in bent. En daar wil je dan ook nog je geld mee verdienen. Er is maar een verschil - als het om geld gaat - tussen het hebben van een eigen zaak en het hebben van een hobby: de richting waarin het geld gaat! Bij een hobby doe je wat je leuk vindt, maar vliegt het geld je zak uit. Bij het hebben van een goedlopend bedrijf, doe je - als het goed is - ook wat je leuk vindt, maar komt er wel geld binnen en heb je brood op de plank.

Ik heb een economische achtergrond (ik studeerde Economie); het opstellen van begrotingen en budgetteren is voor mij niet heel erg moeilijk. Toch schakel ik voor mijn boekhouding een specialist in.



Dat doe ik ten eerste zodat ik me op mijn kerntaken kan focussen, maar ook omdat een specialist veel meer op de hoogte is van de regelgeving en mij van goede adviezen kan voorzien. Als zelfstandig ondernemer moet je je natuurlijk met je geldzaken bezig houden. Het betekent dus dat je grip op je geld moet houden, maar ook dat je zeker niet alles zelf hoeft te doen. Kies een vorm, die bij je past.

Zeker in de eerste jaren van je bedrijf moet je erg op je geld letten, omdat je zeer waarschijnlijk veel uitgaven zult hebben en nog niet zoveel inkomsten. In deze module reik ik je vijf stappen aan waarmee je (en het merendeel van de startende ondernemers) je financiële paragraaf van je ondernemingsplan grotendeels zelf kunt schrijven. De stappen helpen je om op een eenvoudige, maar krachtige manier zicht te krijgen op je financiën.

Mocht je echter een omvangrijke bedrijfsinvestering moeten doen en/of daarvoor geld moeten lenen, dan adviseer ik je een goede financieel adviseur in de arm te nemen.

Mindset

Voordat je de ‘technische’ kant te horen krijgt, is het belangrijk aandacht te besteden aan je mindset. Hoe denk je over geld en geld verdienen? Ben je iemand die graag betaalt voor kwaliteit, of hou je de hand op de knip? Weet je op elk willekeurig moment hoeveel geld je op de bank hebt, of heb je eigenlijk geen idee? Word je nerveus van grote bedragen investeren of juist ontvangen of doet het je weinig? En wanneer spreek je eigenlijk van een groot bedrag?

Bij het beantwoorden van deze vragen zijn er geen goede of foute antwoorden. Het gaat om een bewustwording van jouw ideeën, gevoelens en handelingen als het gaat om financiën. Het zegt iets over jouw ‘relatie’ met geld. Het zegt iets over het type ondernemer dat je bent en net als bij de SWOT-analyse is het van belang om dit te weten. Het kan het verschil maken tussen succesvol ondernemen of er na twee jaar mee moeten stoppen omdat er geen geld meer is.

Startende ondernemers hebben in de regel een nadeel ten opzichte van ervaren ondernemers: de vergoeding die je kunt vragen voor je diensten of producten ligt waarschijnlijk lager. Immers, voor mensen met meer

ervaring zijn we geneigd meer te betalen. Pas echter op dat je jezelf niet te laag inschat en voor veel te weinig geld je werk doet.

Een manier om dit op te lossen, is bijvoorbeeld een kennismakingsaanbod doen. Laat klanten laagdrempelig kennis met je maken, maar reken ze na deze kennismaking gewoon je standaard tarief.

Stel je geeft zanglessen. Je kunt mensen met je laten kennismaken door ze uit te nodigen voor een introductie les voor bijvoorbeeld € 15,-. Vinden ze het leuk en willen ze verder, dan reken je ze de in de markt gebruikelijke tarieven, die ander – meer ervaren docenten - ook rekenen¹.

Overigens: het begint allemaal met het goed uitwerken van de voorgaande modules. Als je dat goed voor elkaar hebt, hoeft je veel minder op de prijs te concurreren.

Naast jouw relatie met geld en de prijs die je voor jouw dienst of product vraagt, is er nog aspect van de **Mindset**: jouw uitgaven. Het is verstandig

¹ Dit principe is marketingtechnisch overigens ook beter: First prove, then sell

(noodzakelijk!) om als startende ondernemer zuinig te zijn, maar blijf wel investeren in jezelf en in je bedrijf. Wees hierin kritisch, maar niet gierig. Investeer alleen in een training als je daar verder mee komt. Koop alleen dingen, die je nodig hebt... impulsaankopen zijn de grootste vijand van startende ondernemers...

De onderstaande 5 stappen helpen je om op een eenvoudige, maar krachtige manier zicht te krijgen op je financiën.

STAP 1: Kosten en opbrengsten

De opbrengsten van je bedrijf vormen je omzet: wat factureer je voor je dienstverlening of verkoop van je producten? Maak op basis van je marktonderzoek en je product-marktcombinaties een inschatting.

