



BUSINESS 06

# Financiële prognoses

De fase voorafgaand aan het schrijven van een ondernemingsplan.

[Start cursus >](#)



Warsaw University  
of Technology



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



# Target



**BUSINESS** **MODULE 6**

## Financiële prognoses

Deze module is bedoeld om je te helpen je eigen financiële prognoses te maken.

# Wat leer je in deze module

---

- 1 Wat zijn financiële prognoses.
- 2 Waarom we financiële prognoses doen.
- 3 Hoe je financiële prognoses maakt.



# Hoofdstukken in deze module

---

**1**

Wat zijn financiële prognoses?

**2**

Waarom we financiële prognoses maken.

**3**

Financieel plan.

**4**

Kasstroomdiagram.

**5**

Winst- en verliesrekening.

**6**

De balans.





## BUSINESS | MODULE 6 | Hoofdstuk 1

# Wat zijn financiële prognoses?

In dit hoofdstuk leer je hoe financiële prognoses eruit zien en hoe deze samenhangen met de onderwerpen die in de andere BUSINESS modules behandeld zijn.



## Wat leer je in dit hoofdstuk

---

- 1 Hoe je financiële prognose samenhangt met je ondernemingsplan.
- 2 Financiële prognoses zijn geen voorspellingen.
- 3 Hoe maak je jouw eigen financiële prognoses.



# Financiële prognoses en ondernemingsplan

Financiële prognoses vormen een belangrijk onderdeel van een ondernemingsplan, en omvatten:

- de financiële vooruitzichten van je onderneming d.w.z. de financiële prognoses.
- het geschreven plan van je onderneming met gedetailleerde informatie over **JOU**, jouw **ONDERNEMINGSPLAN** en de **BEDRIJFSOMGEVING** (de 3 pijlers). Hierin worden ook de gegevens van de financiële prognoses toegelicht.

Het geschreven plan staat in de **module BUSINESS 07 Ondernemingsplan**.



# Financiële prognoses zijn geen voorspellingen

**Financiële prognoses zijn de vertaling in gegevens van de verschillende aspecten van je onderneming.**

Zoals je in de vorige modules hebt gemerkt, is je onderneming veelzijdig: magazijn, apparatuur, grondstoffen, verzending, lonen, belastingen....

Een bedrijf heeft dagelijks honderden mogelijkheden om geld te verdienen en uit te geven. **In feite heeft elke beslissing, en elke dagelijkse handeling een financieel gevolg.**

Als deze dagelijkse inkomsten en uitgaven niet correct worden beheerd, kan de situatie snel onbeheersbaar worden. Een bedrijf dat de controle over zijn budget verliest, is een bedrijf in gevaar.

**Bij financiële prognoses worden verschillende instrumenten gebruikt om verschillende economische en financiële situaties te overwegen.**

Bijvoorbeeld, als je meerdere groeistadia voor ogen hebt, kan het nuttig zijn verschillende scenario's uit te voeren. Zo kun je de economische en financiële gevolgen nagaan.

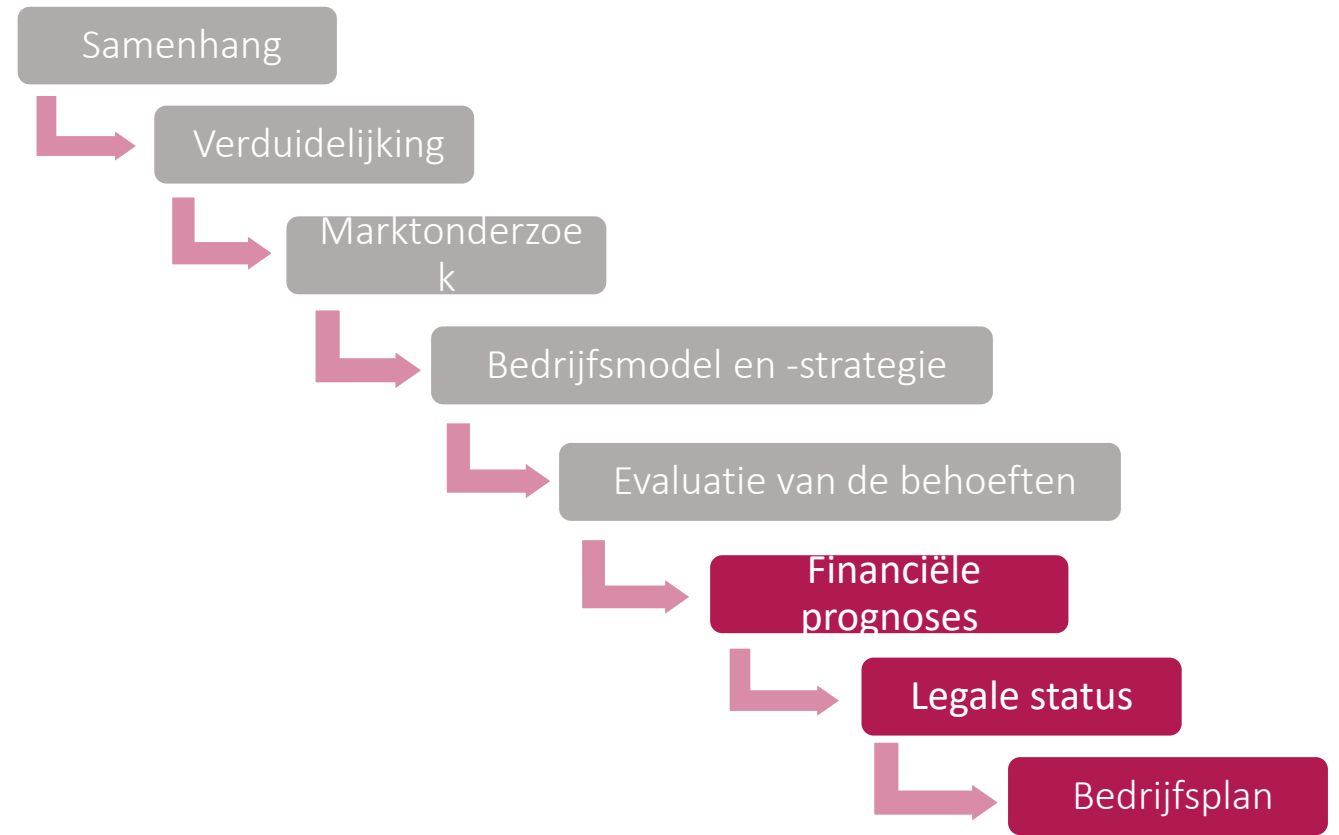


## Financiële prognoses in het proces

De financiële prognoses worden aan het eind van het proces gemaakt, parallel aan de keuze van de rechtsvorm en het opstellen van de gedetailleerde bedrijfspresentatie.

Terwijl we de financiële prognose maken, gaan we natuurlijk heen en weer tussen het ondernemingsplan (en uiteraard de financiële prognoses) en de andere stappen om de strategie aan te passen en de samenhang tussen al die stappen te bewaren.

Deze stappen zijn min of meer gebaseerd op standaardmodellen die helpen bij het berekenen, analyseren, vergelijken en goedkeuren.



## Hoe zien financiële prognoses eruit

---

Er zijn hulpmiddelen voor de berekeningen en hulpmiddelen voor de presentatie :



Verschillende tabellen worden gebruikt om berekeningen uit te voeren en om resultaten en conclusies te onderbouwen. De complexiteit en verscheidenheid van deze documenten hangt natuurlijk af van de omvang, de uitdagingen en de aandachtspunten.



Verschillende soorten grafieken, zoals cirkeldiagrammen, kolomdiagrammen en grafieken, worden gebruikt om belangrijke gegevens te benadrukken, te helpen bij het begrijpen van economische keuzes en beslissingen, en te helpen onthouden. Al deze grafieken zijn natuurlijk gebaseerd op gegevens.

## De gegevens in een financiële prognoses

---

Het financiële plan geeft de investeringen weer die gedaan moeten worden met betrekking tot je ondernemingsplan en de mogelijke financieringsbronnen.

