



Handleiding "Financieel Plan" microStart E-learning module

De handleiding "Financieel Plan" wordt jou aangeboden door microStart en past in het kader van het online opleidingstraject: "Het opstellen van een ondernemersplan".

De volledige opleiding vind je terug op www.microstart.be/nl/e-learning. Wij raden jou aan om de stappen 1 tot 8 te doorlopen alvorens jouw "Financieel Plan" op te stellen. Dit helpt om een betere inschatting te maken van je kosten en inkomsten en zo een realistischer financieel plan te bekomen.

Je kan steeds bij microStart terecht voor advies en financiering van je zaak. Meer informatie vind je terug op: www.microstart.be

Algemene informatie

Dit financieel plan verzamelt op een gestructureerde manier informatie over al je inkomsten en uitgaven in de loop van de eerste 3 jaren van je project.

Op basis van deze informatie wordt dan bepaald over hoeveel kapitaal je moet beschikken (en wanneer) om door de moeilijke startperiode te komen.

De getallen die ingevuld worden moeten zo realistisch mogelijk zijn. Een belangrijk principe is dat je steeds in inkomsten beter onderschat en je uitgaven overschat. Met deze informatie kan je dan aan je boekhouder vragen om een echt boekhoudkundig plan op te maken.

Het financieel plan is een beveiligde Excel. Alleen in de oranje velden kan geschreven worden. Wat in oranje velden geschreven staat, staat er alleen ter informatie. Je kan dit gerust door eigen tekst veranderen.

Met "TAB" en "shift-TAB" kan gesprongen worden naar het volgende of het vorige in te vullen veld.

Voor een beperkt aantal velden gebeurt een validatie van hetgeen ingebracht wordt, de eventuele fout boodschappen geven aan hoe het veld moet ingevuld worden.

Enkele velden zijn gedefinieerd als picklist , dit staat vermeldt in deze Help. Waar nodig voor de leesbaarheid van het financieel plan worden sommige oranje velden gekopieerd zodat je de gegevens maar éénmaal moet invullen.

Het Excel document heeft verschillende sheets of bladen. Deze kan je overlopen door vanonder in het document op de tabs te klikken. Vergeet niet om alle sheets volledig te overlopen.





Handleiding "Financieel Plan" microStart E-learning module

In de meeste sheets staat er onderaan een "Commentaar" zone. We raden je aan om hier de gekozen opties te documenteren.

Help & documentatie:

Overall in het financieel plan staan genummerde icoontjes. Dit zijn knoppen die je naar de help informatie voor dit gedeelte van de Excel brengen. Elke documentatie blok bevat ook een drukknop "Terug". Deze knop brengt je terug naar je oorspronkelijke plaats in de Excel.

Diezelfde nummers worden gebruikt in dit document.

Belangrijk:

Omdat sommige oranje velden formules bevatten die je kan overschrijven is het belangrijk om voor elk nieuw plan te vertrekken van de template.

1

Sheet "Verkoopseenheid" > Administratieve gegevens

- Aard van het bedrijf: Algemene omschrijving (vb kapper, horeca, voedingswinkel, nachtwinkel, ...)
- Naam: Geef de commerciële naam van het bedrijf
- Type bedrijf: Picklist, selecteer het type bedrijf
- Zaakvoerder: Geef naam van de zaakvoerder (Familienaam in hoofdletters, voornaam in kleine letters)
-
- Adviseur: Naam van je microStart adviseur
- Opgemaakt door: Naam van de coach of van je adviseur
- op: Datum waarop het document aangepast werd
-
- Mailadres: Mailadres van de klant
- Tel nr: Telefoonnummer van de klant

Helemaal rechts, onder het microStart logo staat de naam waaronder deze Excel het laatst bewaard werd.

In de laatste lijn van kolom A staat de naam van de template die gebruikt werd om dit bestand te maken. (nuttig in geval van eventuele fouten)



2

Sheet “Verkoopseenheid” > Producten en Verkoopprijzen

Dit financieel plan laat toe om maximaal 12 producten te verkopen. Het komt er dus op aan om je producten op een intelligente manier te groeperen. Groepeer ze zo dat je nog in staat bent om op deze groepen te redeneren, tzt inschatten van de verkoop, de gemiddelde verkoopprijs en de gemiddelde kostprijs. Je geeft elk van de groepen een naam (vb studentenmenu, frisdranken, werkuur afbraak, 1 uur massage, ...)

