



DE FINANCIËLE BEGRIPPENLIJST

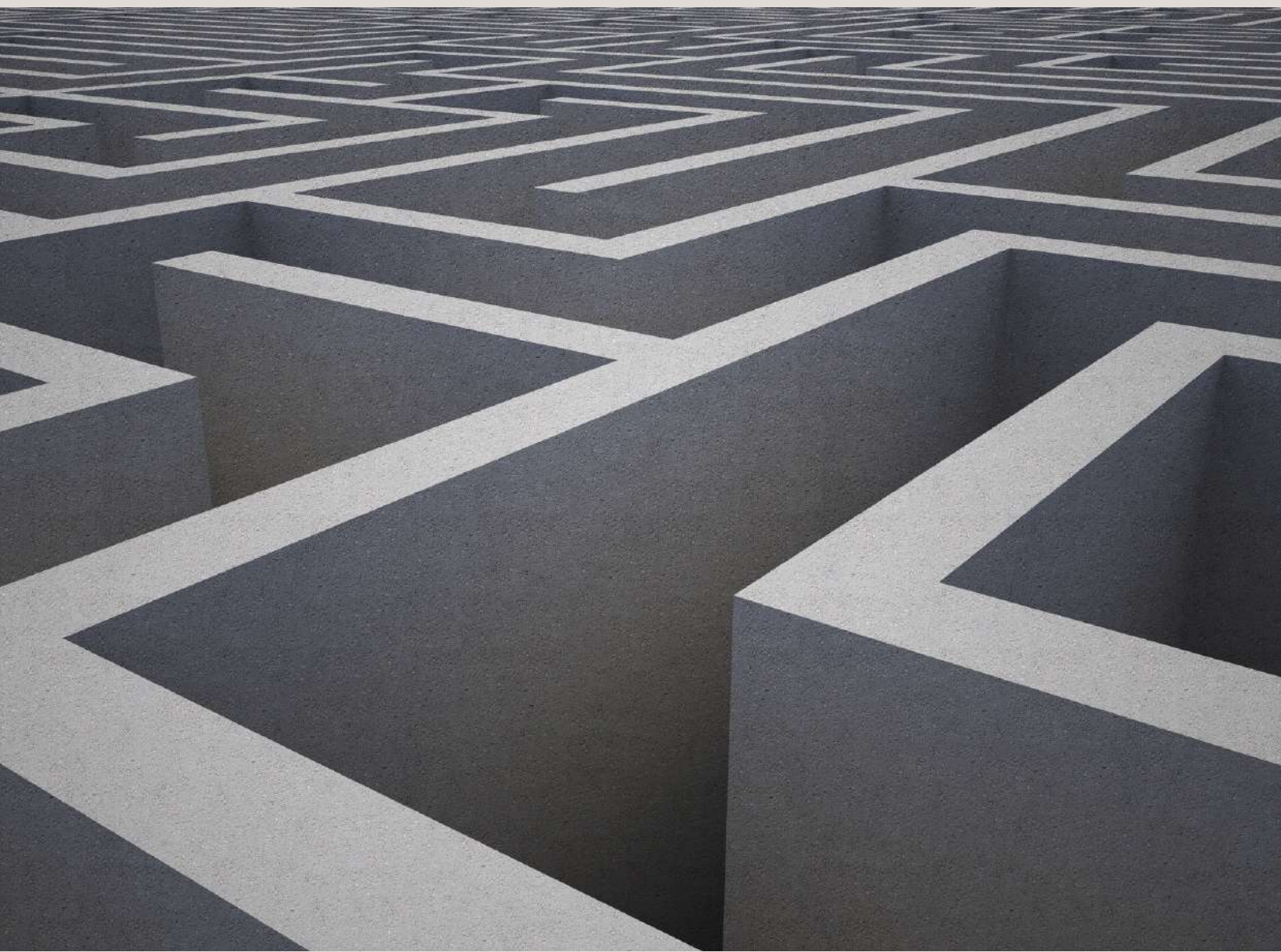
..... Zodat jij het wél begrijpt.



MB.

MARISSA
BONANTS

In dit naslagwerk vind je een overzicht van termen die jouw boekhouder gebruikt of die je bijvoorbeeld terugleest in jouw jaarrekening. Dit document kun je er altijd weer even bij pakken als je het spoor bijster bent.



JAARREKENING EN BELANGRIJKSTE FINANCIËLE OVERZICHTEN

Jaarrekening

De jaarrekening laat zien hoe je bedrijf het financieel heeft gedaan in een boekjaar. Het bestaat uit twee hoofdonderdelen:

- De balans: Een overzicht van wat je bezit en hoe dit gefinancierd is.
- De winst-en-verliesrekening: Een overzicht van je inkomsten en uitgaven, dat laat zien of je winst hebt gemaakt.

Een jaarrekening is verplicht voor BV's en moet worden ingediend bij de Kamer van Koophandel. Eenmanszaken en VOF's gebruiken vaak alleen de balans en winst-en-verliesrekening voor de aangifte inkomstenbelasting.

