



Toelichting gebruik Excel hulpmiddel Begrotingsinstrument 2010

U heeft voor u het digitaal hulpmiddel om begrotingen te maken ter onderbouwing van uw ondernemingsplan.

Het woord zegt het al het is een HULPMiddel, net als alle hulpmiddelen die u kunt gebruiken: de cd of webversie van de Kamer van Koophandel, Excel sheets van Startwijzer of het ondernemingsplan van zzp projecten 'Eigen Werk'.

Het is speciaal ontwikkeld als begroting voor dienstverleners. Ongemerkt kunt u er ook na een half jaar prognose en realisatie mee vergelijken.

Voordeel

Het voordeel van ons begrotingsinstrument is, dat er niets is beveiligd. U kunt alle begrotingen, formules, maar ook de prints helemaal vorm geven naar uw eigen bedrijf.

Met de knop Invoegen figuur, kunt u uw eigen logo op elke pagina invoegen.

Zo ondersteunt de begroting uw ondernemingsplan als promotie-instrument!

En het helpt u als ondernemer strategische keuzes te maken. Zie geel gearceerde uitleg van **Toetsen**.

Oranje cellen

De meeste formules hebben wij in **oranje** gearceerde cellen gezet. U kunt in die cellen werken, maar doe het **bewust!** Er zitten handige formules onder.

Ga er gewoon mee aan de slag, dat is de bedoeling. Komt u er niet uit? Lees dan deze toelichting. Deze

- brengt u stap voor stap door de werkbladen,
- geeft tips om zelf handige formules in te voeren
- kunt u naslaan als hij 'raar doet' ;))

Stappen bij gebruik

1. Geef steeds als u erin gaat werken het bestand **een andere titel**. Ga naar **Bestand**. Kies: **opslaan als** en zeg waar en onder welke titel u het opslaat.

Werkbladen

U ziet onderaan de balk dat het instrument uit negen werkbladen bestaat met 0: de samenvatting.

Heeft uw bedrijf geen voorraad? Gooi het werkblad dan weg. Ga met de rechter muisknop op werkbladtabje staan en kies bewerken/verwijderen. Wilt u er een werkblad bij? Ga met de rechter muisknop op een werkbladtabje staan en kies invoegen werkblad, of ga naar Invoegen en kies werkblad invoegen. Ga op het tabje staan bladx en met de rechter muisknop verandert u de naam in hoe u het hebben wilt.

Werkblad 1 Verkoopprognose

- Veel mensen houden er van om met een concrete verkoopprognose te beginnen. Hoeveel klanten zullen per maand, hoeveel geld geschat, aan uw verschillende diensten besteden. U kunt dan met dit werkblad beginnen. De uitkomsten worden opgenomen in werkblad 4 de verwachte omzet in de exploitatiebegroting.
- Vindt u dat al te zogenaamd precies en gedetailleerd, sla dan dit werkblad over. Of kijk er later nog eens naar.

Werkblad 2 Privé

2. Hierin kunt u uw maandelijkse privé uitgaven opnemen, uw ziektekosten en evt. arbeidsongeschiktheidsverzekering. U ziet dan aan het 'totaal privé nodig uit bedrijf' hoeveel het bedrijf u aan nettowinst moet opbrengen om ervan te kunnen leven. U 'eist' als het ware, dat het bedrijf u dit bedrag oplevert. De nettowinst van het bedrijf als eenmenszaak wordt beschouwd als ondernemersinkomen. In een BV is het het salaris van de DGA, Directeur Groot Aandeelhouder. (Deze betaalt sociale premies in zijn salaris).
3. Natuurlijk kunt u dit bedrag afronden! Je kunt niet echt zeggen: ik verwacht € 25.232,14 als taakstelling nettowinst voor privé-onttrekking nodig te hebben.