Voor elk van deze producten bepaal je de verkoopprijs (btw inbegrepen). Bij het berekenen van de verkoopprijs moet je rekening houden met bv solden en het eventueel weggooien van producten die niet verkocht raken of die niet meer verkocht kunnen worden.

- solden (v.b. kledingsector)
- commissies die betaald moeten worden (v.b. Deliveroo)
- het weggooien van producten omdat ze niet meer vers zijn of omdat ze niet verkocht geraken

Dit fenomeen trekt de gemiddelde verkoopprijs naar beneden.

Voor elk van deze producten bepaal je welke btw-tarief moet toegepast worden. Meestal 0%, 6%, 12% of 21%. Maar je kan eenzelfde product verkopen aan 6% of 12% (vb. take away en eten ter plaatse)

De verkoopprijs en de btw hoeven dus niet altijd als een vast getal ingebracht worden. Ze kunnen ook bepaald worden aan de hand van een formule.

Voorbeeld: als je 20% verkoopt aan een tarief van 6% en de overige 80% aan 12%, dan is je gemiddelde btw 10,8%.

Breng in dit blok al je producten in met hun verkoopprijs (met btw) en het btw-tarief dat van toepassing is.

Opmerking: Zoek de btw-tarieven op, op internet of bij een boekhouder.

3

Sheet “Verkoopseenheid” > Kostprijzen

Voor elk van de producten moet je een gemiddelde kostprijs (btw inbegrepen) opgeven en moet je de toe te passen btw-tarief aangeven.

De kostprijs is de totale kost van het product zoals je het verkoopt, inbegrepen

- de aankoopprijs van de producten
- de kostprijs van het transport
- de eventuele prijs om het product te verpakken en te leveren
- importtaksen
- enz.



4

Sheet “Verkoopseenheid” > Meetperiode

Om vast te leggen hoeveel van een product verkocht wordt, moet je eerst bepalen over welke periode je gaat meten.

In dit financieel plan heb je 3 mogelijkheden. Je kan meten per dag, per week of per maand. Voor heel wat zelfstandigen is het meten per week het meest aangewezen, omdat er altijd een typisch verloop is van de verkoop tijdens een week. Meestal maandag gesloten. Weinig verkoop in het begin van de week en veel meer naar het weekend toe.

Metten per dag wordt zeer weinig gebruikt omdat geen 2 dagen identiek zijn. Per maand wordt dan meer gebruikt voor b.v. consultatie opdrachten.

Omdat we uiteindelijk schattingen gaan maken per maand moeten we vastleggen hoeveel meetperiodes we presteren per maand.

Voor dit financieel plan zijn er standaard 26 dagen per maand en 4 weken per maand. Maar dit kan aangepast worden.

5

Sheet “Verkoopseenheid” > Verkoop per Meetperiode

In dit blok moet je aangeven hoeveel je per meetperiode gaat verkopen op het ogenblik dat je bedrijf goed op dreef is.

Elke starter begint van quasi geen klanten en evolueert naar een regime toestand. Tzt zijn klanten kennen hem en komen terug en er is genoeg reclame gemaakt om voldoende klanten te hebben.

We willen de omzet kennen in een normale regime toestand. Tzt we sluiten exceptionele toestanden uit vb Gentse feesten. (zie Help #7)

Deze omzet wordt enorm beïnvloed door de locatie en door de aard van het cliënteel. Het is hier dat de kennis van de zelfstandige over zijn producten, over de gewoonten van zijn klanten, over de manier waarop ze zich verplaatsen belangrijk wordt.

Anderzijds wordt de omzet soms beperkt door fysieke aspecten.

- Maximumaantal klanten die je kan bedienen.
- Hoelang blijft een gemiddelde klant.
- Hoeveel procent van de kandidaat klanten kopen ook.
- Maximumaantal stoelen van je restaurantje. Zijn er periodes gedurende de dag waarop je minder klanten zal zien?

Naast het oranje veld met de omzetten is er een veld "Omzet%". De standaardwaarde van dit veld is 100%.



Handleiding "Financieel Plan" microStart E-learning module

Het financieel plan gebruikt niet de aantallen die in het oranje veld staan, maar wel het aantal in het oranje veld vermenigvuldigd met het percentage in het veld "Omzet%".