Als je een eenmanszaak hebt, is het niet verplicht een uitgebreide jaarrekening van de boekhouder te hebben. Een balans en winst-en-verliesrekening volstaan voor je aangifte inkomstenbelasting.

Boekjaar

Het boekjaar is de periode waarin een volledige boekhouding wordt bijgehouden en vormt de basis voor de jaarrekening. In de meeste gevallen valt het boekjaar samen met het kalenderjaar, dat loopt van 1 januari tot en met 31 december. Echter, sommige kledingbedrijven hanteren een gebroken boekjaar dat loopt van 1 juli tot en met 30 juni. Dit doen zij zodat het boekjaar aansluit op de lanceringen van hun collecties. Het gebruik van een gebroken boekjaar is echter niet verplicht en wordt niet door alle bedrijven toegepast.

OVERZICHTEN UITGELEGD

Winst-en-verliesrekening

De winst-en-verliesrekening is het financiële overzicht dat je vertelt of je bedrijf in een bepaalde periode winst heeft gemaakt, of niet. Het is een simpele optelsom van omzet minus de kosten. Zo'n winst-en-verliesrekening noemen we ook wel resultatenrekening, resultatenoverzicht of winstoverzicht (al kan dit dus ook een verlies vertonen). Handig hè, dat boekhoudjargon. Hoe je het ook noemt, het belangrijkste om te onthouden is, dat dit overzicht altijd gaat over een periode zoals een maand, kwartaal of jaar. Als ondernemer stel je meestal doelen op basis van je winst-en-verliesrekening, zoals je omzetdoel, brutowinstdoel en winst-na-belasting-doel. In de casussen verderop in dit hoofdstuk zie je hoe andere ondernemers dit soort doelen stellen. "Let erop dat in je boekhouding, als eenmanszaak zijde, de winst-en-verliesrekening tot en met het bedrijfsresultaat gaat. Dit betekent dat het salaris van de eigenaar en de inkomstenbelasting officieel niet worden opgenomen in de winst-en-verliesrekening van een eenmanszaak.

Omzet

De omzet is het totaal van alles wat je hebt verkocht. De omzet is terug te vinden op de winst-en-verliesrekening. Het bedrag aan omzet wat je opneemt in de winst-en-verliesrekening is alles wat je hebt verkocht, ongeacht of klanten je al hebben betaald of niet. Als je al wel een product hebt verkocht, maar de klant heeft het bedrag nog niet betaald, dan staat dat bedrag opgenomen op de balans als debiteur.

Kosten

Het geld dat je uitgeeft om je bedrijf te runnen. Er zijn twee categorieën in kosten die je kunt maken.

Variabele kosten

Variabele kosten hebben een *directe* relatie met je omzet. Maak je meer omzet? Dan stijgen je kosten mee. Daarom worden ze ook weleens 'directe kosten' genoemd. Hieronder wat voorbeelden.

- Inkoopkosten (materiaalkosten/productiekosten)
- Verpakkingskosten
- Verzendkosten

Vaste kosten

Vaste kosten hebben een *indirecte* relatie met de omzet. Vaste kosten ook genoemd bedrijfskosten of operationele kosten. De operationele kosten zijn alle kosten om de operatie (a.k.a jouw bedrijf) draaiende te houden. Als je meer omzet draait, stijgen deze kosten niet (per definitie) mee. Hieronder wat voorbeelden.

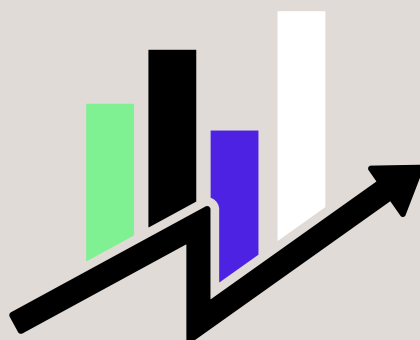
- Huisvestingskosten
- Kantoorkosten
- Personeelskosten
- Verkoopkosten
- *Afschrijvingskosten*
- Administratie- en advieskosten.



Bij sommige kosten weet je meteen dat het een vaste kostenpost is, zoals je huisvestingskosten. En bij andere kosten, zoals de inkoopkosten, weet je meteen: 'Aha! Jij bent van het soort variabele kosten.' Sommige kosten, zoals de verkoopkosten, hangen er een beetje tussenin. Bijvoorbeeld, advertentiekosten kun je laten meestijgen met je groeiende omzet, terwijl de fotografie voor de beelden die je gebruikt in je advertenties een eenmalige uitgave was.

Afschrijvingskosten

Afschrijvingskosten ontstaan doordat we materiële vaste activa of immateriële vaste activa aankopen en deze voor een langere tijd meegaan. Een voorbeeld hiervan is een laptop. Stel je koopt een laptop voor 2500 euro en deze laptop gaat 5 jaar mee. Je gaat dan afschrijven op deze laptop. Als we er vanuit gaan dat de restwaarde op de laptop nihil is (0 euro bedraagt) dan bereken je de afschrijving als volgt. $(2500 - 0) / 5 \text{ jaar} = 500 \text{ euro}$. Elk jaar neem je dus, in het voorbeeld van deze laptop, 500 euro afschrijvingskosten per jaar. De waarde van de laptop zelf staat op de balans. De waarde van deze laptop neemt af met de afschrijvingskosten. Stel dat we de laptop hebben gekocht op 1 januari. Op 1 januari stond de laptop voor 2500 euro op de balans. Een jaar later, op 31 december is er 500 euro afgeschreven en dus is de waarde van de laptop op de balans 2000 euro (2500 – 500 euro).