'Zoveel van product 1 maal prijs Y en zoveel van product 2 maal prijs Z etc. Deze gegevens vormen de begroting van je omzet.

Omzet product 1= Aantal verkocht Product 1 x Prijs Y
Omzet product 2= Aantal verkocht Product 2 x Prijs Z
Etc.



Om deze omzet te halen, maak je kosten. En winst = omzet -/- kosten. Dus hoe lager je kosten, hoe hoger je winst. Veel ondernemers rekenen zich rijk. Ze focussen zich op de omzet (op zich een goede eigenschap), maar tellen in hun begroting en voorbereiding niet alle kosten mee (en dat is geen goede eigenschap!).

In mijn boek 'Ondernemen is net reizen' introduceer ik een eenvoudige maar doeltreffende manier om hier beter mee om te gaan. **Zie hiertoe de bijlage aan het eind van dit E-book.**

STAP 2 Onderscheid investeringen van lopende kosten (bedrijfskosten)

Investerings

Bijna alle startende ondernemers krijgen te maken met investeringen of (aanloop)kosten. Als je niet uitkijkt, vliegt het geld je zak uit. Voordat je het weet ben je door je spaargeld heen of is je 'gouden handdruk' of ontslagvergoeding alweer op.

Afhankelijk van je soort onderneming, kan dit variëren van alleen het kopen van een laptop en een



printer tot een complete bus inclusief gereedschappen en opleiding tot loodgieter. Voor al deze investeringen geldt: wees kritisch.

De self-made miljonair Immanuel Ezekiel leerde mij op een van zijn seminars de volgende 'mantra' wanneer het ging om het doen van investeringen:

1. Wil ik het?
2. Heb ik het nodig?
3. Kan ik *iets vergelijkbaars* ergens anders goedkoper krijgen?

Investeer alleen in zaken die je echt wilt en nodig hebt en zoek waar je het het meest voordelig kunt kopen. Vergeet daarbij niet te onderhandelen!

En wat is het verschil tussen investeringen en lopende kosten en waarom is dit belangrijk?

Investeringen zijn **eenmalige** uitgaven die jou helpen je product of dienst beter te maken of te verkopen. Denk hierbij aan het aanschaffen van een laptop, een massagetafel of een bedrijfsauto.



Lopende kosten (bedrijfskosten)

Lopende kosten (of bedrijfskosten) zijn **terugkerende** kosten die te maken hebben met productie of marketing. Denk hierbij aan de olie die je als maseuse gebruikt, de verwarmingskosten of de diesel die je in de tank van je auto gooit. **Het zijn alle kosten die je moet maken om je bedrijf draaiende te houden.**

Het is belangrijk om dit verschil te weten, omdat je ze op een verschillende manier moet financieren. Misschien is het op de volgende manier het beste uit te leggen: voor lopende kosten mag je NOOIT een lening afsluiten, voor een investering zou je dat eventueel wel mogen doen (als je het geld niet hebt).

STAP 3: Hoe ga je alles financieren?

Zet voor je financieringsplan (zie template ondernemingsplan 3.1, ook als bijlage opgenomen aan het eind van dit E-book) nu eens alles op een rij wat je nodig denkt te hebben (de investeringen) en bepaal dan per item of je het echt (nu) nodig hebt!

De andere kant van de medaille is de financiering. Hoe betaal jij je avontuur? Heb je spaargeld? Is dat genoeg? Heb je familie die kan bijspringen? Of moet je echt op zoek naar 'extern' geld. Praat dan met een financieel adviseur of met de Kamer van Koophandel hoe je dit zou kunnen aanpakken. Natuurlijk kun je deze vragen ook stellen op het forum.

Je investeringsbegroting moet *in balans* zijn: dat wil zeggen dat het bedrag aan totale investeringen op een of andere manier gefinancierd moet worden.

STAP 4: De exploitatiebegroting

Met de exploitatiebegroting bepaal je of je winst of verlies maakt. Je zet namelijk de verwachte omzet (zie hierboven bij stap 1) en bedrijfskosten (zie hierboven bij stap 2) onder elkaar.