In de **resultatenrekening** (winst- en verliesrekening) trek je de uitgaven af van de potentiële omzet om de potentiële winst te berekenen.

De **kasstroomprognose** laat je de kasbewegingen zien om een negatief saldo te vermijden en te voorkomen dat je zonder geld komt te zitten - een van de meest voorkomende oorzaken van het mislukken van startende ondernemingen.

De **balansprognose** is een verwachting van activa, passiva en eigen vermogen op een bepaald moment in de toekomst. Het wordt gebruikt om de toekomstige activa en passiva ("schulden") te benaderen.

Omzet, winst, activa, passiva en eigen vermogen zijn begrippen die in de volgende dia worden uitgelegd.



## Zakelijke termen

---

<b>Omzet</b>	Totale omzet van een bedrijf in een bepaalde periode.
<b>Winst</b>	De financiële winst die een bedrijf ontvangt wanneer de inkomsten de kosten en uitgaven overtreffen.
<b>Activa</b>	De bezittingen die eigendom zijn van een bedrijf.
<b>Schulden</b>	Wettelijke schulden van een bedrijf aan derden-schuldeisers.
<b>Aandelen</b>	Vertegenwoordigen het belang van de aandeelhouders in de onderneming.

Deze begrippen worden in de volgende hoofdstukken nauwkeuriger beschreven.





# Wanneer maken we financiële prognoses?

---

## Voor een nieuw bedrijf

In het ondernemingsplan, helemaal aan het eind van het proces, min of meer tegelijk met het geschreven deel.

Als je het proces van bedrijfsoprichting doorloopt, verzamel je informatie en organiseer je die om elke veronderstelling, elke beslissing en keuze te onderbouwen.

## Voor de overname van een bedrijf

Als je van plan bent een bedrijf te kopen, moet je het commerciële en financiële risico inschatten dat je zult nemen. Je krijgt oude en nieuwe documenten en informatie en je bedenkt voor de toekomst een strategie op basis van deze informatie en de gegevens die je zelf hebt verzameld. Je bepaalt een ontwikkeling die voldoet aan je doelstellingen en gaat via de prognose na of die haalbaar is.

## Om je bedrijf te ontwikkelen

Als je overweegt (of wilt) je bedrijf te ontwikkelen om verschillende doelen te bereiken. Bijvoorbeeld als je de omzet wilt verhogen, nieuwe activiteiten wilt toevoegen, de structuur wilt veranderen, wilt verhuizen naar een betere of grotere plaats, financiële partners wilt aantrekken of je wilt aanpassen aan een verandering in de omgeving. In al deze gevallen moet je financiële prognoses maken. Dan kun je de gevolgen voor het bedrijf bepalen.

Maar ook elke keer dat er grote veranderingen zijn of komen in ten minste één van de drie pijlers van je bedrijf.

# Waarom financiële prognoses voor drie jaar?

Typische bedrijfsplannen gebruiken meestal **benchmarks van drie jaar**.

Daar zijn 2 belangrijke redenen voor :

- Het grootste aantal faillissementen komt voor in de eerste 3 jaar.
- Het is voldoende tijd voor een analyse van de start en ontwikkeling van een bedrijf.

Soms kan voor kleine bedrijven met een regelmatige activiteit een financiële prognose van één jaar voldoende zijn, omdat de volgende jaren hetzelfde zouden moeten zijn als de eerste.

De bank of een financiële partner kan echter om vijfjarige financiële prognoses vragen om een beter beeld te krijgen van het vermogen op langere termijn om bijvoorbeeld een lening terug te betalen.



# Samenvatting van het hoofdstuk

---

**1**

Financiële prognoses maken deel uit van het ondernemingsplan.

---

**2**

Financiële prognoses worden weergegeven in tabellen en grafieken.

---

**3**

Financiële prognoses kunnen gebruikt worden voor de oprichting van het bedrijf of voor de ontwikkeling ervan.

# Hoofdstuk voltooid!

---

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

## Samenvatting van vaardigheden

---

- 1 Je weet wat financiële prognoses zijn.
- 2 Je weet wanneer financiële prognoses gedaan moeten worden.
- 3 Je hebt een aantal zakelijke termen geleerd.





## Wat is het volgende?

---

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

[Opnieuw](#)

[Volgende](#)





## BUSINESS | MODULE 6 | Hoofdstuk 2

# Waarom financiële prognoses maken?

In dit hoofdstuk leer je waarom financiële prognoses belangrijk zijn voor jou en je partners en waarom je die moet opstellen.



# Wat leer je in dit hoofdstuk

---

- 1 | Waarom het opstellen van financiële prognoses belangrijk voor je is.
- 2 | Waarom het opstellen van financiële prognoses belangrijk is voor je partners.
- 3 | Waarom het maken van financiële prognoses belangrijk is voor je onderneming.





## Voor jou

---

Het maken van je financiële prognoses zal je helpen:

- Om de **rentabiliteit te meten** en de **voorwaarden** vast te stellen om voldoende inkomen te hebben met betrekking tot je persoonlijke behoeften.
- Om het **financiële risico of kansen** te bepalen.
- De **benodigde werktijd** in te schatten.
- Om je **doelstellingen te bepalen** en concreet te maken.
- **Jezelf en je bedrijf spiegelen** met **realistische cijfers** op basis van nauwkeurige informatie. Dit maakt mogelijk tot de kern van de zaak door te dringen.
- Om te weten hoeveel van je **eigen middelen** je moet investeren.
- Om je **partners** ervan te overtuigen dat jij en je plan serieus zijn.







## Wist je dat?

Je kunt de financiële prognoses laten doen door professionals of **ze zelf doen** met behulp van financiële adviseurs.

Het is een kans om nieuwe vaardigheden te krijgen.

## Voor je partners

---

### Financiële prognoses maken zal je helpen:

- Aan je bank voorleggen hoeveel **geld je moet lenen**, waarom en hoe je het zou kunnen terugbetalen. Dit zal de bank helpen om te beslissen of ze een lening kan/wil verstrekken.
- Aan de **plaatselijke of regionale** autoriteiten het aantal banen voorleggen dat je bijvoorbeeld wilt genereren, en zo onderhandelen over volledige of gedeeltelijke vrijstelling van plaatselijke belastingen of andere vormen van steun.
- Om met de **belangrijkste leveranciers** te onderhandelen over bijvoorbeeld de betalingsvoorwaarden en de leveringsvoorwaarden.
- Om **partners** te helpen het door jouw voorgestelde plan en jouw inzicht in de cijfers te begrijpen.
- Om **investeerders** aan te trekken.



## Voor je toekomstige bedrijf

---

- Financiële prognoses zijn een **hulpmiddel** om je bedrijf meer kans te geven zich te ontwikkelen en de 3 eerste jaren te overleven.
- Het is een **stappenplan** waarmee je de ontwikkeling van belangrijke parameters, cijfers en gegevens zoals omzet, uitgaven, winst kunt volgen.
- **Regelmatig evalueren en aanpassen** van de verschillen tussen je aanvankelijke prognoses en de werkelijkheid.
- Met de bijgewerkte gegevens kun je dan een nieuw scenario opstellen en je strategie aanpassen.
- Door je Financiële prognoses regelmatig bij te werken, geef je jezelf de middelen om te anticiperen op mogelijke financiële problemen en dienovereenkomstig te handelen.



# Samenvatting van het hoofdstuk

---

- 1 De financiële prognoses zijn hulpmiddelen waarmee je je bedrijfsplan kunt evalueren.
- 2 De financiële prognoses zijn bedoeld om met potentiële partners te bespreken.
- 3 De financiële prognoses worden gebruikt als stappenplannen voor je bedrijf.



# Hoofdstuk voltooid!

---

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

## Samenvatting van vaardigheden

---

- 1 Je weet waarom financiële prognoses belangrijk zijn.

---

- 2 Je weet hoe je het moet toepassen.