Financiële baten en lasten

Financiële baten zijn ontvangsten zoals rente die je ontvangt op je rekeningen. Financiële lasten zijn kosten en bestaan bijvoorbeeld uit rente die je moet betalen op leningen of negatieve wisselkoersverschillen als je inkoopt in een andere munteenheid.

Belangrijk om te onthouden is dat aflossingen op een lening (=terugbetalingen) hier niet onder vallen. Dit zijn namelijk geen kosten. Ze verlagen slechts de (lange) termijn schuldpositie. Deze lange termijn schuldpositie is opgenomen op de balans onder vreemd vermogen.

Winst

Winst is een belangrijke indicator van het financiële succes van je bedrijf. Maar wist je dat er verschillende soorten winst bestaan? Ondanks dat deze termen allemaal het woord 'winst' bevatten, is het meestal nog te vroeg om te juichen. Er moeten nog bedragen af voordat je weet wat er werkelijk voor jou beschikbaar is.

- Brutowinst is wat je overhoudt als je van je omzet de gemaakte variabele kosten (directe kosten) afhaalt. Stel, je verkoopt voor € 10.000 ex btw aan producten, en je variabele kosten bedragen € 8.000 ex btw. Je brutowinst is dan € 2.000 ex btw.
- Bedrijfsresultaat, ook wel genoemd winst voor belasting of belastbaar bedrag, is het bedrag dat overblijft als je de vaste kosten van je brutowinst aftrekt. Dit laat zien hoeveel je hebt verdiend vóóordat de jaarlijkse belasting eraf gaat. Over dit bedrag wordt jaarlijks de inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting berekend.

- Winst na belasting, ook wel je nettowinst, is de 'echte winst'. Dit is het bedrag dat je overhoudt nadat je van het bedrijfsresultaat de jaarlijkse belastingen hebt afgetrokken. Het geeft je het eerlijke beeld wat er aan het eind van de rit daadwerkelijk voor jou overblijft.
- Brutowinstmarge is de brutowinst uitgedrukt als percentage van de omzet. Stel de brutowinst is € 2.000 en de omzet ex btw € 10.000, dan is de brutowinstmarge 20% ($€ 2.000 \div € 10.000$). Let op: als je in je rekenmachine $€ 2.000 / € 10.000$ uitrekent, zul je op 0,20 uitkomen. Druk je dit uit in procenten, dan heb je 20%. Een lage brutowinstmarge kan erop wijzen dat er, na het dekken van je vaste kosten, te weinig overblijft. Het is daarom belangrijk om die brutowinstmarge goed in de gaten te houden. Investeerders bekijken deze daarom ook vaak. Een lage marge kan het moeilijk maken om winstgevend te worden, zelfs als je meer verkoopt, omdat je nu eenmaal per euro die je verdient maar 20% overhoudt voor onder andere je vaste kosten en je eigen salaris.



Balans

Als de winst-en-verliesrekening een film is die je financiële prestaties over een bepaalde periode laat zien, dan is de balans als een foto die laat zien hoe je bedrijf er op een specifiek moment voor staat. Boekhouders maken de balans vaak aan het einde van het boekjaar, bijvoorbeeld op 31 december. De balans vertelt je of je bedrijf financieel gezond is, wat je bedrijf bezit en hoe je dat hebt gefinancierd. Een balans heeft twee zijden die altijd gelijk moeten zijn, vandaar de naam 'balans'. Aan de linkerkant – de activa-zijde – zie je alles wat je bedrijf bezit, zoals je voorraad, het geld op je bankrekening en het bedrag dat klanten nog aan je moeten betalen (je debiteuren). Aan de rechterkant – de passiva-zijde – zie je hoe die bezittingen zijn betaald. Dit kan met eigen vermogen zijn (geld dat jij of andere eigenaren in het bedrijf hebben geïnvesteerd) of vreemd vermogen, zoals leningen of openstaande facturen die jij nog moet betalen aan andere bedrijven (je crediteuren). Met de balans krijg je dus een duidelijk overzicht van wat je bezit en hoe je bedrijf is gefinancierd.