Door dit percentage te laten variëren kan men zonder veel moeite simuleren wat er zou gebeuren als maar 90% verkocht wordt van wat verwacht werd. Dit is een vorm van risicoanalyse.

6

Sheet "Verkoopseenheid" > Startdatum

Hier geef je de vermoedelijke startdatum op van je bedrijf. De datums in heel de Excel worden overal aangepast aan deze startdatum.

Voor de meeste starters is dat de datum waarop ze hun krediet krijgen en van start kunnen gaan.

Voor bestaande zelfstandigen is dit een zelfgekozen datum. Voor zelfstandigen die reeds operationeel zijn, is het van belang om zoveel mogelijk cijfermateriaal te verzamelen over hun bedrijf.

Formaat van de datum is dd/mm/jjjj.

7

Sheet "Verkoopseenheid" > Evolutie

In blok 7 wordt voor alle maanden van de volgende 3 jaren volgende informatie getoond of ingebracht:

Aantal weken per maand		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Seizoenseffect/verlof/examens		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Evolutie van de verkoop			10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	100%	100%
		Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	Jan	Feb	Maa	Apr	Mei	Jun	

1/ Aantal meetperiode: Dit is het aantal dat ingebracht werd in blok 4.

2/ Seizoen effect/verlof/examens:

Elk jaar kent voor de meeste bedrijven een typisch verloop. Afhankelijk van de maand wordt er meer of minder verkocht.

ofwel is het weer een spelbreker of een meevaller,

ofwel zijn de klanten met verlof of hebben de studenten examens,

ofwel ben je zelf met verlof

Dit typeert de verkoop voor een bepaald soort bedrijf op een bepaalde locatie.

De werkwijze is de volgende. Bepaal een goede maand in het jaar (maar dan weer geen uitzonderlijke) en vul voor die maand 100% in.

De bedoeling is nu dat je alle andere maanden vergelijkt met deze maand en in percenten aangeeft wat de omzet van deze maand zou zijn t.o.v. die gewone goede maand.



Handleiding “Financieel Plan” microStart E-learning module

Voor een uitzonderlijke maand kan je dan b.v. meer dan 100% inbrengen. Heb je b.v. 50% meer omzet gedurende de 10 dagen van de Gentse feesten, vul dan 117% in.

De percentages van het eerste jaar worden gekopieerd naar het 2de en 3de jaar. Maar je kan ze overschrijven, bv als je het eerste jaar geen verlof neemt maar het 2de en 3de wel.

3/ Evolutie van de verkoop

Dit geeft aan hoe snel je van lage verkoop evolueert naar een regime toestand. Die evolutie wordt sterk beïnvloed door de locatie en de aard van de klanten. Als b.v. je klanten toeristen zijn en je zit midden in het toeristisch centrum van een stad dan moet je snel naar die regime toestand groeien. De toerist moet je elke dag opnieuw verdienen en je krijgt geen vast cliënteel. Dus op 4-5 maanden moet je je regime toestand bereiken.

Als je een website start dan kan die groeiperiode heel lang zijn want je bent niet zichtbaar, mond-aan-mond reclame werkt heel traag. Dus daar kan dat gerust 36 maanden zijn.

Echter voor een normale zaak ligt die aanlooperperiode ronde de 12 maanden.

Een starter begint vanaf 0%. De eerste maand verkoopt hij niets want hij moet zijn zaak inrichten.

Een bestaande zaak kan aan een hoger percentage starten.

Eens de regime toestand bereikt is kan je best de 100% doortrekken voor het 2de en 3de jaar. Alleen als er duidelijke redenen zijn waarom na verloop van tijd het regime niveau hoger dan 100% zal worden kan je dit optrekken. Je moet in staat zijn van je bedrijf te leven zodra je in de regime toestand bent.

8

Sheet “Uitgaven”

> Algemene informatie

De bedoeling van deze sheet is om alle informatie over mogelijke kosten te verzamelen en de bedragen in de juiste maand te plaatsen.

De bedragen zijn steeds bedragen met btw. Telkens moet je aangeven welk btw-tarief van toepassing is.

De kolom C bestaat uit vaste velden (witte achtergrond) en variabele velden (oranje). De oranje velden zijn soms reeds ingevuld, maar dit zijn slechts voorbeelden.

De voorbeelden helpen je om aan zo veel mogelijk kosten te denken. Je mag ze altijd overschrijven door eigen omschrijvingen.