## Wat is het volgende?

---

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

[Opnieuw](#)

[Volgende](#)





## BUSINESS | MODULE 6 | Hoofdstuk 3

# Het financieel plan

Elk ondernemingsplan begint met duidelijk omschreven doelstellingen. In dit hoofdstuk bekijken we hoe het financieel plan je kan helpen om te bepalen of je onderneming financieel haalbaar is.

# Wat leer je in dit hoofdstuk

---

- 1 Wat is een financieel plan en wat is het doel ervan?
- 2 Wat heb je nodig om aan je financiële plan te gaan werken?
- 3 Hoe het financieel plan in te vullen.





## Wat is een financieel plan?

---

Het financieel plan is een overzicht waarmee je de **financiële haalbaarheid** van de oprichting van een bedrijf kunt meten. Het geeft antwoord op deze vraag: hoeveel geld is nodig om het bedrijf te kunnen starten en hoe haal je dat bij elkaar?

Met andere woorden, met het financieel plan kun je nagaan of je **over de nodige middelen zult beschikken om de belangrijkste uitgaven** voor de start van je bedrijf te financieren.





# Wat heb je nodig om een financieel plan te maken?

---

Om een financieel plan te maken moet je je bedrijf in kaart brengen en de financiële en economische kenmerken ervan kennen. Met andere woorden, **je moet weten wat je wilt en hoe je dat wilt doen.**

Hoe kun je namelijk je materiële en immateriële behoeften inschatten, als je niet echt alle aspecten van je plan hebt vastgelegd?

Hoe beter je het begin van je plan voor ogen hebt, hoe beter je in staat zult zijn te beoordelen wat je nodig hebt om te beginnen.

**Een financieel plan** valt uiteen in twee pijlers: de startbehoeften, en de middelen die bedoeld zijn om deze **behoeften** te financieren.

**De middelen moeten altijd gelijk zijn aan de behoeften.**

Als je behoeften groter zijn dan je middelen, moet je je behoeften verminderen of je middelen verhogen.

Zijn je middelen groter dan je behoeften, dan is dat geen probleem, integendeel, je kunt dit overschot aan middelen als een bonus beschouwen.

Laten we deze behoeften en middelen eens nader bekijken.

## De verschillende soorten startbehoeften

---

Je behoeften kunnen heel divers zijn. Ze kunnen materieel of immaterieel zijn. Laten we enkele veelvoorkomende behoeften van starters eens nader bekijken.



# Immateriële behoeften

---

Er zijn veel immateriële behoeften waar we niet perse aan denken:

- Softwarelicenties
- Octrooien
- Erfpachtrechten
- Investerings in onderzoek en ontwikkeling
- Websites
- Opstartkosten: registratie, advies...



## De behoefte en indeling van een gebouw

---

Misschien moet er gebouwd of gerenoveerd worden, zoals kantoren of een magazijn of een parkeergarage?

Misschien moet je een keuken of een timmermanswerkplaats inrichten?

Misschien moet je de elektriciteit of het sanitair op orde brengen?

Deze behoeften zijn over het algemeen zeer kostbaar, en moeten zorgvuldig worden uitgewerkt om onaangename verrassingen te voorkomen.





# Materiële behoeften

---

Welke objecten en andere machines moet je kopen om je bedrijf te beginnen?

Bijvoorbeeld:

- Een auto of een vrachtwagen
- Kantoormeubilair
- Professionele apparaten: Koelkast, oven, vaatwasser
- Digitale apparaten: laptop, printer, schermen
- Machines en gereedschappen, ICT-infrastructuur



## Financiële behoeften

---

Er zijn hoofdzakelijk drie financiële investeringen: garantie/waarborgsom, aandelen/voorraden en schuldrechten.

In de meeste gevallen, als je huurder bent, zul je je zorgen maken over de waarborgsom.



## Behoeftte aan werkkapitaal

---

De vereiste hoeveelheid werkkapitaal is de hoeveelheid geld die een bedrijf nodig heeft om zijn lopende uitgaven te betalen in afwachting van de betaling van zijn klanten.

Met andere woorden, voordat een bedrijf het geld van zijn eerste verkopen ontvangt, moet het kopen en betalen wat nodig is om zijn eerste verkopen te doen. Dit omvat de aankoop van grondstoffen, fabricaten, benzinekosten, huur, verzekeringen...

Over het algemeen wordt aanbevolen een werkkapitaalbehoefte te hebben die gelijk is aan enkele maanden lopende uitgaven. We zullen later zien wat we bedoelen met lopende uitgaven.





## Verschillende soorten middelen

---

Als je al je behoeften op een rijtje hebt gezet, moet je nagaan of je middelen je in staat stellen ze te financieren.

Er zijn verschillende soorten middelen, laten we die eens nader bekijken.





## Persoonlijke inleg

---

Je eigen inleg kan contant zijn (een geldbedrag dat op de rekening van het bedrijf wordt gestort) of in natura (voornamelijk materiële inleg zoals een auto, een laptop of andere kleine apparatuur).

Voor de financiële gezondheid van je bedrijf geldt als algemene regel: hoe groter je eigen inleg, hoe beter, omdat je dan minder afhankelijk bent van externe financiering (banken e.d.). Je eigen inleg zorgt direct voor financiële zelfstandigheid.



## Lening van de bank

---

Naast je eigen inleg is de tweede financieringsbron voor je bedrijf vaak een lening van de bank.

Hoe groter je geldlening, hoe groter je afhankelijkheid van derden (de bank in dit geval). Met andere woorden, hoe minder onafhankelijk je bent.



## Steunmaatregelen en subsidies

---

De derde financieringsbron is in de vorm van subsidies. Voorbeelden hiervan zijn:

- Overheidssubsidies
- Renteloze leningen
- Subsidies van stichtingen/verenigingen
- Crowdfunding
- Materiële schenking
- Andere vormen van buitenlandse particuliere investeringen (particuliere instanties of bedrijven)



## Een voorbeeld van een financieel plan

---

Het is tijd om nader te bekijken hoe een financieel plan eruit ziet.

Laten we het voorbeeld nemen van de thuisbezorger van maaltijden die we in de vorige modules hebben gezien.





## De startende onderneming heeft behoefte aan

Soort investering	Specificatie van de investering	€	Aanbieder
<u>Immaterieel</u>  (TOTAAL = 8.000€)	Opstartkosten: registratie + financieel advies	1.500€ + 500€ = 2.000€	Kamer van koophandel + Gecertificeerd accountant
	Het maken van een website	3.500€	Webdesigner
	Software licentie	1.000€	IT-bedrijf
	Leaserechten	1.500€	De verhuurder of de vertrekkende huurder
<u>Gebouw, renovatie en inrichting</u>  (TOTAAL = 4.500€)	Renovatie van het kantoor: elektriciteit + gipsplaat + verbetering van het lichtstelsel	2.000€ + 1.500€ + 1.000€ = 4.500€	Loodgieter, elektricien...
<u>Materiaal</u>  (TOTAAL = 17.800€)	Vervoer: koelwagen	7.000€	...
	Bewaren: koelruimte	5.000€	...
	Vorbereiding: keuken (zie bijlage 1 voor meer details)	4.000€	...

## De startende onderneming heeft behoefte aan

Soort investering	Specificatie van de investering	€	Aanbieder
<u>Financieel</u> (TOTAAL = 1.200€)	Waarborgsom (huur)	1.200€	...
Behoeftte aan werkkapitaal (TOTAAL = 5.500€)	Eerste voorraad grondstoffen	1.500€	...
	Kasstroom (saldo van de bankrekening)	4.000€	...
<b>TOTALE INVESTERING = 37.000€</b>			

## The resources

Soort investering	Specificatie van de investering	€	Aanbieder
Persoonlijke inleg	Instroom van kasmiddelen	15.000€	Mijn spaargeld
Lening van de bank	6 jaars lening a 1,5% interest	15.000€	Bank ...
Steunmaatregelen en subsidies	Installatiesubsidie van de gemeente	7.000€	
<b>TOTALE MIDDELEN = 37.000€</b>			

## Annex 1 : Details over de keuken

---

Specificatie van de investering	€	Aanbieder
Aanrecht	700€	
Werktafel	1.000€	
Afzuigkap	800€	
Vaatwasser	600€	
Oven	600€	
Inductiekookplaat	300€	
<b>TOTAAL = 4.000€</b>		



 **Wist je dat?**

Een financieel plan moet in balans zijn, d.w.z. de middelen moeten (ten minste) gelijk zijn aan de behoeften.