Op deze manier wordt duidelijk welke omzet je minimaal moet halen om de kosten te dekken en om dus winst te maken. **Je vult de exploitatiebegroting op de volgende manier in:**



1. Bepaal wat je verwacht om te zetten (zie hierboven stap 1)
2. Bepaal de inkoopkosten. Dat zijn de kosten die **direct** samenhangen met wat je verkoopt: als je iets verkoopt in je winkel voor € 100,-, wat je zelf voor € 40,- hebt ingekocht, is € 40,- dus je inkoopkosten. Trek deze inkoop kosten van je omzet af, dan blijft over je brutowinst.
3. Tel alle kosten bij elkaar op, de **lopende kosten of bedrijfskosten**, zoals vervoerskosten, verzekerings-, administratie-, personeels- en telefoonkosten, huur etc. Ook de waardevermindering van je bedrijfsmiddelen (afschrijving) mag je als kosten opvoeren. Trek deze bedragen van de brutowinst af, dan blijft je **nettowinst** over.
4. Verminder je nettowinst met de belastingen die je nog moet betalen (zoals inkomstenbelasting bij een eenmanszaak en vof).
5. Bepaal het bedrag dat je overhoudt, eventueel minus privéopnames. (zie volgende stap)

LET OP:

- Vermeld bedragen in je exploitatiebegroting altijd exclusief btw. Op je liquiditeitsbegroting, zie volgende stap) zijn bedragen juist inclusief btw!
- Houd er rekening mee dat eventuele personeelskosten ongeveer 30% hoger zijn dan het



brutoloon (door bijvoorbeeld pensioen- en verzekeringskosten).

- Houd rekening met afschrijvingen: investeringen mag je afschrijven over bijvoorbeeld 5 jaar en daarmee 'opvoeren' als kosten. Heb je omvangrijke investeringen, overleg dan met je boekhouder hoe je dit kan doen.

STAP 5: De Liquiditeitsbegroting

In de laatste stap ga je kijken naar je daadwerkelijke *cash flow*. Dit gaat er dus over welke feitelijke geldstromen er door je bedrijf heen gaan. En, bij veel zelfstandigen, is dit vaak verweven met hun privé-geldstromen. Daarom raad ik je aan om ook in je bedrijfsplan een privébegroting op te nemen, gewoon omdat het je zeer veel inzicht verschaft in je financiële situatie. Zie paragraaf 3.3 van het ondernemingsplan.

Het *cash flowoverzicht* (paragraaf 3.4 van het ondernemingsplan) laat je per jaar zien wat je helemaal onderaan de streep overhoudt om eventueel verder te investeren. Van je *nettowinst* trek je bijvoorbeeld de inkomstenbelasting en eventuele privéopnames af. Afschrijvingen mag je er weer bij optellen: dit zijn weliswaar kosten die ervoor zorgden

dat je nettowinst verlaagd werd, maar het zijn geen feitelijke uitgaven. (die uitgaven had je immers al gedaan op het moment dat je investeerde).

De **liquiditeitsbegroting** is een belangrijk onderdeel van je financiële paragraaf (3.5 in je ondernemersplan). Je ziet namelijk op je liquiditeitsbegroting hoeveel geld je maandelijks ontvangt en uitgeeft. En ook of je bedrijf in bepaalde maanden extra geld nodig heeft. Of wanneer je voldoende geld in kas (op de bank) hebt om een investering te doen, zoals het kopen van een nieuwe computer.

Je maakt een liquiditeitsbegroting op de volgende manier:

1. Bepaal je beginsaldo per 1 januari.
2. Zet op een rij welke inkomsten en uitgaven je in elke maand verwacht.
3. Stel vast of er in een bepaalde maand een overschot of tekort is.
4. Pas daarna de begroting aan om eventuele tekorten weg te werken: ik adviseer startende ondernemers om altijd voldoende geld **in kas (op de bank)** hebben. Dan hoef je geen gebruik te maken van een dure kredietregeling.

LET OP:

- Houd rekening met betaaltermijnen van je klanten, als je ze een factuur stuurt. Zet op je factuur dat ze binnen 14 dagen moeten betalen, maar houdt er rekening mee dat het gemiddeld 45 dagen duurt voordat iemand zijn rekening betaalt. Overigens betaal ik zelf wel altijd mijn rekeningen binnen de gestelde termijn. Ik geloof dat door zelf het goede voorbeeld te geven, mijn klanten uiteindelijk ook beter (sneller) gaan betalen.
- Denk ook aan vakanties: als je op vakantie bent heb je geen of mogelijk veel minder opdrachten en dus minder inkomsten.
- Sommige betalingen zijn periodiek en kun je niet uitstellen, zoals BTW, huur, telefoonkosten en loon van personeel.
- Zorg dat de bedragen **inclusief** btw zijn (terwijl op je exploitatiebegroting de bedragen juist exclusief btw waren). In je liquiditeitsbegroting gaat het immers om feitelijke euris!

Risico's

In de financiële paragraaf van je ondernemingsplan besteed je ook aandacht aan de risico's van je plannen. Zoals ook al genoemd in module 5 ga je voor elk risico wat je ziet na:



- a. Wat is het mogelijke effect van het risico?
- b. Wat is de kans op het risico?
- c. Wat je kun je aan voorzorgsmaatregelen treffen?
- d. Wat kun je doen om de effecten van het risico te beperken als het zich toch voordoet?