4. Als u de benodigde nettowinst in het werkblad privé invult in de lege cel, berekent hij ook voor u, hoeveel inkomstenbelasting u bij zo'n plan vermoedelijk zult moeten betalen. Automatisch geeft hij het juiste bedrag uit de tabel zelfstandigenaftrek.
5. Bovendien ziet u het percentage, dat u mag reserveren van uw opdrachten voor inkomstenbelasting en premies. Als alles gaat zoals u verwacht. Bij voorkeur dit percentage reserveren op een aparte rekening.

Tip: U kunt in het begrotingsproces beginnen met dit werkblad Privé. Daar weet u al alle feiten van. Maar het hoeft niet.

Werkblad 3 specificatie kosten

6. Het begroten van de kosten doet u op **werkblad 2 specificatie kosten**. Hier kunt u berekeningen maken van aparte kostenposten, bijvoorbeeld wat wilt u allemaal doen in uw promotieplan. Voor het 2^e en 3^e jaar is automatisch 5% verhoging opgenomen, maar u kunt hier ook een werkelijk bedrag invullen. Een website is het eerste jaar waarschijnlijk duurder dan het 2^e en 3^e jaar. En misschien kunt u het zich pas het tweede jaar permitteren om 'vet' te adverteren, of op beurzen te staan.
7. Als u dit heeft gespecificeerd ziet u de totalen per kostenpost. In het werkblad 3 komen deze totalen als vaste bedrijfskosten terug en worden van de omzet afgetrokken.

Werkblad 4 Exploitatiebegroting. (film)



Hierin kunt u de film van omzet/ opbrengsten en kosten inschatten voor de komende drie jaar.

Werkblad 4 de exploitatie

[Als u begonnen bent met de verkoopprognose blad 1, staan er al bedragen in dit werkblad 4. Weet u wel uw kosten, maar nog niet uw verkoopprognose, ga dan door met de punten 8-12]

8. U kunt in werkblad exploitatie de omzetgroepen in uw eigen taal benoemen. Ga naar de cel en geef het een andere naam. Bijv. verkoop groep 1 kan worden verhuur aan particulieren, groep 2 workshops etc. Of wordt omzet schilderijen. Benoem het afhankelijk van uw eigen bedrijfsopzet en product-marktmatrix. Maak er niet meer dan 3 omzetgroepen van en schat op basis van uw marktgegevens wat u hier aan omzet in de komende jaren verwacht te kunnen maken.
9. De inkoop/ of variabele kosten kunnen per omzetgroep verschillen. Het levert diverse percentages op. U kunt hier formules voor invoegen (zie later onder formules) of een absoluut getal invoegen. Bijvoorbeeld 1 maaltijd is verkoop= € 15,- De inkoop 7,50 en de brutowinst 7,50. In percentages is dit omzet 100%, inkoop 50% en brutowinst 50%. Geef in de formule een inkooppercentage in van 50 dan berekent hij zelf de inkoopkosten als u 1.000 maaltijden of meer wilt verkopen!
10. Ook uw kostenposten kunt u anders noemen. (dit werkt wel door naar blad 2, dat u wellicht al heeft gebruikt). Een dienstverleningsbedrijf heeft bijv. haast nooit productiekosten nodig, misschien wel leasekosten van apparatuur als een kopieerapparaat, maar vooral kwaliteitskosten voor certificering en lidmaatschap brancheorganisatie, bijscholing en vakliteratuur. Uw accountant neemt deze kosten vaak op onder algemene kosten. Maar juist voor dienstverleners gaat hier veel geld naar toe. Daarmee borgt u de kwaliteit, maar ook kunt u er op sturen, welke kosten moet en kan u zich permitteren?
Benoem de kosten anders of als u de regel na alles doorgenomen te hebben niet nodig heeft -bijv. personeel- ga dan staan op de hele rij. Ga naar Bewerken Verwijderen rij.
Pas op: u verwijdt nu rijen waar formules in zitten (dan ziet u een 0 in oranje). U zult dan dus later de formules mogen veranderen.