Tip: De kosten herhalen zich dikwijls (maandelijks, trimestrieel, jaarlijks). Je kan altijd formules gebruiken om de bedragen te kopiëren naar andere velden.



Handleiding "Financieel Plan" microStart E-learning module

Sheet "Uitgaven"

> Eenmalige kosten

In dit blok breng je al je eenmalige kosten in, tzt uitgaven die je slechts éénmaal maakt in de loop van het bestaan van je handelszaak.

Investerings worden niet hier ingebracht maar in het blok investeringen.

Voorbeelden:

- de huurwaarborg en de registratie van je handelshuur contract.
Let op: het bedrag van de registratie wordt berekend. Je hoeft alleen je maandelijkse huurprijs in te brengen.
- alle kosten die te maken hebben met de oprichting van je bedrijf:
btw nr, statuten, notaris
- alle aankopen die je moet doen om te kunnen starten.
Dit gaat zeer breed: voorraden, alle aankopen die geen afschrijvingen zijn.
- openingskosten (receptie)
- je eerste publiciteit

9

Sheet "Uitgaven"

> Kostprijzen

In dit blok worden alle investeringen ingebracht

De bedragen zijn steeds bedragen met btw. Telkens moet je aangeven welk btw-tarief van toepassing is.

De lijst met de voorbeelden spreekt voor zich.

De bedragen die ingebracht worden zijn dikwijls een som van vele uitgaven. Je deze best detailleren in de sheet "Varia" en het resultaat d.m.v. een formule in de investeringen zetten.

Op die manier documenteer je goed wat je wil kopen.

Overweeg altijd om investeringen eventueel naar een latere datum te verschuiven zodat je kapitaalsbehoeften bij de start beperkt blijven.

Voor elk van de uitgaven moet je ook de afschrijvingsperiode inbrengen. Overleg met je boekhouder over de termijnen die je gaat gebruiken. Zorg voor een goed verhaal voor de fiscus.

10

Sheet "Uitgaven"

> Bedrijfspand

In dit blok breng je al je uitgaven in die betrekking hebben op je bedrijfspand (behalve verzekering).

De bedragen zijn steeds bedragen met btw. Telkens moet je aangeven welk btw-tarief van toepassing is.



Handleiding “Financieel Plan” microStart E-learning module

De mogelijke huurlasten en het bedrag van de onroerende voorheffing moet je van de verhuurder of zijn immo kantoor krijgen.

De onroerende voorheffing wordt automatisch in de maand oktober gezet. Breng het bedrag vooraan in.

Herstellingen zijn de uitgaven die je moet doen om het pand als goede huisvader in goede staat te houden. Voorzie om de 6 maanden een realistisch bedrag.

11

Sheet “Uitgaven” > Voertuigen

In dit blok breng je de kosten in die je betaalt voor je voertuig.

De meeste eenvoudige manier om een schatting te maken van de kosten is dat je de "officiële kilometervergoeding" gebruikt. Deze wordt jaarlijks door de overheid vastgelegd. Vanaf juli 2019 is dat 0,3653€ per km.

Om een berekening te doen volstaat het om per maand een schatting te maken van de "werk" kilometers per maand en dan te vermenigvuldigen met de kilometervergoeding.

Moeilijker is het om zelf de kosten te bepalen. Als je beschikt over cijfers uit het verleden dan is dit niet te complex, maar het blijft giswerk.

Voor herstellingen voorzie je om de 6 maanden een realistisch bedrag (functie van de ouderdom van de wagen).

Voor onderhoud kan je je baseren op omnium onderhoudscontracten van dealers.

12

Sheet “Uitgaven” > Verzekeringen

In dit blok breng je de verzekeringen in. Op verzekeringen is geen btw verschuldigd.
2 verplichte verzekeringen

- Brandverzekering als je eigenaar bent of Brand BA als je huurder bent
- Personeel moet verzekerd zijn.

In sommige gevallen is het aan te raden om een BA-verzekering als bedrijf te nemen voor het geval je aansprakelijk gesteld wordt voor eventuele schade aan derden (lichamelijk of fysiek).

Rechtsbijstand is dikwijls zeer nuttig.



13

Sheet “Uitgaven”

> Andere werkingskosten

In dit blok worden alle andere werkingskosten samengebracht.

De bedragen zijn steeds bedragen met btw. Telkens moet je aangeven welk btw-tarief van toepassing is.