Stel je wilt een juwelierszaak beginnen. Dan is er helaas altijd het risico dat er boeven komen en je sieraden willen stelen. Het effect is groot (a): als ze er met je spullen vandoor gaan, heb je niets meer om te verkopen en kun je je zaak sluiten.

Maar hoe groot is de kans erop (b)? Hier moet je onderzoek voor doen. Zijn er gegevens bekend over de veiligheid in de regio waar jij je wilt gaan vestigen? Zijn er in 'het winkelcentrum' misschien plekken die veiliger zijn dan andere plekken? Een juwelier op de derde verdieping, loopt waarschijnlijk minder risico dan een juwelier op de begane grond, direct bij de ingang van het winkelcentrum.

Wat voor voorzorgsmaatregelen kun je treffen (c)? Je kunt een bewaker met een dubbelloops geweer voor de deur zetten. Dat doen ze overigens in Maleisië. Of je kunt een rolluik en vitrines met een alarm erop installeren.

En tot slot, stel dat je wordt bestolen, wat dan (d)?
Misschien kun je hier een verzekering voor afsluiten.
Laat je hierbij adviseren door de branche-
organisatie².

Tot slot drie tips

In dit E-book heb ik zo eenvoudig mogelijk uitgelegd hoe je je financiële paragraaf kan schrijven van je ondernemingsplan. Toch kan ik me voorstellen dat je het lastig vindt. De beste manier is gewoon eraan te beginnen. Je ziet vanzelf wel wat er niet goed is of beter kan. Mocht je het echt lastig vinden, stel dan je vraag op het forum of aan mij, via (info@destartersacademie.nl).

² De te treffen voorzorgsmaatregelen en verzekeringen kunnen kosten met zich meebrengen. Deze dien je mee te nemen in je begroting.

Tot slot van dit E-book geef ik je nog drie tips als het gaat om je financiën:

1. Probeer buffers aan te houden. Zorg dat je altijd wat geld achter de hand hebt, voor onvoorziene tegenvallers of juist kansen die op je pad komen. Hanteer als vuistregel 10% van je nettowinst.
2. Pas altijd de inkoopmantra toe:
 - 1) Wil ik het?
 - 2) Heb ik het nodig?
 - 3) Kan ik het ergens anders goedkoper krijgen (voor dezelfde kwaliteit)?
3. Onderhandel altijd. De prijs van een product of dienst ligt misschien helemaal niet zo vast als dat jij denkt. Prijs is maar een mening. Het is een getal en ga er vanuit dat je over elk getal kunt onderhandelen. Niet geschoten is altijd mis!



Opdrachten:

- 1) Hoe denk jij over geld? Aan welke zaken geef je graag geld uit (ga je voor kwaliteit?) en ten aanzien van welke zaken ben je juist zuinig? Wees eerlijk!
- 2) Kijk de komende twee maanden minimaal drie keer per week je banksaldo na. Kijk welke uitgaven en inkomsten je hebt.
- 3) Volg de 5 stappen in dit E-book en schrijf zo de verschillende financiële overzichten voor je ondernemingsplan.
- 4) Ga deze week over minimaal 1 ding dat je wilt aanschaffen onderhandelen over de prijs en/of de verkoopvoorwaarden! Veel plezier!!!

En in de volgende module...

Met wie ga je in je bedrijf allemaal samenwerken? Of, om in reïstermen te zeggen: met wie ga jij op avontuur?

En weet je al waar je deze mensen zou kunnen vinden en hoe kies je deze mensen eigenlijk?

Je bent als zelfstandige succesvoller wanneer je de juiste mensen om je heen verzamelt en op de juiste manier met ze communiceert. Ook word je succesvoller naarmate je beter weet welke taken je zelf moet doen en welke taken je beter aan een ander over kan laten: wat doe je zelf en wat besteed je uit?

Rij (reis) met mij mee in de tuktuk dwars door Amersfoort en leer het!

Bijlage: Financiële paragrafen van het ondernemingsplan

3 Het Financieel Plan (module 11)

Maak altijd een financieel plan. Ook al hoef je geen geld te lenen. Een financieel plan heb je nodig om te zien hoe kansrijk jouw onderneming is en waar er eventueel risico's en aandachtspunten liggen. Als je nog niet alle bedragen weet, kun je wellicht offertes opvragen om een inschatting te maken. Vind je het lastig om dit financiële plan te maken en/of gaat het om relatief grote bedragen (jij bepaalt of je een bedrag groot vindt), schakel dan de hulp in van een deskundige. Ken je die niet, vraag De Startersacademie dan om hulp. Wij hebben deze mensen in ons netwerk.