Hij geeft dan zo'n fijne vloek: #VERW! Omdat de kostenposten gespecificeerd worden op blad 2, zult u ook daar het effect van weggooien mogen herhalen.

11. Uiteindelijk is de verwachte omzet minus alle kosten de nettowinst of verlies die overblijft. (B37=B10-B35 als u inkoop en brutowinst niet nodig hebt)
12. En dat is uw **eerste toets: Is het mogelijk om uw gewenste privé-onttrekking uit de zaak te halen met de gewenste omzet???** (Het bedrag dat er stond was gebaseerd op uw 'eis' aan benodigde privé onttrekking van werkblad 1 Privé).

Werkblad 5 omzetonderbouwing

13. Omzetonderbouwing. U hebt in werkblad 3 een inschatting gemaakt hoeveel u denkt te gaan omzetten in de periode over de verschillende omzetgroepen. In de specificatie omzetonderbouwing kunt u aangeven welke uurprijs u voor die omzetgroep rekent. U ziet dan direct hoeveel uur u moet verkopen, om die omzet te halen. Bijvoorbeeld 1 uur kost € 35,- dus voor deze omzet moet ik aan productieve uren maken (waar ik een rekening voor kan sturen): omzet gedeeld door het uurbedrag = zoveel uren per jaar, per maand, per dag etc. Daaronder kunt u aantallen te verkopen uitrekenen aantal: 1 schilderij/ cursus/ klus levert gemiddeld op € 1.000,- dus zal ik x schilderijen/ cursussen/ klussen mogen verkopen om die omzet te halen. Hiermee krijgt u weer allerlei mogelijke 'leads' om uw marktonderzoeksgegevens te gebruiken/ toe te passen of verder te onderzoeken.
14. Want de omzetonderbouwing is natuurlijk **de belangrijkste toets of uw bedrijf haalbaar is: Waarop baseert u dat u die omzet haalt??!** Beschrijf het in uw ondernemingsplan en/of in de samenvatting.

Werkbladen 6 en 7 Inventaris en Voorraad

15. Hierin kunt u lijstjes maken met alle beginvoorraad of inventaris en apparatuur, die u nodig heeft voor de start van het bedrijf.
16. Als u deze lijsten van gewenste bedrijfsmiddelen en voorraden heeft uitgesplitst en keuzes heeft gemaakt worden de totalen automatisch neergezet in uw balans. Verandert u wat in de specificaties van voorraad of gewenste inventaris, dan komt het direct ook weer terecht in de investeringsbegroting/de activakant van de balans.
17. Deze bedrijfsmiddelen gaan, naar verwachting, een aantal jaren mee. Een pc bijvoorbeeld 3-5 jaar. U kunt de afschrijvingstermijn invullen en dus de afschrijvingskosten berekenen. (Deze afschrijvingskosten komen weer automatisch te staan op uw exploitatieoverzicht werkblad 3). Deze som mag u jaarlijks 'aftrekken' van uw omzet, dus als bedrijfskosten. C.q u moet zoveel omzet halen, dat u uw investeringen kunt terugverdienen. Als u de 'automatische formules' wilt checken: Werkblad exploitatiebegroting cel B 33 = afschrijvingskosten van werkblad 5 inventaris, via balansen cel E33.

Toets 2 is: Kunt u zich de investeringen permitteren gezien uw omzet? C.q. Zijn de investeringen noodzakelijk gezien uw marketingplan en omzetonderbouwing?

Werkblad 8. Balans = Foto van bezit en schuld op een moment, bijvoorbeeld 1-1 van jaar x. Ofwel: uw benodigde bedrijfsmiddelen om actief te kunnen worden met het bedrijf en de financiering van die bedrijfsmiddelen.



Plaats dus als eerste de **DATUM** waarvan u de balans opmaakt.