## Gebruik de indeling die het beste bij je past

---

Er is geen **internationale standaard** voor het invullen van een financieel plan. Vaak is de eenvoudigste en meest beknopte manier de beste optie.

Zoals je in het **voorbeeld** zag, raden we je sterk aan te werken met **4 kolommen**; het type investering (materiële of immateriële investering bijv.), het object van de investering (een vrachtwagen, een koelkast, een machine), de kosten van de investering en de aanbieder (waar je hem kunt kopen).

Als een investering is opgesplitst in een lange lijst van kleine investeringen (het kooklokaal in het vorige voorbeeld), raden we je aan bijlagen te maken met alle details. Zo hou je een leesbaar financieel plan.

Het belangrijkste is in elk geval dat je georganiseerd bent. Het betekent dat je het **totale bedrag van de investeringen die gedaan moeten worden en de details van elke investering moet kennen**.

Als het je duidelijk is, als je elke investering gemakkelijk kunt bijhouden, **gefeliciteerd**, dan ben je op de goede weg naar een goed financieel plan.

# Samenvatting van het hoofdstuk

---

**1** Een financieel plan bestaat uit twee delen: de behoeften en de middelen.

---

**2** Er is geen standaardformaat voor de presentatie van financiële plannen.

# Hoofdstuk voltooid!

---

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

## Samenvatting van vaardigheden

---

- 1 Je weet wat een financieel plan is.

---

- 2 Je weet wat je in een financieel plan moet opnemen.



## Wat is het volgende?

---

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

**Opnieuw**

**Volgende**







## Kasstroomdiagram

Het kasstroomdiagram is een hulpmiddel bij het plannen van de kasbewegingen op de bankrekening om geen kastekort te krijgen.



# Wat leer je in dit hoofdstuk

- 1 Wat zijn kasstroom vaste uitgaven?



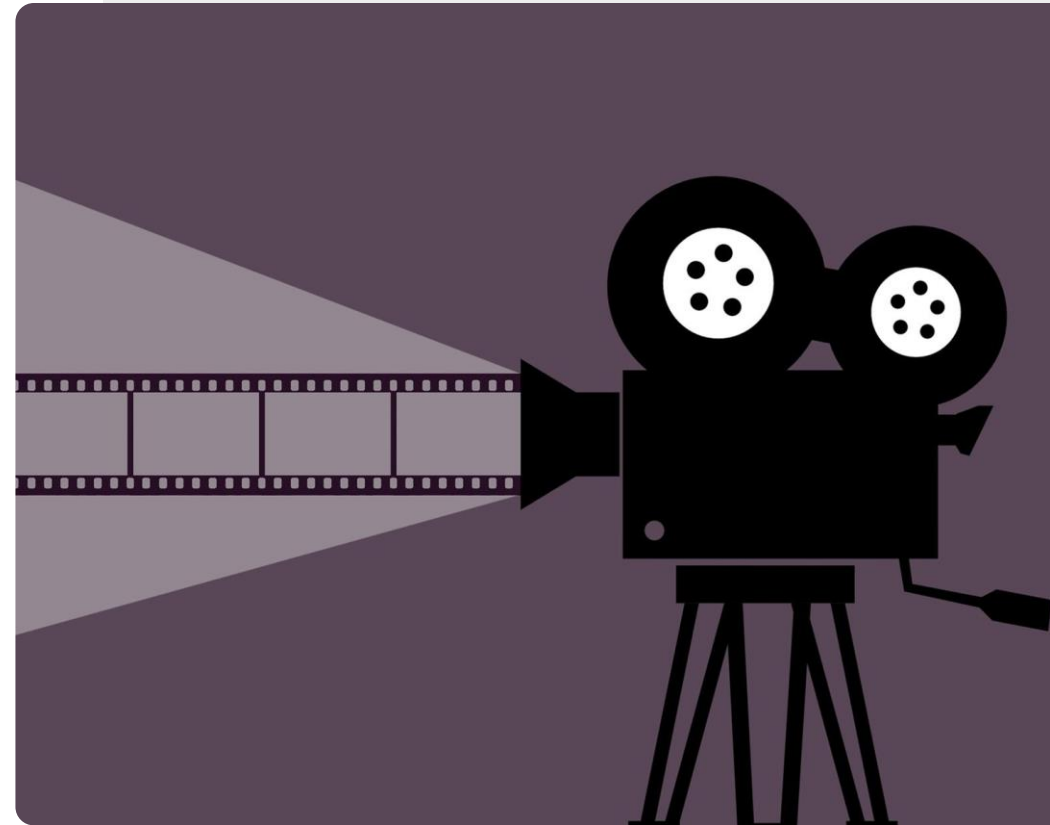
# Kasstroomdiagram

---

**Onthoud:** Met het financieel plan heb je je eerste behoeften en hun financieringsbronnen op een rijtje gezet.

Als het financieel plan een foto is van de activa van het bedrijf aan het begin van het plan, dan is het kasstroomdiagram een film over meerdere maanden.

Laten we nu het financieel plan van een lopende onderneming behandelen.



# Het kasstroomdiagram is een film van je bedrijf

---

Een kasstroomdiagram is een hulpmiddel (meestal in de vorm van een tabel) waarin je alle verwachte inkomsten en uitgaven opsomt, uitgesplitst, week voor week of maand voor maand met betrekking tot jouw type onderneming.

Met dit hulpmiddel kun je direct het kassaldo van een gewenste periode zien, en het cumulatieve saldo van de ene periode naar de andere.

Met andere woorden, het is een belangrijk naslagwerk voor het beheer van je kasstroom. Maar wat is kasstroom eigenlijk? Laten we dat eens uitzoeken.



# Wat is kasstroom?

---

**De kasstroom omvat al het geld dat direct beschikbaar is voor het bedrijf.**

In het algemeen is dit het bedrag dat beschikbaar is in de kassa of op de bankrekening van het bedrijf.

De kasstroom is absoluut cruciaal voor een goed economisch en financieel beheer van je bedrijf.

De kasstroom heeft een direct verband met de behoefte aan werkkapitaal die we in het vorige hoofdstuk zagen.

Zoals gezegd in Hoofdstuk 2 zal een bedrijf vaak eerst zijn uitgaven moeten betalen voordat het de inkomsten uit zijn verkopen ontvangt.

De kasstroom stelt het bedrijf in staat alle uitgaven te betalen die nodig zijn om zijn producten/diensten te verkopen, die vervolgens inkomsten genereren.

Zonder kasmiddelen kun je je uitgaven niet betalen en dus niet verkopen. Daarom is de kasstroom het belangrijkste element van goed financieel beheer en dus van de duurzaamheid van het bedrijf.