De meest voorkomende kosten zijn als voorbeeld opgegeven.

De boekhouder wordt per kwartaal betaald de eerste maand van elk kwartaal (behalve als die 1ste maand ook de allereerste maand is). Breng het bedrag vooraan in.

Voor sommige uitgaven is het moeilijk in te schatten wanneer ze zullen voor komen. Breng een realistisch bedrag in om de 3, 6 12 maanden.

Breng steeds een bedrag in voor onvoorziene kosten.

14

Sheet “Uitgaven”

> Financiële lasten en belastingen

In dit blok worden financiële lasten en een aantal belastingen ingebracht.

De bedragen zijn steeds bedragen met btw. Telkens moet je aangeven welk btw-tarief van toepassing is.

De afbetaling van een microkrediet bij microStart wordt automatisch ingevuld. Je bepaalt dit krediet in de sheet "Cashflow".

Als andere leningen hebt lopen of je bijkomende leningen nodig hebt vul je hier de afbetalingen in.

Als je een leasing contract hebt lopen of gaat nemen geef je hier het maandelijks bedrag met btw in.

Bijkomend zijn Sabam, Billijke vergoeding en Gemeente/Provincie taks als voorbeelden gegeven.

Maar dit kan evengoed een terrasvergunning zijn bv.

15

Sheet “Uitgaven”

> Variabele productiekosten - Voorschotten

Als je voor al je variabele kosten (zie help 3) een voorschot moet betalen kan je dit blok gebruiken. Het komt weinig of niet voor.

Je geeft allereerst het percentage op van het voorschot. De default waarde is 0%. Dan moet je opgeven in welke maand het voorschot betaald moet worden en wanneer de rest betaling moet gebeuren.

De referentiemaand is de maand dat de producten geleverd worden.

Meestal is het voorschot in de maand van levering of de maand ervoor. Je brengt dat respectievelijk 0 of 1 in.



Handleiding “Financieel Plan” microStart E-learning module

16

Sheet “Uitgaven”

> Variabele productiekosten – Gewone variabele kosten

Dit blok wordt volledig automatisch berekend op basis van de gegevens die ingebracht worden in de sheet "Verkoopseenheid".
Het geeft maand per maand de variabele kosten voor elk van je producten.

17

Sheet “Uitgaven”

> Variabele productiekosten – Extra variabele kosten

Hier kan je bijkomende variabele kosten inbrengen die niet opgenomen zijn in de “Verkoopseenheid” of kan je variabele kosten inbrengen die je berekend hebt in de sheet "Varia".

Stel je wil na bv één jaar een nieuw product gaan verkopen. Dit product kan je niet inbrengen in de sheet "Verkoopseenheid".

Je kan de nieuwe variabele inkomsten en uitgaven zelf berekenen maand per maand en ze kopiëren naar de juiste maanden in deze zone.

Dit veronderstelt al enige kennis van Excel en is dus niet voor iedereen weggelegd.

Het kan ook een oplossing zijn voor producten die een complexe kosten scenario hebben.

Bijvoorbeeld: Kleding productie. Is een combinatie van voorafbetaling stof en accessoires, betaling maand na levering, inhuren naaiatelier, verpakking, gespreide verkoop.

Dit zijn complexe scenario's die vrij ingewikkeld kunnen worden.

18

Sheet “Uitgaven”

> Lonen en sociale zekerheid

In dit blok kan je de lonen en sociale zekerheid voor de zaakvoerder en de medewerkers opgeven. Er is ruimte voor extra kosten.

Voor het loon van een starter is het belangrijk te weten wat de gemiddelde kosten zijn die de zaakvoerder voor zichzelf en zijn familie per maand betaald.

Dit is het minimale bedrag dat als mogelijk loon opgegeven wordt.

Wetende dat de eerste maanden financieel moeilijk zijn kan gestart worden met dit minimum loon en kan het later opgetrokken worden.

Voor de lonen van de werknemers verwijzen wij steeds naar de ondernemingsloketten. Zij zijn specialisten in loonadministratie.
Ook voor de sociale zekerheid kunnen zij helpen.



Handleiding “Financieel Plan” microStart E-learning module

De sociale zekerheid voor een zaakvoerder van een eenmanszaak kan pas correct berekend worden zodra hij zijn belasting afrekening gekregen heeft.

Voorlopig kan het minimumbedrag van de sociale zekerheid ingebracht worden, maar dat is dikwijls te laag, met als gevolg dat achterstallen zullen moeten betaald worden.