Materiële vaste activa

De materiële vaste activa zijn alle bedrijfsmiddelen (<450 euro) die langer dan 1 jaar meegaan. Voorbeelden zijn laptops, camera's of filmmapparatuur. Over materiële vaste activa wordt afgeschreven. De materiële vaste activa staan op de debetzijde van de balans

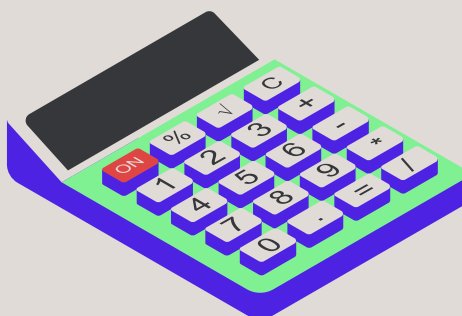
Immateriële vaste activa

De immateriële vaste activa gaan ook langer dan 1 jaar mee, maar kun je niet fysiek vastpakken. Voorbeelden zijn merkrecht of goodwill. Hier behoort dus niet coaching bij. Over immateriële vaste activa wordt afgeschreven. De materiële vaste activa staan op de debetzijde van de balans

Goodwill

Het bedrag dat je betaalt voor de "onzichtbare" waarde van een bedrijf. Stel je voor dat je een bakkerij wilt kopen. De bakkerij heeft ovens, tafels, stoelen en een voorraad brood. Als je alles wat in de bakkerij zit apart zou verkopen, zou dat bijvoorbeeld €50.000 opleveren. Maar omdat de bakkerij al veel klanten heeft, een goede naam en op een toplocatie zit, is het bedrijf eigenlijk meer waard. Daarom betaal je bijvoorbeeld €70.000.

Die extra €20.000 die je betaalt bovenop wat de spullen waard zijn, noem je **goodwill**. Het is dus de waarde van dingen die je niet kunt aanraken, zoals de reputatie, klantenkring en hoe goed het bedrijf loopt.



Debiteuren

Debiteuren zijn de bedragen die je nog moet ontvangen van klanten van producten/diensten die je al wel hebt verkocht. De debiteuren staan op de balans voor een bedrag inclusief btw.

De debiteuren staan op de debetzijde van de balans.

Liquide middelen

De liquide middelen zijn het totaal van al jouw bankrekeningen samen. De liquide middelen staan op de debetzijde van de balans.

Eigen vermogen

Het eigen vermogen geeft weer wat het bedrag is dat eigenaren in het bedrijf hebben gestoken. Als jij de enige eigenaar bent staat daar enkel het bedrag wat jij in het bedrijf hebt gestoken. Als je ook andere aandeelhouders hebt, dan staat onder het eigen vermogen ook het aandelenkapitaal.

Het eigen vermogen neemt toe als jouw bedrijf winst maakt en je dit geld niet uit het bedrijf haalt. Je eigen vermogen neemt af als verlies maakt of als je de winst uit de onderneming haalt.



Vreemd vermogen

Vreemd vermogen zijn alle schulden die jij hebt als bedrijf. Alle schulden die langer dan 1 jaar uitstaan vallen onder lang vreemd vermogen. Als je aflost op deze lening, dan neemt de schuld af. De aflossingen die je doet verminderen dus het saldo op de balans en komen dan ook niet terug in de winst-en-verliesrekening.

Alle schulden die je binnen 1 jaar moet betalen vallen onder kort vreemd vermogen. Onder kort vreemd vermogen staat bijvoorbeeld jouw btw schuld als je die nog aan de belastingdienst moet betalen, maar ook jouw crediteuren. Dit zijn de facturen van leveranciers die jij nog moet betalen.



ANDERE FINANCIËLE TERMEN

Afschrijven

In plaats van de kosten in één keer op te nemen in je boekhouding, verdeel je een investering in materiële vaste activa over de jaren waarin je gebruikmaakt van de investering. Dit heet afschrijven. Stel, je koopt een 3D-printer voor € 1.500 en hij gaat vijf jaar mee. In plaats van in één klap € 1.500 van je winst af te snoepen, verdeel je dit bedrag over de vijf jaar waarin de 3D-printer het doet. Je deelt € 1.500 door 5. Elk jaar zet je dan € 300 aan afschrijvingskosten voor je printer in je boekhouding. Als je dit per maand bekijkt, zijn de kosten $€ 300 \div 12 = € 25$. Deze afschrijvingskosten neem je op in je boekhouding totdat de printer volledig is 'afgeschreven'. Zo voorkom je dat een grote uitgave in één keer je winst beïnvloedt, maar het is dus wel een bedrag dat in één keer van je rekening afgaat.

Jouw salaris

Het geld dat je naar je privérekening overmaakt, waarmee je huur, hypotheek, kosten voor levensonderhoud of vakanties betaalt. Theoretisch gezien heb je als eenmanszaak geen salaris, maar enkel een privé-onttrekking. Daarom vind je je eigen salaris ook niet terug op de winst-en verliesrekening in de jaarrekening, maar enkel op het mutatie overzicht van het eigen vermogen (ook wel kapitaal genoemd). Als BV is je eigen salaris opgenomen onder de kosten, je betaalt hier dan ook loonbelasting over.

Belastingen

Het geld dat je aan de overheid moet betalen. Er zijn wel twintig soorten belastingen op te noemen, zowel voor jou als bedrijf of als particulier. Hiermee betalen we allerlei voorzieningen die nodig zijn in ons land. Wegen bijvoorbeeld, stoplichten, maar ook ziekenhuizen en scholen. De brandweer als je huis in de fik staat. De politie en ambulance die je hopelijk niet nodig hebt. We focussen op de drie belangrijkste vormen van belasting die wordt geïnd.