**Laten we op de volgende dia's een kasstroomdiagram bekijken!**

## Voorbeeld van een kasstroomdiagram

	Januari 2022	Februari 2022	Maart 2022
<b>INKOMSTEN</b>	<b>TOTAAL = +4.000€</b>	<b>TOTAAL = +3.000€</b>	<b>TOTAAL = +3.200€</b>
<i>Levering van maaltijden</i>	+4.000€	+3.000€	+3.200€
<b>UITGAVEN</b>	<b>TOTAL = -3.000€</b>	<b>TOTAL = -3.150€</b>	<b>TOTAL = 3.280€</b>
<i>Gas</i>	-450€	-320€	-400€
<i>Autoverzekering</i>	-80€	-80€	-80€
<i>Onderhoud van de auto</i>	-120€	-0€	-130€
<i>De verpakking van de maaltijden</i>	-150€	-100€	-120€
<i>Online reclame</i>	-150€	-100€	-200€
<i>Onderhoud van de website</i>	-50€	-50€	-50€
<i>Lonen</i>	-1.500€	-1.500€	-1.500€
<i>Belastingen</i>	-500€	-1.000€	-800€
<b>KASSTROOMBALANS VAN DE MAAND</b>	<b>+1.000€</b>	<b>-150€</b>	<b>-80€</b>
<b>OPGEBOUWD KASSALDO OVER MEERDERE MAANDEN</b>	<b>+1.000€</b>	<b>+850€</b>	<b>+770€</b>



# Nauwkeurigheid van het kasstroomdiagram

---

Het voorbeeld op de vorige dia is een zeer vereenvoudigde (en onvolledige) versie van hoe een kasstroomdiagram eruit zou kunnen zien. Net als bij het financieel plan is het doel van dit soort hulpmiddelen om alle inkomsten en uitgaven in verband met je bedrijf op een duidelijke, nauwkeurige en beknopte manier vast te stellen te verzamelen en te ordenen. Per maand (of per week, afhankelijk van je soort bedrijvigheid).

Het belangrijkste is om rekening te houden met alle uitgaven en inkomsten en zo nauwkeurig mogelijk te zijn.

Nu je een nauwkeuriger overzicht hebt van wat een kasstroomdiagram is, gaan we er dieper op in!



# Inkomsten

---

In het gedeelte "INKOMSTEN" moet je alle verwachte inkomsten uit de verkopen die je verwacht gedetailleerd beschrijven. Gebruik één tabelrij per aangeboden product of dienst.

Wees specifiek. Denk niet aan de **datum van facturering**, of de datum van de totstandkoming van de dienst of de verkoop van het product, maar aan de **datum van de betaling**.

Als je bedrijfsaanbod op basis van abonnementen bijvoorbeeld inhoudt dat klanten per kwartaal betalen, verwacht dan dat je per kwartaal geld ontvangt, niet per maand of per week.



## Uitgaven

---

In het gedeelte "UITGAVEN" is het de bedoeling dat je alle uitgaven aangeeft. Gebruik één tabelrij per soort.

Nogmaals, wees specifiek. Als een uitgave, zoals een verzekeringsvergoeding, eenmaal per jaar wordt betaald, vermeld deze dan als jaarlijkse uitgave, niet als maandelijke.

Om je te helpen je uitgaven te herkennen, kun je onderscheid maken tussen vaste en variabele uitgaven. Laten we dat eens nader bekijken.





## Variabele uitgaven

---

Variabele kosten worden rechtstreeks beïnvloed door je productie/verkoopvolume.

Als je bijvoorbeeld een restaurant runt, variëren de ingrediëntenkosten naargelang je 30 of 60 maaltijden per dag maakt.

Als je bereide maaltijden levert, zijn je uitgaven voor gas en auto-onderhoud verschillend als je aan 10 of 20 klanten per dag levert. Je verpakkingskosten variëren ook met betrekking tot het aantal maaltijden dat je verpakt om te bezorgen.





## Variabele uitgaven

---

Hier volgt een lijst van veel voorkomende variabele kosten :

- Basis/ruw materiaal
- Goederen voor wederverkoop
- Verpakking
- Kosten voor gas en energie
- Bevoorradingskosten
- Verzendkosten
- Kosten van onderaanneming
- Commissiekosten



## Vaste uitgaven

---

Vaste uitgaven variëren niet met je verkoopvolume. Of je nu 10 of 100 eenheden goederen verkoopt, de vaste uitgaven blijven hetzelfde.

Hier volgt een lijst van vaste uitgaven :

- Verzekeringskosten
- Kosten bankrekening
- Huur
- Internet- en telefoonabonnement



## Tweeledige uitgaven

---

Er zijn enkele tweeledige uitgaven waar we ook rekening mee moeten houden.

Elektriciteitskosten kunnen vaste of variabele kosten zijn. Als je bijvoorbeeld webdesigner bent, is je gereedschap een computer. Of je nu 8 uur of 12 uur per dag aan je computer werkt, je elektriciteitsrekening zal ongeveer hetzelfde zijn. In dit geval is het een vaste uitgave (ook al varieert die van een paar euro).

Als je keramist bent, is je gereedschap een gasoven. Als je je oven 1 uur of 6 uur per dag laat draaien, zal je gasrekening heel anders zijn. In dit geval gaat het om een variabele kostenpost.

Wat dit soort tweeledige uitgaven betreft: als een aanzienlijke stijging van je omzet leidt tot een evenredig kleine stijging van je uitgaven, is het een vaste uitgave. Anders is het een variabele uitgave..



# Zie bijlage 01 voor meer informatie.

In de bijlage "HoS\_TU\_BUSINESS\_06\_Financiële Prognoses \_ **Bijlage\_01**" vind je een voorbeeld van een kasstroomdiagram dat je als hulpmiddel kunt gebruiken.

Als je dit hulpmiddel gebruikt, vul dan de rode cellen in. Dan wordt de rest van de spreadsheet automatisch berekend.

Klik op de bijlagenknoppen rechts om het document in PDF-formaat te bekijken of te downloaden in XLS-formaat!

Cash flow budget													TOTAL
	2022												
	1-Jan	1-Feb	1-Mar	1-Apr	1-May	1-Jun	1-Jul	1-Aug	1-Sep	1-Oct	1-Nov	1-Dec	
<b>OPERATING INCOME &amp; EXPENSES PART</b>													
Sales #1													0
Sales #2													0
Sales #3													0
Basic/Raw material													0
Packaging													0
Goods for resale													0
Energy expenses													0
Supply costs													0
Shipping costs													0
Subcontracting costs													0
Travel expenses (airplane, hotel e.g.)													0
Machine maintenance and repair													0
Commission costs													0
<b>TOTAL VARIABLE EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent													0
Advertising													0
Bank													0
Insurance													0
Consulting (layer, accountant e.g.)													0
Subscription (internet, mobile phone...)													0
Website maintenance													0
Professional training													0
Documentation													0
Other costs													0
<b>TOTAL FIXED EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxes													0
<b>TOTAL TAXES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Employees' salaries													0
Social contributions on employees' salaries													0
Business leader remuneration													0
Social contributions on business leader remuneration													0
<b>TOTAL SALARIES AND SOCIAL CONTRIBUTIONS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DIFFERENCE BETWEEN INCOME AND EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>FINANCING PART</b>													
Financial contribution													0
Aids/grants/subsidies													0
Taxes refunds													0
Bank loan													0
<b>TOTAL OF RESOURCES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immaterial needs													0
Building needs													0
Material needs													0
Financial needs													0
Stocks of basic/raw materials													0
Stocks of goods for resale													0
Cash flow													0
<b>TOTAL OF NEEDS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DIFFERENCE BETWEEN NEEDS AND RESOURCES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DIFFERENCE BETWEEN INCOME+RESOURCES AND EXPENSES+NEEDS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Bekijk  
Financiële  
prognoses bijlage  
01 (PDF)**

**Download  
financiële  
prognoses bijlage  
01 (XLS)**

# Samenvatting van het hoofdstuk

---

**1**

Een kasstroomdiagram is een hulpmiddel dat de geldbewegingen over een bepaalde periode laat zien.

---

**2**

Het is bedoeld om op de behoeften te kunnen inspelen en een kastekort te voorkomen.



# Hoofdstuk voltooid!

---

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

## Samenvatting van vaardigheden

---

- 1 Je weet wat een kasstroombdiagram is.

---

- 2 Je weet waarom een kasstroombdiagram belangrijk is.



## Wat is het volgende?

---

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

[Opnieuw](#)

[Volgende](#)





# Winst- en verliesrekening

De winst- en verliesrekening helpt bij het berekenen van verschillende soorten financiële verhoudingen (ratio's).