18. In dit werkblad heeft u aan de linkerkant al uw benodigde investeringen begroot, met het werkblad inventaris. Wat heeft u zelf al ingebracht, wat heeft u nog nodig aan bedrijfsmiddelen. Het is de activa kant van de balans. U heeft immers bijv. een naaimachine nodig, als u actief wilt zijn/ omzet wilt halen als kledingherstelbedrijf. Of een zeer goede en dus dure computer met software als grafisch ontwerper, je maakt er immers omzet mee! Alleen om een administratie te voeren kan het een veel goedkopere pc zijn. Dat zijn bedrijfsmiddelen, waar u een keuze in maakt.
19. De rechterkant van uw balans is de 'passiva of schulden' kant. Van wie zijn die bedrijfsmiddelen? Van de bank, van leveranciers, heeft u al cadeaubonnen verkocht aan afnemers of heeft u als ondernemer zelf geld gestopt in het bedrijf? Heeft het bedrijf dus een schuld aan u?



20. Het totaal van bedrijfsmiddelen en door wie het is gefinancierd kan natuurlijk alleen maar kloppen.
21. Het maken van een financieringsplan is puzzelen. Voor goede plannen is altijd geld te vinden. Wat levert u zelf in in het bedrijf? U wilde toch de kapitein worden? (Naast arbeid, ook risicodragend geld en/of goederen). Wat vraagt u bij de bank, bij uw familie en vrienden (achtergestelde lening bijvoorbeeld al of niet met rente en aflossing), bij afnemers of leveranciers? Wat biedt u hen terug?
22. Wat u niet zelf kunt financieren wordt automatisch in ons begrotingsinstrument een lening. Als u een lening plant, worden in de specificatie de rentekosten en aflossing per jaar en per maand berekend. U kunt dan zien hoe duur dat geld is en of u zich dat wilt permitteren.
23. U kunt de gegevens in de formule aflossing en rente veranderen. Lening in 4 jaar? Verander in de formule gedeeld door 5 in /4. Rentepercentage geen 7% maar 9,1%? Verander het rentepercentage van 7% in 9,1. Deze rentekosten mag u ook ten laste brengen van uw omzet dus bedrijfskosten. In het Werkblad 3 de exploitatiebegroting cel B 34 ziet u de rentekosten van het werkblad balansen.

Toets: U kunt kijken of u zich de lening met de geschatte omzet kunt/wilt permitteren. Hoe duur is uw bedrijfsgeld?

24. Hij berekent automatisch een aantal kengetallen. Werkkapitaal, (is uw financiering in balans, zijn lange termijn bezittingen gedekt door lange termijn geld en korte middelen door kort geld?). Solvabiliteit (Hoeveel % is het bedrijf van de eigenaar?) Liquiditeit (Is er voldoende geld in kas, om de korte termijn schulden te dekken?)
25. Een openingsbalans is heel belangrijk voor de rest van uw administratie. Maar ook is het de bedoeling dat u zoveel omzet/- kosten= winsten haalt dat uw bedrijf het volgend jaar in waarde is vermeerderd!
26. De posten in de investeringsbegroting de vlottende activa **voorraad, onderhanden werk en vorderingen/debiteuren**: U heeft een voorraad nodig om in de detailhandel of in restaurants omzet te kunnen maken. Vergelijk deze met uw inkoopwaarde/ variabele kosten.

Toets: Heeft u niet een te grote voorraad, want voorraden vormen kost geld, klopt het met uw marketingplan, omzetonderbouwing en inkoopwaarde.

27. Als dienstverlener kunt u al opdrachten in portefeuille hebben, die u opneemt bij **onderhanden werk**. U heeft dit werk ingebracht, u moet er de prestatie nog voor leveren. Maar een voordeel kan zijn, om het op te nemen op uw balans, dat uw eigen inbreng/vermogen groter wordt.
28. Ook is het slim als u op rekening werkt en u moet altijd zo'n maand wachten voor de rekeningen zijn betaald, om een logisch bedrag op te nemen bij **debiteuren/vorderingen**. Zo'n post moet immers ook na de start gefinancierd zijn.
29. De post liquide middelen bestaat uit wat uw bedrijf nodig heeft aan cash geld in kas, op bank of giro op die datum.
30. De post **Aanloopkosten** heeft u alleen bij de start van een bedrijf. De kost gaat voor de baat en moet gefinancierd worden! Ook al worden deze kosten in de loop van uw bedrijf ten laste gebracht van uw omzet. (Waarschijnlijk had u ze al begroot bij specificatie kosten. Op de balans gaat het om een overzicht hoe te/gefinancierd.)