Het is dus verstandig om door je boekhouder een boekhoudkundig plan te laten opmaken, zodat je je netto-inkomsten kent (Inkomsten - aftrekbare kosten).

Dit laat toe om de sociale zekerheid beter in te schatten.

De vrije velden kunnen gebruikt worden om correcties aan te brengen voor b.v. springplank van de Vlaamse overheid of voor toelagen die gedurende een beperkte tijd doorgestort worden door de overheid.

19

Sheet “Inkomsten”

> Voorschotten & Betalingsuitstel

Als je voor al je inkomsten een voorschot vraagt of je geeft betalingsuitstel aan je klant, dan kan je dit blok gebruiken.

Voorschot:

Je brengt het percentage voorschot in. Dat kan variëren van 0% tot 100%.

Voor het invullen van de maanden vertrekt je met als referentiemaand de maand dat je je producten levert of dat je de werken aanvat.

Meestal is het voorschot te betalen in de maand van levering of de maand ervoor.

Je brengt dat respectievelijk 0 of 1 in.

Betalingsuitstel:

Als je betalingsuitstel geeft voor het volledig bedrag of voor het restbedrag moet je de maand opgeven waarin de betaling zal gebeuren.

Bij cash betaling op het einde van de werken moet je 0 inbrengen.

Geef je 30 of 60 dagen betalingsuitstel dan breng je 1 of 2 in.

Voorbeeld een klusjesman vraagt 30% voorschot te betalen voor de werken beginnen en stuurt een factuur voor het restbedrag op het einde van de werken, dan breng je 30%, 0 en 1 in.

20

Sheet “Inkomsten”

> Verkoopcijfers

Dit blok wordt volledig automatisch berekend op basis van de gegevens die ingebracht worden in de sheet "Verkoopseenheid"

Het geeft maand per maand het aantal producten die je verkoopt.



Handleiding “Financieel Plan” microStart E-learning module

21

Sheet “Inkomsten” > Inkomsten

Dit blok wordt volledig automatisch berekend op basis van de gegevens die ingebracht worden in de sheet "Verkoopseenheid".
Het geeft maand per maand per product de omzet die je genereert.

22

Sheet “Inkomsten” > Andere ontvangsten

Hier kan je andere variabele inkomsten inbrengen of kan je variabele inkomsten inbrengen die je berekend hebt in de sheet "Varia".
Stel je wil na bv één jaar een nieuw product gaan verkopen. Dit product kan je niet inbrengen in de sheet "Verkoopseenheid".
Je kan de nieuwe variabele inkomsten en uitgaven zelf berekenen maand per maand en ze kopiëren naar de juiste maanden in deze zone.
Dit veronderstelt al enige kennis van Excel en is dus niet voor iedereen weggelegd.

Het kan ook een oplossing zijn voor producten die een complexe kosten scenario hebben.

Bijvoorbeeld: Kleding productie. (Voorafbetaling stof en accessoires, betaling maand na levering, inhuren naaiatelier, verpakking, gespreide verkoop)
Dit zijn complexe scenario's die vrij ingewikkeld kunnen worden.

23

Sheet “Cashflow” > Bruto resultaten

Het eerste blok in de cashflow is de vergelijking van de inkomsten en uitgaven zonder btw.

Maand per maand worden volgende gegevens getoond:

Bruto Resultaat van de maand: Dit is het verschil tussen de Inkomsten en de Uitgaven van de maand. Onderaan staat een link naar de grafische weergave.

Gemiddelde bruto resultaat van de vorige 3 maanden. (vanaf maand 4)

Afgesproken conventie: indien dit gemiddelde positief wordt beschouwen we het bedrijf als break-even.

Gecumuleerd Bruto resultaat: Dit is de som van de voorbije Bruto maand Resultaten.

Typisch is dit een curve die na de start negatief is, die gedurende een aantal maanden steeds negatiever wordt tot ze uiteindelijk ombuigt omdat de inkomsten voldoende stijgen.

Om als zelfstandige door de moeilijk startperiode te komen moet je een kapitaal hebben dat is staat is het diepste punt van de curve te financieren.



Handleiding “Financieel Plan” microStart E-learning module

Sheet “Cashflow”

24

> BTW toestand

Jammer genoeg kan het ook voorkomen dat ook de btw moet gefinancierd worden. De terugbetaling van de btw op je kosten gebeurt pas vele maanden nadat je je kosten gemaakt hebt.