# Wat leer je in dit hoofdstuk

---

- 1 De winst- en verliesrekening is een tabel met aan de ene kant de inkomsten en aan de andere kant de uitgaven.
- 2 Je weet wat winstgevendheid is.
- 3 Je ontdekt enkele verhoudingen die gebaseerd zijn op de winst- en verliesrekening.



# Winst- en verliesrekening

---

Kasstroombudgettering kent zijn beperkingen. Ook al geeft het aanwijzingen over maandelijkse inkomsten en uitgaven, het geeft geen nauwkeurig en beknopt overzicht van je jaarlijkse activiteit.

Het Kasstroomdiagram is de film van je bedrijfsactiviteit, en de winst- en verliesrekening is het eindbeeld.

Laten we hier dieper op ingaan.





# Winst- en verliesrekening en winstgevendheid

---

De verwachte winst- en verliesrekening is een overzicht van **alle inkomsten en uitgaven** voor elk van de eerste drie jaren van je bedrijf. Hiermee kun je vooraf en bij benadering het resultaat (winst of verlies) bepalen dat je verwacht te behalen met de activiteit van je bedrijf.

Het wordt bepaald door twee elementen:

- **De verwachte omzet** die een opsomming geeft van alle verkopen die het bedrijf zal doen.
- **De jaarlijkse uitgaven** van het bedrijf om deze verwachte omzet te halen.

De **verwachte winst- en verliesrekening** wordt gebruikt om **de winstgevendheid** van het bedrijf te bewijzen aan potentiële investeerders. Het stelt je ook in staat om jezelf in de toekomst te **projecteren en je bedrijfsmodel te bekrachtigen**.

Vaak is een bedrijf in het eerste jaar niet winstgevend. Men schat dat een bedrijf 3 jaar nodig heeft om op te starten. Daarom wordt aanbevolen om een prognose van 3 jaar te maken.

Laten we eens nader bekijken hoe een winst- en verliesrekening eruit zou kunnen zien.

## Een voorbeeld van een winst- en verliesrekening

Onderwerp	€	%
<b>Omzet</b>	<b>62.000€</b>	<b>100%</b>
Variabele kosten	15.000€	24% (van de omzet)
Vaste kosten	5.500€	9%
Belastingen	1.000€	2%
Salarissen en sociale premies	15.000€	24%
Rente over de lening	500 €	1%
<b>NETTO RESULTAAT</b>	<b>25.000€</b>	<b>40%</b>
Salaris CEO	15.000€	24%
Aflossing van de lening	5.000€	8%
Spaargeld	5.000€	8%

## Vergelijk kasstroom niet met winstgevendheid

---

Het Kasstroomdiagram is **een interactief hulpmiddel**. Je kunt er dagelijks de stand van je kasstroom mee volgen. **Het helpt je echter niet om over een jaar de winst of het verlies van je bedrijf te berekenen.**

In feite is het belangrijk onderscheid te maken tussen kasstroom en winst- en verliesbalans. Je kasstroom kan gezond zijn, terwijl je winst- en verliesbalans rampzalig kan zijn. Het omgekeerde is ook waar.

Laten we een voorbeeld nemen dat die situatie illustreert!

Stel dat je leveranciers betaalt binnen 60 dagen na ontvangst van de producten.

Het betekent dat je de producten ontvangt en verkoopt en daarna je leveranciers betaalt. Daardoor ontvang je in dat geval het geld van je verkopen voordat je de uitgaven moet betalen.

In dit geval is het onwaarschijnlijk dat je kasstroomproblemen krijgt.

Als je marges echter te laag zijn of je uitgaven te hoog, kun je aan het eind van het jaar verlies lijden (hoewel de kasstroom positief is omdat je in feite voortdurend geniet van een kasvoorschot van je leveranciers).

## Vergelijk kasstroom niet met winstgevendheid

---

Stel nu dat je veel omzet realiseert, je marge perfect is en je uitgaven laag zijn ten opzichte van je inkomsten. Je kasstroom is positief en stabiel.

Maar plotseling moet je een grote som geld en een onvoorziene jaarlijkse uitgaven betalen. Binnen een maand moeten de jaarlijkse belastingen en de kerstbonussen van je werknemers betaald worden. Daarnaast kost de reparatie van de belangrijkste machine een paar duizend euro.

In deze situatie heb je misschien niet genoeg geld om al deze uitgaven te betalen, hoewel als je kijkt naar de som van je jaarlijkse inkomsten en uitgaven, het saldo heel positief kan zijn.

Daarom moet de **kasstroom niet verward worden met de winstgevendheid** van de onderneming. Het zijn twee verschillende begrippen. Als het ene tekortschiet, is je bedrijf in gevaar, zelfs als het andere op de goede weg is.

Samengevat:

Kasstroombeheer = hulpmiddel Kasstroomdiagram

Winstgevendheidsbeheer = Winst- en verliesrekening.

**Deze twee instrumenten vullen elkaar aan en zijn even belangrijk voor een goed economisch en financieel beheer.**

## Ratio's van de winst- en verliesrekening

---

Je winst- en verliesrekening is heel handig om ratio's te berekenen over verschillende economische en financiële aspecten van je bedrijf. Bijvoorbeeld ratio's over winstgevendheid, marges, schuldratio, enz.

Het is in de regel het basisinstrument voor de financieel-economische analyse van je activiteit. Elke specialist, zoals een bankier of een potentiële investeerder, zal dit instrument raadplegen om een idee te krijgen van de economische gezondheid van je bedrijf.

Laten we enkele van deze belangrijke ratio's bekijken voor de economische en financiële analyse van je activiteit.





## Winstmarge op goederen

Met deze verhouding kun je de kosten van je goederen bepalen in verhouding tot hun verkoopprijs.

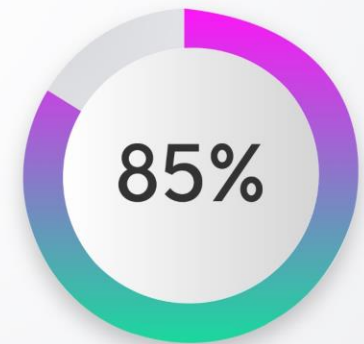
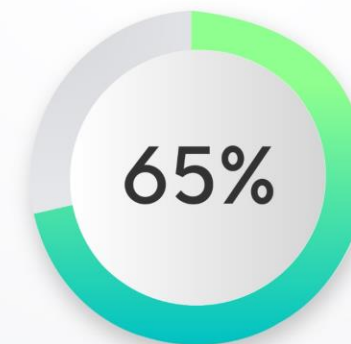
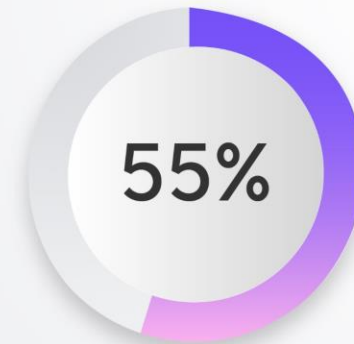
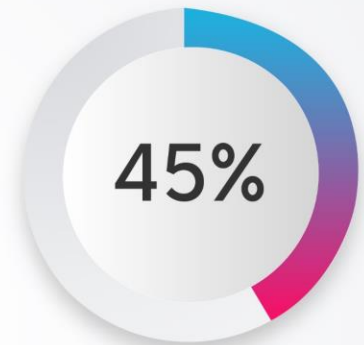
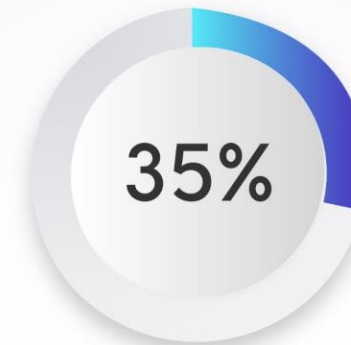
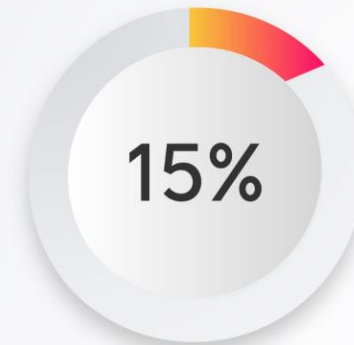
Als deze verhouding 65% is, betekent dit dat je op elk verkocht product een marge maakt van 35% of, met andere woorden, dat elk product je 65% van zijn verkoopprijs kost.