3.1 Investeringsbegroting en financieringsplan

Investeringsbegroting

	Aanschafwaarde (exclusief BTW)	BTW
Vaste activa		
Immateriële vaste activa		
Voorzieningen, bv. voor verbouwing		
Machines		
Inventaris		
Computerapparatuur, hardware, software		
Transportmiddelen		
Totale vaste activa	€ 0,00	
Vlottende activa		



Voorraden		
Voorfinanciering debiteuren en btw		
Totale vlottende activa	€ 0,00	
Liquide middelen		
Kas, bank, giro		
Aanloopkosten		
Totaal liquide middelen	€ 0,00	
Totale investeringen	€ 0,00	

Financieringsplan

Eigen Vermogen:	
Spaargeld	
Verhoging privé hypotheek	
Achtergesteld vermogen	
Inbreng bedrijfsmiddelen	
Totaal eigen vermogen	€ 0,00
Vreemd vermogen	
Hypotheek bedrijfspand	
Leningen	
Leasing (auto's machines e.d.)	
Rekening courant bankkrediet	



Leverancierskrediet	
Overige	
Totaal vreemd vermogen	€ 0,00
Totaal vermogen	€ 0,00

Aanloopkosten	Kosten	BTW
Inschrijving Kamer van Koophandel		
Website laten maken		
Drukwerk folders, ... stuks		
Kantoorkosten		
Verzekeringen		
Huisvestingskosten .. maanden		
Etc.		
Totaal aanloopkosten	€ 0,00	€ 0,00



3.2 Exploitatiebegroting

	jaar 1	jaar 2	jaar 3
Totale omzet (exclusief BTW)			
Inkoopwaarde van de omzet			
Bruto winst (omzet - inkoop)			
<i>Bedrijfskosten:</i>			
Huisvesting/inventaris			
Vervoer/transport			
Marketing/promotiekosten			
Algemene (beheers)kosten			
Afschrijvingen			
Rente- en bankkosten			
Totale bedrijfskosten			



de**Starters**Academie

Netto winst			
Privé opnames?			

Uitsplitsing van de bedrijfskosten:

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Huisvesting/inventariskosten			
Huur			
Energie/water			
Gemeentelijke heffingen			
Onderhoud en schoonmaak			
Kleine inventaris			
Verzekeringen			
Overige kosten			
Totaal kosten huisvesting/inventaris			
Vervoer en transportkosten			
Kosten Openbaar Vervoer			



Onderhoudskosten			
Lease			
Brandstofkosten			
Verzekeringen			
Belastingen			
Overige kosten			
Totaal vervoer en transportkosten			

Marketing-en verkoopkosten			
Representatiekosten			
Advertentiekosten			
Websitekosten			
Folders/Flyers			
Beurskosten			
Visitekaartjes			



Overige kosten			
Totaal kosten marketing en verkoop			

Algehele (beheers)kosten			
Administratiekosten			
Kantoor, telefoon, porti			
Contributies e.d.			
Verzekeringen (overig)			
Overige beheerskosten			
Totaal algehele beheerskosten			

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Afschrijvingen			
Immateriële vaste activa			
Gebouwen			
Bouwkundige voorzieningen			
Machines			
Inventaris, gereedschap			
Computerapparatuur			
Transportmiddelen			
Overige duurzame activa			
Totaal afschrijvingen			
Rentekosten/Financiële lasten			
Achtergesteld vermogen			
Hypotheek bedrijfspand			



Bankkrediet(en)			
Leningen (o.a. gemeente)			
Leveranciers krediet			
Afsluitprovisie/advieskosten			
Overige			
Bankkosten			
Totaal rentekosten			



3.3 Privébegroting

Sommige startende ondernemers lopen het risico dat de uitgaven voor privé en zakelijk door elkaar gaan lopen. Bijvoorbeeld als je vanuit huis werkt. Wij adviseren je zoveel mogelijk privé en zakelijk gescheiden te houden. Om ook privé goed zicht te hebben op je kosten en uitgaven, kun je de onderstaande tabel gebruiken. In principe hoeft dit niet in een bedrijfsplan, maar het vergroot wel je financiële bewustwording.

	jaar 1	jaar 2	jaar 3
<u>Privé uitgaven</u>			
Huishoudgeld			
Kleding			
Cadeaus verjaardagen etc.			
Hobby's			
Verenigingen			
Onvoorzien			
Vakantie uitgaven			
Duurzame consumptie goederen			
Huur of Hypotheek			