- **Btw, ofwel omzetbelasting**, is geld dat tijdelijk door je bedrijf stroomt en zit zowel op wat je verkoopt (omzet) als op wat je aanschaft (kosten). De afkorting 'btw' staat voor Belasting over de Toegevoegde Waarde: het is een manier van de overheid om inkomsten te genereren. Op ieder product dat je koopt of verkoopt, betaal je een klein percentage dat je afdraagt aan de overheid via de Belastingdienst. Verkoop je iets voor € 300 exclusief btw, dan betaalt je klant € 363. Die extra € 63 is de btw (21%) en moet je afdragen aan de Belastingdienst. Die btw is dus niet van jou: je ontvangt het van je klanten en stuurt het door naar de Belastingdienst. Het handige voor ondernemers is dat je de btw die je betaalt over zakelijke aankopen terugkrijgt van de Belastingdienst. Een voorbeeld. Koop je iets 'op de zaak' voor € 400 exclusief btw, dan betaal je € 484 inclusief btw. De € 84 btw vraag jij weer terug van de Belastingdienst. Kortom: btw is iets dat je betaalt of ontvangt, afhankelijk van of je iets koopt of verkoopt.

- **Let op (1)!** De btw wordt altijd berekend op basis van de datum waarop je een factuur stuurt, ongeacht wanneer het bedrag daadwerkelijk betaald wordt of wanneer je het bedrag ontvangt. Dit is belangrijk omdat je de btw aan de Belastingdienst moet betalen, zelfs als je het geld van je klant nog niet hebt ontvangen. Als je niet genoeg geld beschikbaar hebt om die btw te betalen, moet je het voorschieten uit privé-geld of reservepotjes. Dat kan ertoe leiden dat je (tijdelijk) minder geld te besteden hebt, wat weer in de weg kan zitten met andere uitgaven die je wilde of moet doen.
- **Let op (2)!** De btw-regels verschillen per land, wat belangrijk is bij het doen van internationale inkopen en/of verkopen.
- **Inkomstenbelasting** is de belasting die je betaalt over je winst als eenmanszaak of VOF. De inkomstenbelasting is een aangifte die iedereen in Nederland moet doen, ook als je geen bedrijf hebt. De aangifte inkomstenbelasting bestaat namelijk uit drie verschillende boxen. In box 1 betaal je de belasting uit werk en woning. Hierin valt dus de winst uit jouw onderneming, maar ook bijvoorbeeld het salaris wat je in een loondienst baan verdient. In box 2 betaal je de belasting over een aanmerking belang. Dit komt voor als je meer dan 5% van de aandelen in een bedrijf hebt. In box 3 betaal je de belasting over het spaargeld boven een bepaalde grens en beleggingen. Omdat de inkomstenbelasting een persoonlijke belasting is wordt deze niet opgenomen in bijvoorbeeld de jaarrekening.

- **Vennootschapsbelasting** is de belasting die je betaalt over je winst als BV.
- **Loonbelasting**. Dit is de belasting die je betaalt over het salaris van personeel in vaste dienst of over je eigen salaris als je in dienst bent van je eigen BV. Huur je een freelancer in? Daar betaal je geen loonbelasting over. Deze freelancer stuurt jou namelijk een factuur waar btw op van toepassing is. Heb je een eenmanszaak of VOF? Dan is het geld dat je naar jezelf overmaakt officieel ook geen salaris waar de loonbelasting op van toepassing is.

Cashflowoverzicht

Het cashflowoverzicht, ook wel liquiditeitsoverzicht genoemd, laat zien hoeveel geld er daadwerkelijk op je bankrekening binnenkomt en uitgaat – je inkomsten en uitgaven dus. Dit overzicht is cruciaal om te begrijpen of je banksaldo toereikend is om aan je betalingsverplichtingen te voldoen. Je wilt bijvoorbeeld voorkomen dat je een grote factuur moet betalen net nadat je een grote uitgave hebt gedaan voor voorraad, terwijl je nog wacht op betalingen van klanten.

Het cashflowoverzicht helpt je om je toekomstige banksaldo te voorspellen en financiële uitdagingen voor te zijn. In tegenstelling tot de winst-en-verliesrekening, die alleen kijkt naar omzet en kosten, vermeldt het cashflowoverzicht ook de btw. Het laat namelijk zien wat je daadwerkelijk ontvangt en uitgeeft, inclusief de btw die je moet afdragen aan de Belastingdienst.

Dit overzicht is een van de belangrijkste overzichten voor een bedrijf, maar (vaak) niet opgenomen in de jaarrekening.

RATIO'S OVER DE FINANCIËLE GEZONDHEID VAN JE BEDRIJF

Werkkapitaal

Werkkapitaal Het werkkapitaal laat zien of je genoeg middelen hebt om korte termijn verplichtingen te betalen:

Werkkapitaal = Vlottende activa - Kortlopende schulden

Positief werkkapitaal betekent dat je financiële ruimte hebt. Negatief werkkapitaal kan een probleem zijn omdat je dan mogelijk niet aan je korte termijn verplichtingen kunt voldoen.

Quick Ratio

Quick Ratio Toont hoe snel je korte termijn schulden kunt betalen zonder je voorraad te verkopen.