De berekening van deze verhouding is:  $\text{Variabele kosten} \times 100 / \text{Omzet}$ .

Er bestaat geen ideale marge. Die hangt vooral af van je bedrijfstak.

## PERCENTAGES

SET OF CIRCLES



## Schuldratio

---

Met deze ratio kun je meten welk deel van je banklening jaarlijks moet worden terugbetaald in verhouding tot je netto winstgevendheid.

Welke verhouding staat je jaarlijkse aflossing van de lening tot je winst?

De berekening van deze ratio is: terugbetaling van de lening \*  
 $100 / \text{Nettowinst}$ .

Als algemene regel wordt aanbevolen om niet meer dan 25% van de jaarlijkse aflossing van de lening van je nettowinst te maken. Natuurlijk kan deze aanbeveling veranderen, afhankelijk van de financiële en economische situatie van je bedrijf.



## Nettobesparingen

Deze ratio meet de door de onderneming gerealiseerde besparingen ten opzichte van de nettowinst.

De berekening van deze ratio is :  $\text{Besparingen} * 100 / \text{Nettowinst}$ .

Als algemene regel wordt aanbevolen minstens 15% van je nettowinst te sparen, hoe meer hoe beter.



# Samenvatting van het hoofdstuk

---

- 1** In een winst- en verliesrekening vind je de uitgaven en inkomsten.

---

- 2** Het berekenen van de winstgevendheid.

---

- 3** Veel economische ratio's zijn gebaseerd op de winst- en verliesrekening.

# Hoofdstuk voltooid!

---

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

## Samenvatting van vaardigheden

---

- 1 Hoe maak je een winst- en verliesrekening.
- 2 Je begrijpt wat kasmiddelen zijn versus winstgevendheid.
- 3 Het berekenen van de nettowinst.
- 4 Ratio's gebruiken om de winst & verliesrekening te analyseren.



## Wat is het volgende?

---

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

[Opnieuw](#)

[Volgende](#)





## De balans

De balans is een financieel overzicht waarin je kunt vinden wat het bedrijf bezit en wat het aan derden verschuldigd is.

# Wat leer je in dit hoofdstuk

- 1 Wat is de balans?
- 2 Het verschil tussen solvabiliteit en liquiditeit.
- 3 Wat is een faillissement?



## Definitie van de balans

---

De balans is een beschrijving van wat de onderneming bezit (**de activa**) en verschuldigd is (**de passiva**); met andere woorden, de middelen die zijn ingezet.

De balans wordt vaak gebruikt door derden en partners (banken, klanten, directie, aandeelhouders, ...) om de **waarde van de onderneming te kennen en haar solvabiliteit en liquiditeit** te waarborgen.

Eenvoudiger gezegd: met de balans kan onder meer de waarde van een bedrijf worden gemeten.

**De balans valt uiteen in 4 categorieën:** vaste en vlottende activa en vaste en vlottende passiva.

Solvabiliteit, liquiditeit, activa, passiva, dat zijn veel onbegrijpelijke woorden, nietwaar?

Het wordt tijd om dat allemaal te verduidelijken!

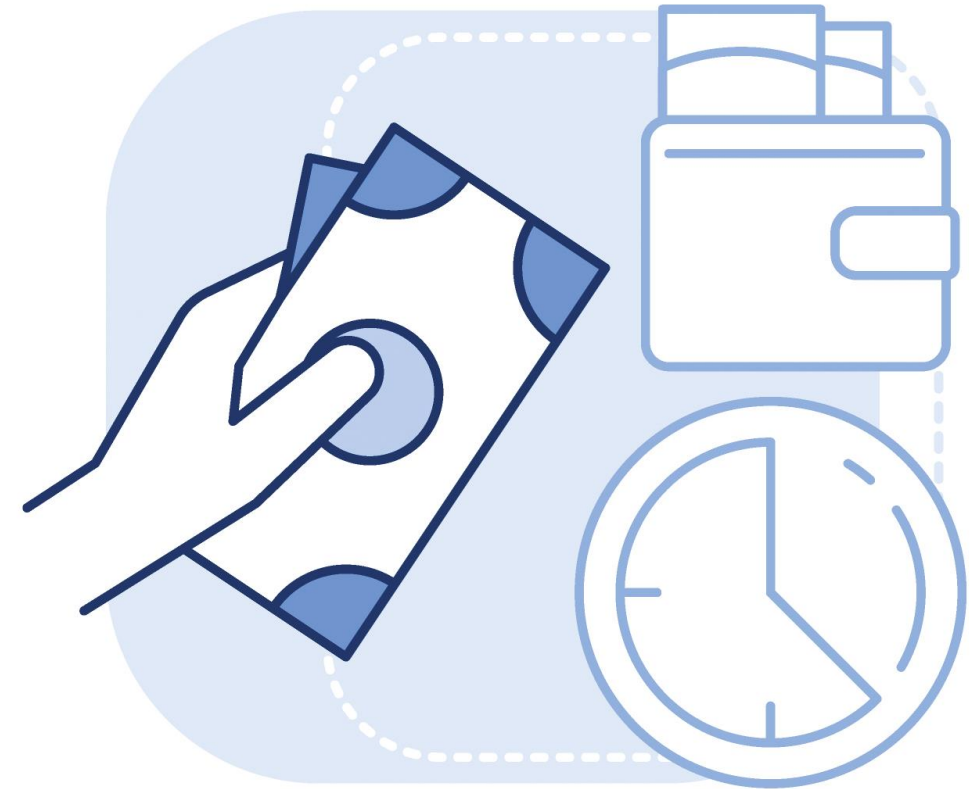
## Solvabiliteit

---

Solvabiliteit is het vermogen van een onderneming om over **voldoende financiële** middelen te beschikken om haar **schulden op korte, middellange en lange termijn** te betalen.

Oftewel, een solvabele onderneming is een onderneming waarvan de middelen (wat ze bezit) belangrijker zijn dan haar schulden en verplichtingen aan derden.

**ACTIVA  $\geq$  PASSIVA (SCHULDEN)**



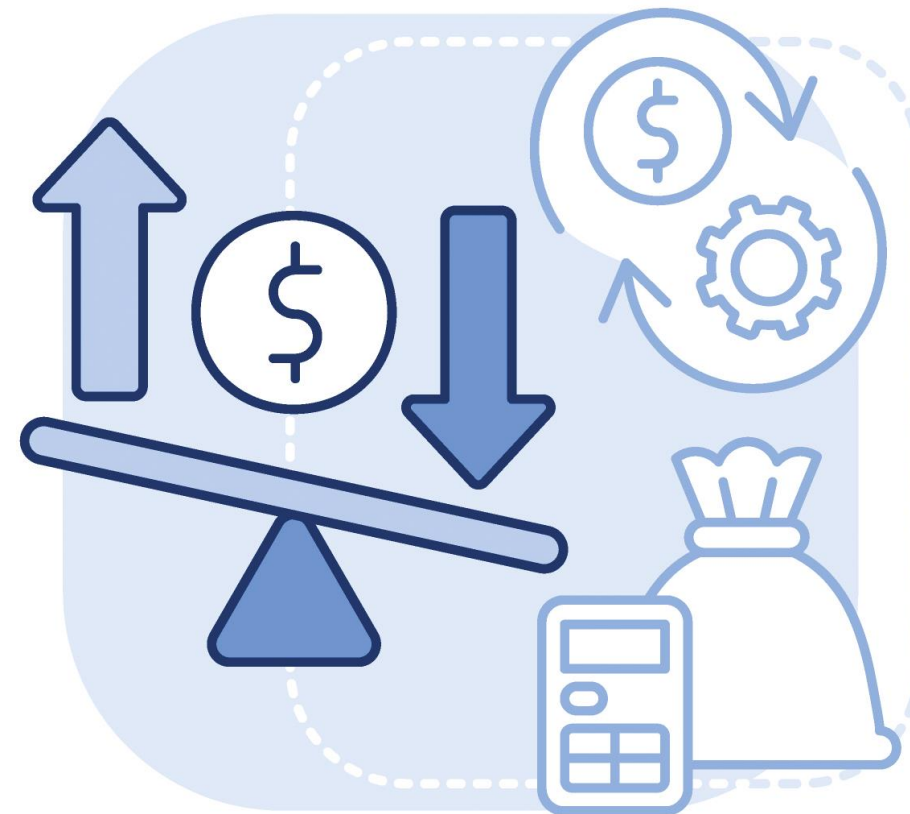


## Liquiditeit

Een bedrijf kan solvabel zijn maar niet liquide.