Dit komt vooral voor tijdens de eerste maanden waar er veel meer kosten dan inkomsten zijn.

Voorbeeld: de btw op je investeringen moet je terugkrijgen van de btw-administratie. Dit btw-bedrag dat je tegoed hebt moet je dus ook financieren.

25

Sheet “Cashflow”

> Gecumuleerde cashflow

Deze lijn bevat maand per maand de som van het gecumuleerd Brutoresultaat en de gecumuleerde btw die je zelf moet financieren.

In deze lijn wordt automatisch het laagste getal ge-highlight. Dit is het minimumkapitaal waarover je moet beschikken.

26

Sheet “Cashflow”

> Veiligheidsmarge

Alhoewel je de inschatting op de meest voorzichtigste manier gedaan hebt en je de kosten op een realistisch manier ingeschat hebt, kan het toch gebeuren dat je toch meer kapitaal nodig hebt.

Voorbeelden: je 2de hands auto geeft de geest, een klant betaalt niet of je hebt toch meer kosten bij het inrichten.

Voor die gevallen voorzie je een veiligheidsmarge. Dit bedrag mag je zelf kiezen. Uiteraard moet ook dit bedrag gefinancierd worden.

27

Sheet “Cashflow”

> Totaal te financieren

Het totaal te financieren bedrag is de som van de veiligheidsmarge en de gecumuleerde cashflow.

Opnieuw wordt het laagste bedrag ge-highlight.

Dit is het bedrag dat je moet financieren.



Handleiding "Financieel Plan" microStart E-learning module

28

Sheet "Cashflow" > MicroStart Lening

Het totaal te financieren bedrag kan samengesteld worden uit verschillende bronnen.

Eén van die bronnen is een microkrediet bij microStart.

In dit blok moet je het gewenste bedrag invoeren, het type microStart lening, de looptijd van de lening en eventueel een uitstel van aflossing van kapitaal.

Dit moet je met je microStart adviseur bespreken.

De kosten voor de lening worden automatisch in de sheet "Uitgaven" ingebracht. Het nettobedrag dat je van microStart krijgt wordt in het blok "Ingebracht kapitaal" gekopieerd. (Help 29)

29

Sheet "Cashflow" > Ingebracht kapitaal

Het kapitaal kan afkomstig zijn van verschillende bronnen.

Eigen inbreng: Dit is persoonlijk spaargeld dat je in je bedrijf stopt.

Lening microStart: Dit wordt automatisch ingevuld als je het blok "microStart lening" invult.

Andere leningen: Dit zijn leningen die je zelf afgesloten hebt. In dit geval moet jezelf het nettobedrag dat je ontvangt in de juiste maand inbrengen. Daarnaast moet je in de sheet "Uitgaven" de afbetaling van de lening inbrengen.

Vrije zone: Hier kan je nog andere leningen inbrengen. Win-Win lening, lening van vrienden, giften van vrienden of familie. Indien je deze lening moet terug betalen moet je ook die aflossingen in de sheet "Uitgaven" opnemen.

Onderaan in het blok "Nog te financieren" wordt het laagste nog te financieren bedrag ge-highlight.

Opdat aan alle kapitaalsbehoefte zou voldaan zijn moet dit laagste bedrag 0 zijn.

30

Sheet "Grafiek 3j" > Grafiek Bruto Resultaat

Deze grafiek toont maand per maand het "Bruto Resultaat van de maand zonder BTW". Dit is het verschil tussen de inkomsten van de maand en de uitgaven van de maand.

Een typisch verloop is dat deze grafiek start met een zeer negatief bedrag (veel kosten weinig of geen klanten), Daarna blijft de grafiek negatief maar stijgt geleidelijk als gevolg van de toenemende omzet. Daarna wordt de grafiek positief. Eventueel vertoont deze grafiek dalingen voor de maanden met minder omzet.



Handleiding “Financieel Plan” microStart E-learning module

De 2de lijn toont het Gemiddeld Bruto Resultaat van de vorige 3 maanden zonder btw.

31

Sheet “Grafiek 3j” > “Totaal te financieren” en “Nog te financieren”

Deze grafiek toont 2 lijnen:

- Het verloop van het "Totaal te financieren bedrag".
- Het verloop van het "Nog te financieren bedrag"