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Vlottende activa} - \text{Voorraad}}{\text{Korte termijn schulden}}$$

Vlot beschikbare middelen

Dingen die snel in geld omgezet kunnen worden, zoals:

- Kasgeld of banksaldo
- Geld dat klanten nog moeten betalen
- Beleggingen die snel verkocht kunnen worden

Korte termijn schulden

Rekeningen en leningen die binnen een jaar betaald moeten worden.

Wat is een goede quick ratio?

- Een quick ratio van 1 of hoger betekent dat een bedrijf genoeg heeft om zijn korte termijn schulden te betalen. Dit wordt als gezond gezien.
 - 1.0: Precies genoeg om alles te betalen.
 - Hoger dan 1: Ruimte om ademen; er is extra geld.
- Een quick ratio lager dan 1 kan betekenen dat het bedrijf moeite heeft om zijn rekeningen te betalen als dat nodig is. Let op: hoeft niet automatisch een groot risico te betekenen, maar het kan wel een aandachtspunt zijn. Het hangt namelijk af van de situatie van het bedrijf en de sector waarin het opereert. In sommige sectoren zoals winkels is een quick ratio lager dan 1 minder risico, omdat ze snel geld ontvangen, en over het algemeen een hoge voorraad hebben.

Current Ratio Lijkt op de quick ratio, maar neemt ook je voorraad mee:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Vlottende activa}}{\text{Korte termijn schulden}}$$

Vlottende activa: Dit zijn dingen die een bedrijf makkelijk binnen een jaar in geld kan omzetten, zoals:

- Kasgeld en banksaldo
- Geld dat klanten nog moeten betalen (debiteuren)
- Voorraden
- Kortlopende schulden: Dit zijn schulden en verplichtingen die binnen een jaar betaald moeten worden, zoals:
 - Rekeningen van leveranciers
 - Kortlopende leningen

Wat is een goede current ratio?

- 3 of hoger: De ratio is mogelijk te hoog. Het kan betekenen dat een bedrijf te veel middelen "vastzet" in voorraden of geld dat niet geïnvesteerd wordt.
- 1 of hoger: Het bedrijf heeft genoeg middelen om zijn korte termijn verplichtingen te betalen.
 - 1.0: Het bedrijf heeft precies genoeg activa om zijn schulden te dekken.
 - Hoger dan 1: Dit is vaak een gezonde situatie, want er is een buffer.
- Lager dan 1: Dit kan betekenen dat een bedrijf mogelijk moeite heeft om zijn schulden op tijd te betalen, maar het hangt af van de situatie.

Solvabiliteit geeft aan hoe goed een bedrijf in staat is om al zijn schulden (zowel op korte als lange termijn) terug te betalen, zelfs als het bedrijf al zijn bezittingen zou moeten verkopen.

$$\text{Solvabiliteit} = \frac{\text{Eigen vermogen}}{\text{Vreemd vermogen}} \times 100\%$$

Eigen vermogen

Het geld dat eigendom is van de aandeelhouders of eigenaars, zoals winst die in het bedrijf is gebleven.

Totaal vermogen

Dit is het totaal van het eigen vermogen plus alle schulden (zowel kort- als langlopend).

Wat is een goede solvabiliteit?

- 40% of hoger: Dit wordt vaak als gezond beschouwd, omdat het betekent dat het bedrijf grotendeels gefinancierd is met eigen middelen en minder afhankelijk is van schulden.
- 20% - 40%: Dit is acceptabel, maar het betekent dat het bedrijf meer afhankelijk is van geleend geld. De risico's nemen toe.
- Lager dan 20%: Dit kan risicovol zijn, omdat het bedrijf sterk afhankelijk is van schuldeisers en weinig buffer heeft als er problemen ontstaan.

Rentabiliteit

Rentabiliteit totaal vermogen (RTV): De rentabiliteit van het totaal vermogen laat zien hoe winstgevend een bedrijf is in verhouding tot al het vermogen dat het gebruikt (zowel eigen vermogen als vreemd vermogen). Het meet dus de winstgevendheid van het hele bedrijf.

$$\text{Rentabiliteit} = \frac{\text{Bedrijfsresultaat}}{\text{Totaal vermogen}} \times 100\%$$

- Goed: Een RTV van 6%-10% of hoger wordt als gezond beschouwd.
- Niet goed: Lager dan 6%, wat wijst op inefficiënt gebruik van middelen.

Rentabiliteit eigen vermogen (REV)

De rentabiliteit van het eigen vermogen laat zien hoeveel winst het bedrijf genereert voor de eigenaars (of aandeelhouders) in verhouding tot hun eigen ingelegde kapitaal. Het meet de rendement op de investering van de eigenaren.

$$\text{Rev} = \frac{\text{Nettowinst}}{\text{Eigen vermogen}} \times 100\%$$

- Goed: Een REV van 8%-15% of hoger wordt als aantrekkelijk beschouwd. Hogere risico's vragen om een hogere REV.
- Niet goed: Lager dan 8%, wat kan wijzen op onvoldoende rendement voor de eigenaren.