Gas, water en licht			
Ziektekosten verzekering			
Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen			
Overige verzekeringen			
Kosten auto			
Rente en aflossing privé hypotheek			
Rente en aflossing privé lening(en)			
Alimentatieverplichting			
Overige uitgaven			
Totale privé-uitgaven			
<u>Privé ontvangsten</u>			
Kinderbijslag			
Huurtoeslag			
Kinderopvangtoeslag			
Zorgtoeslag			
Netto inkomen partner			
Overige ontvangsten			



de**Starters**Academie

Totale privé inkomsten			
<u>Minimale opname uit bedrijf</u>			
(totale uitgaven – totale ontvangsten)			



3.4 Cashflow

		jaar 1	jaar 2	jaar 3
Netto winst				
Af: te verwachten inkomstenbelasting	-			
Af: privé-opnamen	-			
Bij: afschrijvingen	+			
Bij: te vorderen BTW	+			
<i>Aflossingsverplichtingen:</i>				
Hypotheek bedrijfspand	-			
Bankkrediet	-			
Leningen	-			
Lease contracten	-			
Inperking rekening courant krediet	-			



Beschikbaar voor investeringen				
--------------------------------	--	--	--	--

3.5 Liquiditeitsbegroting

	Jaar 1	januari	februari	Etc...
Inkomsten				
Omzet		€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
BTW over omzet		€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Totale inkomsten		€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Uitgaven				
Inkopen		€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Huisvestingskosten		€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Transportkosten		€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00



Verkoopkosten	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Algemene beheerskosten	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Rente- en bankkosten	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
BTW over inkoop	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
BTW over kosten	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
BTW afdracht			
BTW teruggave over investeringen	€ 0,00		
Privéopnamen	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Inkomstenbelasting	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Aflossingen leningen	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Totale uitgaven	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Beginsaldo liquide middelen	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Wijziging liquide middelen	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Eindsaldo liquide middelen	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00

BIJLAGE: Hoofdstuk 6.2

Ondernemen is net reizen

Overzicht in de kosten: maak vijf tot zeven categorieën

Je kosten beheersen kan alleen goed als je weet hoe ze zijn opgebouwd. Natuurlijk is het belangrijk om te weten wat de totale kosten van je plannen zijn. Het is echter veel belangrijker om te weten hoe dit totaalbedrag is opgebouwd. Je kunt uitgaven beter managen wanneer je ze indeelt in vijf tot zeven categorieën. Dit heeft te maken met een balans tussen overzicht en de mogelijkheid om te differentiëren. Met vijf tot zeven categorieën blijf je de grote lijnen nog goed zien, maar kun je nog wel wezenlijk onderscheid maken tussen de ene soort kosten en de andere.

Het levert een helder plaatje op welke kostenposten het grootst zijn en welke bescheiden. Je kunt vervolgens snijden of schuiven in je begroting als je vindt dat het bedrag voor een bepaalde categorie te hoog is. Door dit inzicht creëer je keuzemogelijkheden.

Ik geef je een huis-, tuin- en keukenvoorbeeld om eenvoudig te beginnen. Stel dat het weer eens tijd



wordt je kledingkast uit te mesten. Wat ga je doen...? Juist: sorteren. De zomerkleren bij elkaar, de winterkleren, de korte broeken of jurkjes, T-shirts et cetera. Twee stapels zijn erg hoog. De spijkerbroeken en de jurkjes. Daarvan gaat dus een aantal in de kledingzak voor het goede doel. Mogelijk spreekt de uitwerking van dit voorbeeld de vrouwelijke lezers niet zo aan. Daarom volgen in de volgende paragrafen nog meer voorbeelden.

Voorbeeld kostencategorieën bij wereldreis

Stel dat je na het lezen van dit boek op wereldreis wilt. Dan zet je eerst alle kosten die bij je opkomen op papier. Busticket, vliegticket, accommodatie, kleding, reisverzekering, excursiekosten, ziekteverzekering, auto huren, rugzak kopen en ga zo maar door. De lijst wordt lang en als je alles bij elkaar optelt, staat er vast een lieve som. Is dit nu het geld dat je nodig hebt? Ik zou het niet weten. Heb je alles? Ik zou het niet weten.

Maak daarom categorieën, bijvoorbeeld:

1. Reiskosten
2. Accommodatie
3. Verzekeringen
4. Eten en drinken
5. Excursies
6. Medisch gerelateerde kosten
7. Aanschaffen van reisbenodigdheden.

Door in categorieën te denken, zie je veel beter hoe je uitgaven zijn opgebouwd. Je ziet ook of je dingen dubbel hebt geteld of juist vergeten bent.