Liquide activa zijn **alle middelen** waarover de onderneming **onmiddellijk kan beschikken** om haar schulden op korte termijn te betalen.

Zo kan een voorraad grondstoffen gemakkelijk worden verkocht om geld te krijgen zonder dat de marktprijs ervan wordt beïnvloed. Deze voorraad wordt daarom beschouwd als een liquide middel, net als bijvoorbeeld geld op een bankrekening.

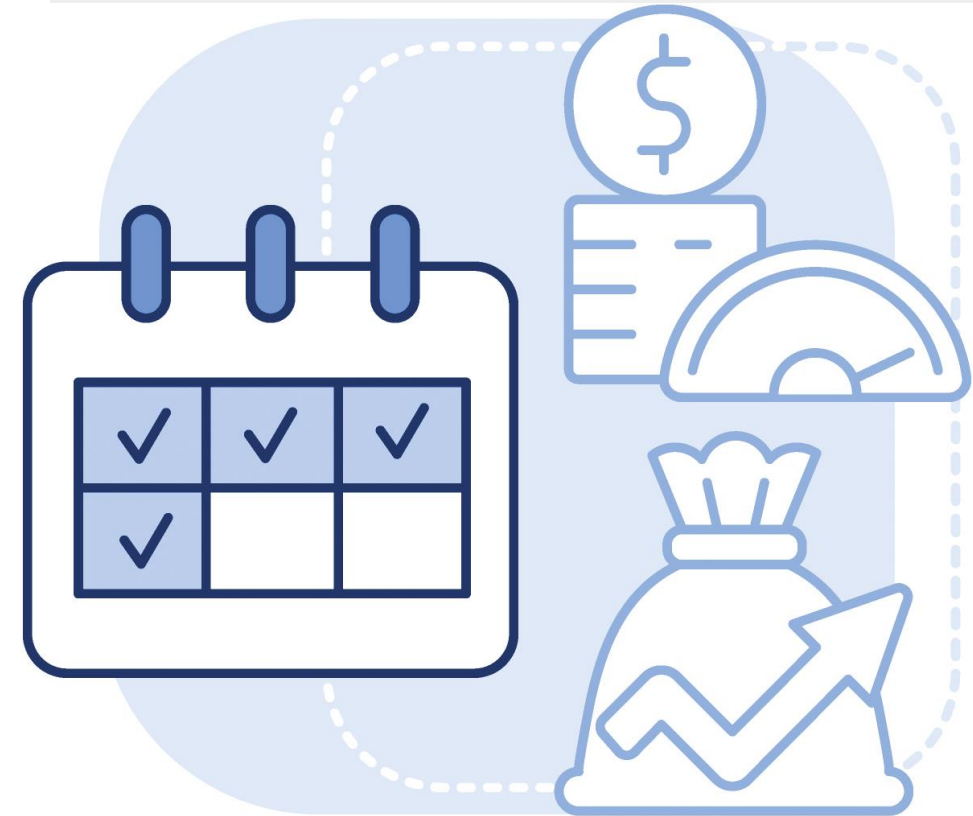


## Solvabiliteit versus liquiditeit

Als algemene regel moet een bedrijf altijd solvabel zijn om vertrouwen te wekken bij zijn partners (bank, leveranciers,...).

Solvabel zijn stelt je partners gerust omdat je, in geval van bedrijfsbeëindiging, met de verkoop van je activa al je schulden kunt terugbetalen.

Liquiditeit is ook belangrijk omdat je dan, indien nodig, al je schulden op korte termijn (schulden bij leveranciers, negatief banksaldo bijvoorbeeld) kunt betalen met middelen die snel verkocht kunnen worden.



## Voorbeeld van een balans

Laten we eens kijken naar een voorbeeld van hoe een balans eruit zou kunnen zien.



# Een voorbeeld van een balans

	<b>ACTIVA</b>		€	<b>PASSIVA</b>		€
Lage liquiditeit	Immateriële behoeften			Eigen vermogen		
LIQUIDITEIT ↓	Materiële behoeften			Financiële reserves		
	Financiële behoeften			Bedrijfsresultaten		
	Aandelen			Subsidies		
	Schuldvorderingen			Bankschulden		
	Waardepapieren			Schulden aan leveranciers		
	Geld op de bank			Staatsschulden (belastingen bijv.)		
	Hoge liquiditeit					

Lage uitbetaling

S  
O  
L  
V  
A  
B  
I  
L  
I  
T  
E  
I  
T  
↓

Hoge uitbetaling

## Betaalbaarheid

---

We hebben al gezien wat liquiditeit van activa is. Laten we nu eens kijken naar het begrip betaalbaarheid.

De betaalbaarheid van je verplichtingen wordt gedefinieerd als een situatie die een schuldeiser het recht geeft de onmiddellijke betaling van alle of een deel van de door de schuldenaar te betalen bedragen te eisen.

Laten we simpel gezegd het geval van een zakelijk faillissement nemen. Hoe meer schulden er zijn, hoe groter de kans dat een schuldeiser het geld dat je verschuldigd bent snel opeist.





# Samenvatting van het hoofdstuk

---

- 1 De balans is een verslag waarin de activa en passiva van de onderneming worden beschreven.
- 2 Het is een instrument om de waarde van de onderneming te kennen en haar solvabiliteit en liquiditeit te waarborgen..
- 3 Solvabiliteit verschilt van liquiditeit.

# Hoofdstuk voltooid!

---

Gefeliciteerd! Je hebt dit hoofdstuk met succes afgerond!

## Samenvatting van vaardigheden

---

- 1 Op de balans vind je de activa en passiva.
- 2 Het gaat om solvabiliteit, liquiditeit en betaalbaarheid.
- 3 Het dient om de waarde van een bedrijf te bepalen.

## Wat is het volgende?

---

Nu kun je dit hoofdstuk herhalen of onze studieaanbeveling volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

[Opnieuw](#)

[Volgende](#)



# Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BUSINESS** **MODULE 6** Financiële prognoses

De financiële prognoses maken deel uit van het ondernemingsplan.

- Waar
- Niet waar

# Module samenvatting

---

**1**

Financiële prognoses are part of the business plan.

---

**2**

Financiële prognoses are tools like tables and charts.

---

**3**

There are 4 main financial tables.

**4**

Each table is used to calculate specific data.

---

**5**

These data are used as a roadmap.

---

**6**

The Financiële prognoses need to be coherent with the global scenario.



# Module voltooid!

---

Gefeliciteerd! Je hebt deze module met succes afgerond!

## Samenvatting van vaardigheden

---

**1**

Financiële prognoses maken deel uit van het ondernemingsplan.

---

**2**

Financiële prognoses bestaan uit ten minste 4 overzichten.

---

**3**

Hoe je financiële prognoses kunt maken.



## Wat is het volgende?

---

Nu kun je deze module herhalen of ons studieaanbevelingen volgen door op een van de onderstaande knoppen te klikken:

**Opnieuw**

**Volgende**