Heeft u al ervaring of facturen geïnd? Dan kunt u ook beginnen met het werkblad:

9 Liquiditeitsbegroting (deze lijkt op de verkoopprognose, je kunt er ook de fluctuerende verwachte kosten in verwerken.)

31. In dit werkblad begroot u uw inkomsten en uitgaven per maand. Hoe zijn uw bedrijfsinkomsten en uitgaven al verlopen of hoe zal e.e.a. na de start gaan? Een heel belangrijk instrument als u een pand gaat betrekken.
32. U ontdekt dan de gaten in de 'bedrijfs-huishoud-portemonnee". Dat geeft een idee hoe omzet beter te spreiden, of af te dekken met gereserveerd geld of een lening.
33. Start dus met een begin saldo in cel c5. Bijvoorbeeld het bedrag dat u op 1-1 als saldo op de bedrijfsrekening heeft staan, of de lening. Maak de consistentie met de balans en de exploitatiebegroting.



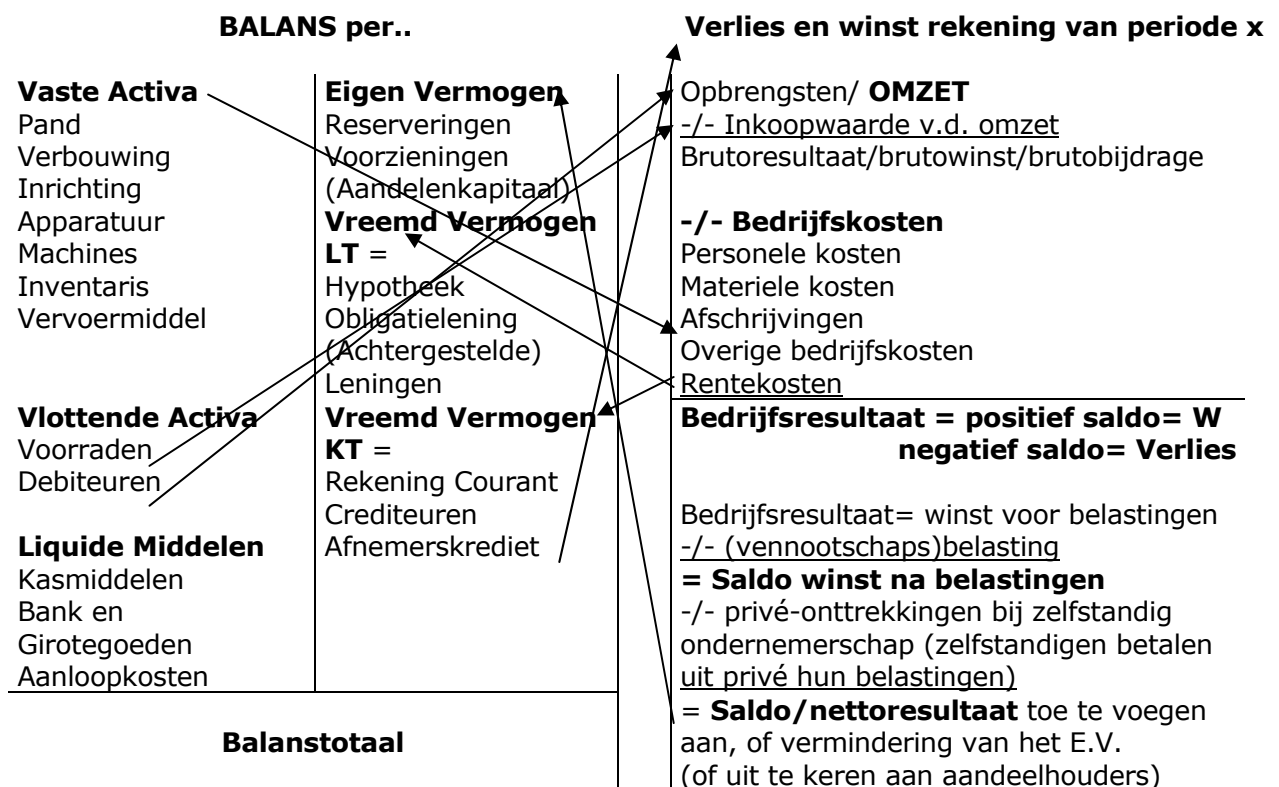
34. De liquiditeitsbegroting berekent ook de BTW-schatting die moet worden afgedragen, als de omzetten in de werkelijkheid verlopen zoals u denkt. Bij alle andere begrotingen neemt u kosten en omzet op exc. BTW.