Rentabiliteit vreemd vermogen (RVV)

De rentabiliteit van het vreemd vermogen laat zien hoeveel een bedrijf betaalt aan rente over zijn schulden in verhouding tot het totaal geleende geld. Het meet de kosten van het vreemd vermogen.

$$\text{RVV} = \frac{\text{Betaalde rente}}{\text{Vreemd vermogen}} \times 100\%$$

- Goed: Een lage RVV (bijvoorbeeld 3%-6%) betekent dat je goedkoop kunt lenen.
- Niet goed: Een RVV hoger 10% kan risicovol zijn, vooral als het hoger is dan je RTV.

VEELGESTELDE VRAGEN

Ik deel meest gestelde vragen die ik krijg van ondernemers over financiën.

Vraag 1: Waarom laat mijn boekhouding zien dat ik winst maak, maar is mijn bankrekening leeg?

Je boekhouding laat zien dat je winst maakt, maar zodra je je bankrekening opent, zie je tot je frustratie een bedroevend laag saldo. Geïrriteerd wil je de telefoon pakken om je boekhouder te bellen. Hoe kan dat nou? De kern ligt in het begrijpen van timing van geld, waardoor er een verschil ontstaat tussen omzet en inkomsten en tussen kosten en uitgaven.

Het verschil tussen omzet en inkomsten, en kosten en uitgaven

Omzet is het bedrag dat je verdient op het moment dat je iets verkoopt, ook als de klant nog niet heeft betaald. Inkomsten zijn de bedragen die daadwerkelijk op je rekening worden gestort, wat soms later gebeurt dan het moment van verkoop. Uitgaven zijn betalingen die van je bankrekening afgaan, zoals het betalen van een factuur. Kosten zijn uitgaven die je toewijst aan de periode waarin je iets verkoopt of gebruikt. Bijvoorbeeld: als je voorraad inkoopt, betaal je dit meteen (uitgave), maar je boekt het pas als kosten wanneer je die voorraad daadwerkelijk aan de klant verkoopt. Dit geeft je een nauwkeuriger beeld van de winst van je bedrijf in een bepaalde periode.

De betaaltermijn van 90 dagen

Fleurien was door het dolle heen: 'Ik heb mijn product verkocht aan de Bijenkorf! De Bijenkorf! Hoor je wat ik zeg: de Bijenkorf! Ze hebben meteen voor € 25.000 ingekocht.' In deze euforische 'I-am-on-top-of-the-world-vibe' geeft ze de volgende dag ook meteen akkoord op een rebranding-traject en nieuwe huisstijl waar ze direct mee kan starten. Nog een dag later komt deze factuur van € 10.000 euro binnen die binnen 14 dagen betaald moet worden en gelijktijdig nadert de deadline om de btw over het vorige kwartaal te betalen. Een kreet van paniek ontsnapt aan Fleurien. Dat geld staat helemaal niet op mijn rekening?! De Bijenkorf hanteert namelijk een betaaltermijn van 90 dagen waar Fleurien geen verandering in kon brengen.

Voorals je zaken doet met grote bedrijven – zoals de Bijenkorf – komt dit voor. Zij hebben eigen betaalvoorwaarden en betalen soms pas na een lange periode. Hoe hard je ook onderhandelt (indien het je wel lukt, hoor ik graag je tips!), als kleine (don't take it personal, je wordt vanzelf groot) ondernemer heb je weinig invloed op deze voorwaarden. Fleurien had dus al wel een mooie omzet gemaakt van € 25.000, maar het geld stond nog niet op haar rekening. Hoe het afliep met Fleurien? Door een krachtig verzoek aan de designer om in twee termijnen te mogen betalen en het tijdelijk voorschieten vanuit privé is Fleurien 'gered'. Maar vanaf nu weet ze het verschil tussen omzet en wanneer het geld daadwerkelijk binnenkomt (inkomsten). Les geleerd.

De waarde van je voorraad

Soms lijkt het alsof je bedrijf nauwelijks winst maakt, terwijl je eigenlijk prima prijzen hanteert. Dit kan liggen aan de waarde van je voorraad. Neem het voorbeeld van Bram. Hij kwam bij me omdat hij zich zorgen maakte over zijn cijfers: zijn inkoopkosten leken bijna 95% van zijn omzet te zijn. Zijn eigengemaakte analyse liet zien dat Bram voor € 4.750 had ingekocht en voor ongeveer € 5.000 had verkocht, waardoor het voor Bram inderdaad initieel leek alsof zijn inkoopkosten bijna gelijk waren aan zijn omzet en hij een belabberde brutowinst zou hebben.

Toen we verder keken, ontdekten we al snel het 'probleem'. Bram had nog voor € 3.500 aan producten op voorraad liggen. Hoewel Bram dus al voor € 4.750 had uitgegeven en dit bedrag (en daarbij ook nog de bijbehorende btw) van zijn bankrekening was afgeschreven, zat een groot gedeelte van dat geld in zijn voorraad. De inkoopkosten van de daadwerkelijk verkochte producten waren veel lager, namelijk € 1.250 ($€ 4.750 - € 3.500$). Dit betekende dat Brams bedrijf winstgevender was dan hij dacht. Door de waarde van zijn voorraad beter mee te nemen in zijn boekhouding, kreeg hij weer een duidelijker beeld van zijn financiële situatie.