Voorbeeld categorieën startende ondernemers
Je wilt je eigen bedrijf starten. Het duizelt je. De cursussen, coaches en aanbiedingen vliegen je om de oren. Het geld vliegt je zak uit. Hoe houd je dit in de hand? Het antwoord is ook hier: budgetteer in categorieën. Je zou kunnen denken aan:

1. Aanloopkosten
2. Huisvesting en inrichting
3. Studiekosten
4. Kosten voor opbouw netwerk
5. Reclame, website, IT
6. Onderzoekskosten

Natuurlijk is het goed en nodig onder elk kopje de verschillende zaken die daaronder vallen te noteren. Bij aanloopkosten kun je bijvoorbeeld denken aan allerlei inschrijvingen, het ontwikkelen van je dienst of product, het inhuren van een businesscoach of het inrichten van je winkel of praktijk. Dit laatste kun je ook onder huisvesting indelen, maar dat zou ik niet doen omdat het inrichten van een winkel of praktijk typisch eenmalig is en te maken heeft met de opstart. Waar het om gaat, is dat er geen goed of fout is, zolang je maar onderscheid maakt in kostencategorieën en daar goed over nadenkt.

Voorbeeld productie buitenland

Het laatste voorbeeld dat ik geef, betreft het plan om een deel van je productiehal te verplaatsen naar het buitenland. Nu staat de hal in Nederland, maar om bedrijfseconomische redenen wil je de productie vanaf volgend jaar laten plaatsvinden in Hongarije. Een complexe zaak, waar grote bedragen mee gemoeid zijn en waarvan bekend is dat de kosten de pan uit kunnen rijzen. Een absolute noodzaak tot budgetteren in categorieën dus.

Vorm bijvoorbeeld de volgende categorieën:

1. Onderzoekskosten, advies inwinnen
2. Reiskosten (= inclusief accommodatie)
3. Onroerend goed aankopen
4. Roerende goederen
5. Personeelskosten

Merk op dat de kosten voor de accommodatie hier onderdeel zijn van de reiskosten. In een dergelijk project gaat het immers niet om reizen en ergens verblijven, maar om een ander doel, waar reis- en verblijfkosten een onderdeel van zijn.

Ik ben geen expert in internationalisatie, dus ik weet niet of bovenstaande indeling helemaal juist is. Ik wil vooral de systematiek op je overbrengen met deze verschillende voorbeelden. Misschien denk je nu wel bij jezelf: ach, daar heb ik toch een financieel adviseur



voor? Die heb je ook zeker nodig, maar het is essentieel dat jijzelf ook leert te denken in dit soort kostencategorieën en dat je er je eigen beeld bij vormt. Het maakt je een betere financiële gesprekspartner en je krijgt beter grip op je zaak.

Belangrijke budgetonderdelen en gederfd inkomen

Hoe je situatie of plan er ook uit ziet, de volgende onderdelen zullen doorgaans in je budget staan:

Onderzoekskosten. Alles wat eerder besproken is in Oriëntatie zal onderzocht moeten worden. Dat kost geld. Stel hier paal en perk aan.

Wanneer je de onderzoeksregels - wat, hoe en wanneer - toepast, houd je grip op deze post.

Overige categorieën die je waarschijnlijk zult hebben zijn personeelskosten (intern of extern), huisvesting, reiskosten en kosten voor marketing en communicatie.

Gederfd inkomen. Dit is een beetje een rare categorie. Het gaat weliswaar om inkomen, maar dan om een inkomen dat er niet is. Als je bijvoorbeeld geen declarabele uren kunt maken omdat je een opleiding moet volgen, is het belangrijk dat je weet hoeveel je moet overbruggen. Neem dit dus mee in je overzicht als een 'bonus' kostencomponent. Deze maakt dus



geen onderdeel uit van de vijf tot zeven kostencategorieën.

Doorlopende kosten?

Los van het avontuur dat je aangaat heb je mogelijk te maken met oude kosten die doorlopen, nadat je je nieuwe koers bent ingeslagen. Dit moet een aparte categorie worden in je model, net als de bonuscomponent *Gederfd inkomen*.

Beperk deze kosten zo veel mogelijk. Ik maak dit duidelijk met een aantal voorbeelden. Als je een wereldreis maakt, en je verkoopt je huis niet, dan moet je je hypotheek wel blijven betalen. Doe je dit niet, dan hangt de bank een groot slot op de deur en kun je er niet meer in als je thuiskomt. Je kunt deze kosten drukken door je huis te verhuren omdat je er toch niet bent.

Ga je werken met een nieuw team mensen in het buitenland, dan lopen mogelijk de personeelskosten in Nederland nog een poosje door. Deze kun je verlagen door mensen te laten begeleiden naar een andere baan. Mogelijk brengt dit dan wel eerst even hogere kosten met zich mee.

Het kenmerk van doorlopende kosten zit hem dus in de term zelf: ze gaan door, terwijl jij er in het kader van je missie eigenlijk niets aan hebt. Je moet dus een goede reden hebben om hieraan geld te blijven



uitgeven, anders moet je zorgen dat je er zo snel mogelijk vanaf bent.