Vergelijken prognose en realisatie

In werkblad 2, 3 en 4, specificatie kosten, exploitatiebegroting en omzetonderbouwing zijn de kolommen E, F en G 'dichtgekapt'. Hierin kunt u de realisatie bijvoorbeeld na een kwartaal, na een half of een heel jaar intikken.

Zo houdt u de vinger aan de pols en hebt informatie om te sturen!

In tekening de verbanden:





Formules

U heeft in de werkbalken onder de knop Beeld opmaak en standaard aangevinkt, dan komt ook de knop Σ in beeld betekent sum, daarmee kunt u formules maken.

- Een **hele rij optellen 'sum' Σ** cel x:cel y
- **Optellen** van enkele cellen is celx + cely
- **Vermenigvuldigen**, maal is *
- **Aftrekken** is –
- **Delen** is /
- **Een cel herhalen** ergens anders is =
- **Procentsommen** kunt u maken met de **% knop**, of **beter nog /100*** maal y
- Excel is slim u kunt **formules kopiëren** bijvoorbeeld naar een volgend jaar.

Het begrotingsinstrument gebruikt alleen maar deze eenvoudige formules.

Voor gevorderden:

Met Excel kunt u nog veel meer en ingewikkelder formules gebruiken, u kunt ook grafieken maken met de grafiek knop onder INVOEGEN.

Wij hebben het zo simpel mogelijk gehouden.

Vormgeving

Onder de knop **Bestand** vindt u pagina-instelling, afdrukvoorbeeld en afdrukken.

Bij pagina-instelling kunt u kiezen,

- staand of liggend afdrukken
- de marges instellen, zodat u een weergave op één pagina krijgt.
- Kop en voettekst invullen of veranderen
- Het afdrukbereik van uw blad corrigeren.
- U kunt onze logo's weggooien, delete.
- Met de knop **Invoegen figuur**, kunt u uw eigen logo op elke pagina invoegen.
- U kunt per blad printen of kiezen voor druk hele werkmap af.
- Onder de knop **Opmaak** vind u kolommen zichtbaar maken/ verbergen

Zo maakt u uw eigen vormgeving van de begroting, zodat hij consistent is aan uw marketingplan, uw persoonlijke- en organisatiedoelen.

Toets: Hoe groot en haalbaar is uw ambitie

U kunt kopiëren, knippen en plakken (speciaal) om deze financiële onderbouwingen op de juiste plaats in uw (word) ondernemingsplan te plaatsen.

Haal dan eerst al het oranje eruit!

Succes!

- Denkend vanuit financiën wordt uw bedrijf vaak heel concreet.
- Verder helpt het u ook uw marktonderzoek nog specifiek te maken en uw actie-acquisitie- en promotieplan toe te spitsen!
- De hamvraag blijft immers: waarop baseert u zich dat u deze omzet kunt halen?!

We kunnen u altijd assisteren!

Dorrit Wajer

Geleenstraat 29

1078 LC Amsterdam

020-6711595

dorwajer@xs4all.nl of info@doorpakkers.nl

www.doorpakkers.nl/

Met dank aan de tips van

Startwijzer

www.startwijzer.info

Jos Terlouw Eigen Werk Alkmaar en
Roelf de Vries Startersdesk Rabobank
Alkmaar.



FAQ

Formules die in het begrotingsinstrument horen te zitten

Exploitatiebegroting

- Verkoopgroepen totaal is $\text{sum } \Sigma = \text{SOM}(B7:B9)$
- Inkoopwaarde van de omzet, per verkoopgroep kunnen dat andere bedragen of percentages zijn, dus brutomarge groep 1 is $=\text{SOM}(B7/100)*50$ dus 50%. Verander 50 in juiste percentage, zie hierna.
- U kunt een formule invoeren bijv. cel B13 de inkoopwaarde van verkoopgroep 1 is gemiddeld 30%. De formule wordt dan $=\text{SOM}(B7/100*30)$
- Brutomarge -/- bedrijfskosten = exploitatieresultaat $=\text{SOM}(B22-B35)$
- Afschrijvingskosten = balansen!E33
- Rentekosten = '7balansen'!B39+'7balansen'!B52
- Heeft u geen inkoopwaarde van de omzet/ variabele kosten, bijvoorbeeld als dienstverlenend bedrijf? Gooi dan de rijen 12 t/m 22 weg. Maak dan wel een nieuwe formule onder cel exploitatieresultaat. Dat wordt dan Omzet – Totaal vaste Kosten = $\text{SOM}(B10-B35)$

Omzetonderbouwing

- Omzetgroep 1/ uurbedrag $\text{SOM}('3\text{exploit begr}'!B7/'4\text{omzetonderb}'!D8)$ etc.
- Omzetgroep 1/ aantal prijs= $\text{SOM}('3\text{exploit begr}'!B7/'4\text{omzetonderb}'!D18)$ etc.

Balansen

- Totaal activa is $=\text{SOM}(B30+B24+B18+B11)$
- Totaal passiva is $=\text{SOM}(H30+H22+H11)$
- Rente en aflossing berekening gaat uit van cel H 22 Vreemd Vermogen Lange termijn.
- Rente en aflossing achtergestelde lening gaat uit van cel H9
- Afschrijvingskosten cel E 33

Liquiditeit

- Totaal betalingen $=\text{SOM}(B15:B30)$
- Eindsaldo maand $=\text{SOM}(B6+B12-B31)$
- Begin saldo volgend maand = cel eindsaldo vorige maand.
- BTW berekening:
- Over ontvangsten $=\text{SOM}(B12/119)*19$
- Over betalingen een gemiddelde van 10% $=\text{SOM}(B31/110)*10$

Privé

Totaal benodigd privé (privé plus ziektekostenverzekeringen) $=\text{SOM}(C4:C22)$

Totaal benodigde nettowinst/ nettowinst 'geëist' = geef bedrag in

Tip rond dit bedrag af! Je kunt niet zeggen: ik verwacht het komend jaar precies 21.967,99 aan nettowinst/voor privé onttrekking over te houden.

Dat gaat ook op voor omzet. Bij begroten rond je dit af. De werkelijkheid is kan wel achter de komma zijn.

Kosten en zeker met offertes kunt u exc. btw **precies** begroten, die kunt u ook in de hand in houden.

Stiekem zit in cel B48 een automatische berekening zelfstandigenaftrek:

$=\text{ALS}(B25<=13690;(9427);ALS(B25<=16195;(8764);ALS(B25<=18425;(8105);ALS(B25<=52750;(7222);ALS(B25<=54985;(6593);ALS(B25<=57220;(5895);ALS(B25<=59450;(5204);ALS(B25<=5000000;(4574))))))))))$