Waar ga je reizen?

Kosten worden ook bepaald door de plekken waar je je reis gaat maken. Onze wereldreis maakten wij vooral door niet-westerse landen, waar de primaire levensbehoeften goedkoop waren. We sliepen voor vijf euro per nacht in prima hotels. De metafoor hier is dat een land gezien kan worden als de markt waarin jij opereert.

Sommige markten kenmerken zich door hoge entreekosten, zoals de farmaceutische markt. Het ontwikkelen van een nieuw medicijn kost miljoenen. Een dergelijke begroting zal er anders uitzien dan het opzetten van een timmerfabriek in Indonesië. Of het oprichten van je massagepraktijk. En voor de Monopoly-liefhebbers: het maakt ook uit of je je kledingboetiek in de Kalverstraat wilt vestigen, of aan de Dorpsstraat in Ons Dorp. Kijk maar eens wat die straten kosten als je ze wilt kopen.

De andere reizigers

Andere reizigers die met geld smijten zijn slecht voor je budget. Bij het maken van een reis is het dus beter om dure toeristenoorden te mijden. Immers, mensen die slechts twee weken op vakantie zijn, gaan anders met hun geld om dan backpackers die nog acht maanden willen reizen.



Zelfs binnen je eigen groep verschilt de hoeveelheid geld die rolt. Wat doen je concurrenten? Houd je ogen en oren goed open. Waar halen zij hun geld vandaan en waaraan geven ze het uit?

Deze informatie is nuttig, omdat jij er je eigen koers mee kunt uitstippelen. Je onderscheiden in de markt doe je niet alleen door je dienst of product uniek te maken of te vermarkten. Het is ook heel slim om je in je financiën te onderscheiden. Dat geeft jou veel ruimte en een groot concurrentievoordeel.

Je concurrenten zullen zich afvragen: hoe doet hij het?

Hoe reis jij eigenlijk?

Bepalend voor je kosten is de manier waarop je je reis maakt. De consequenties van de keuze voor de landen waarin je reist, de luxe die je wenst en de excursies die je maakt, vertalen zich rechtstreeks in je budget.

Vergelijk het maken van een wereldreis eens met je product of dienst.

Hoe maak jij je product? Hoe verplaats jij je in de markt? Hoe exotisch is je manier van ondernemen? Maak je veel excursies? Geef je bijvoorbeeld veel uit



aan congressen of seminars? Geef je veel uit aan vormgeving? Rijd je in een dure of juist een zuinige auto?

Het is niet mijn bedoeling om aan te geven wat je moet doen. Als het voor je dienst nodig is om een congres in Hawaï te volgen, dan moet je dat doen. Maar is het echt nodig om in een Porsche te rijden of is een Volkswagen ook goed genoeg? Beschouw je eigen manier van ondernemen eens als een manier van reizen. Ben je aan het budgetreizen of zit je op een cruiseschip? De vraag die je je moet stellen is:

Past deze manier van reizen bij mijn doelstelling?

Hanteer je budget

Het opstellen van een budget heeft pas zin als je er ook mee werkt. Je hebt nu voor jezelf een aantal categorieën van kosten gedefinieerd.

Per onderdeel zie je hoeveel geld je nodig denkt te hebben. Dit is nog niet definitief, het is een begin. Naarmate je je plannen verder uit zult werken, neemt het aantal kostenposten toe. Nu weet je echter wel in welke categorieën je ze moet indelen. Er kan een moment komen dat je de kosten voor een bepaalde



categorie de pan uit ziet rijzen. Dan weet je dat je daar iets aan moet doen.

Hanteer dus in je voorbereiding bewust je budget per gekozen categorie. Ook wanneer je feitelijk gaat betalen, noteer je dat. Noteer dat bedrag in de kolom reëel. Kost het iets meer dan begroot, dan vul je dat bedrag in. Als je eigenlijk al aan het maximum zit van je categorie, dan zul je ergens anders moeten gaan snijden. Is iets juist goedkoper, dan heb je geluk en kun je er een extra uitgave tegenover zetten. Of je legt met de onverwachte meevaller een kleine buffer aan. Buffers komen overigens in het volgende subhoofdstuk aan de orde.

Een voorbeeld: voor de inrichting van je kantoor heb je € 3.000 gereserveerd. Het maximale wat je hierin aan je vergaderhoek wilt uitgeven, is € 600 voor de stoelen en € 900 voor de tafel. Samen is dat € 1.500. Je koopt stoelen voor € 1.000. De tafel mag dan niet meer dan € 500 kosten.

Ik zei dat ik het simpel zou houden 😊

Doe jij dat ook? Maak het niet ingewikkelder dan nodig is!