Het uitsmeren van je investeringen

Ook Nourah kwam bij me met grote zorgen: 'Denk je dat ik moet stoppen met ondernemen?' vroeg ze voorzichtig. Ze had in twee maanden tijd € 75.000 uitgegeven en maakte zich zorgen of haar bedrijf dat ooit zou kunnen terugverdienen. Toen we samen haar cijfers bekeken, begreep ik meteen waar de crux zat. Ze had dat bedrag besteed aan een nieuwe website, winkelinrichting en andere zaken die essentieel waren voor haar groei, maar die ook als investeringen gezien kunnen worden. Zulke uitgaven hoef je niet in één keer als kosten te zien. In plaats daarvan mag je deze investeringen, mits het vaste activa zijn, uitsmeren over meerdere jaren – vaak vijf jaar – omdat je ook over die periode profiteert van die investering.

Dus, in plaats van een groot verlies te draaien, realiseerde Nourah zich dat ze had geïnvesteerd in de toekomst van haar bedrijf en dat er niets aan de hand was. Mits ze natuurlijk ook winstgevende prijzen ging vragen en veel klanten in haar winkel mocht gaan ontvangen. Ze kreeg weer rust, omdat ze zag welk gedeelte van het geld dat ze had uitgegeven daadwerkelijk dit jaar haar winst drukte en hoeveel omzet ze moest gaan draaien om winstgevend te zijn.

Klanten die later betalen, uitgaven aan inkopen die nog op voorraad liggen of investeringen in activa waar je meerdere jaren mee kunt doen. Alle drie de voorbeelden laten zien hoe de timing tussen het boeken van omzet en kosten, en wanneer geld daadwerkelijk op je bankrekening binnenkomt of ervan afgaat, kan verschillen. Zelfs ultrasuccesvolle winstgevende bedrijven kunnen in zweet-tussen-de-billen-problemen terechtkomen door dit soort geldstromen. Winstgevend op papier betekent nog geen geld op de bank. Dus juist snelgroeiende bedrijven, met wisselende inkomsten en uitgaven, moeten grip houden op hun cashflow. Speciaal voor deze ondernemers staat er een cashflowtraining klaar op

[Klik hier](#)

Vraag 2: Is het slim om minder winst te maken zodat ik minder belasting hoef te betalen?

Een veelgehoorde vraag onder ondernemers is: 'Kan ik niet beter minder winst maken om zo minder belasting te betalen?' Ik begrijp de gedachte. (Bijna) niemand staat te springen om belasting af te dragen. Al kun je het ook als bewijs zien dat je goed bezig bent. Terug naar de vraag. Minder winst maken betekent inderdaad dat je minder belasting betaalt, maar dat betekent niet automatisch dat je meer geld overhoudt. Laten we een voorbeeld nemen. Stel, je maakt € 100.000 winst. Je betaalt dan (ongeveer, geen garanties hier) € 32.000 aan belasting.

Er blijft € 68.000 over. Stel je nu voor dat je bewust minder winst zou maken, laten we zeggen € 60.000 winst. De belasting die je betaalt is dan ongeveer € 15.000 (ook geen garanties), wat betekent dat je onder de streep € 45.000 overhoudt. Zie je het verschil? Hoewel je minder belasting betaalt, houd je ook minder geld over. Dus, meer winst betekent uiteindelijk vaak meer geld voor jou, zelfs als de belasting hoger uitvalt. Minder winst maken om belasting te vermijden, levert je (bijna altijd) per saldo minder op. Het is dus geen goed idee om te streven naar minder winst, omdat je minder belasting wilt betalen, maar gelijktijdig meer wilt overhouden.

Vraag 3: Moet ik al btw betalen over een factuur die nog niet betaald is?

Ja, je moet btw betalen over een factuur op het moment dat de factuur wordt verstuurd, ongeacht of deze al is betaald door de klant. In Nederland is de btw-plicht gekoppeld aan het factuurmoment en niet aan het moment van betaling. Dit betekent dat je de btw moet afdragen aan de Belastingdienst in de periode waarin je de factuur hebt verstuurd, zelfs als de klant de factuur nog niet heeft betaald.

Andersom geldt dit ook: als jij een factuur hebt ontvangen, maar nog niet hebt betaald, mag je de btw al wel terugvorderen bij de Belastingdienst. Dit zorgt ervoor dat je de btw kunt verrekenen in de btw-aangifte van de periode waarin de factuur is ontvangen, ook al heb je de betaling nog niet gedaan.

Vraag 4: Wanneer moet ik van een eenmanszaak overgaan naar een BV?

Veel ondernemers vragen zich af: 'Wanneer is het slim om van een eenmanszaak naar een BV te gaan?' En eerlijk is eerlijk, als je hoort dat de vennootschapsbelasting maar 19% is over de eerste € 200.000 (en 25% daarboven), terwijl je voor de inkomstenbelasting tot € 67.000 24,5% betaalt en daarna 33%, klinkt dat heel aantrekkelijk. Geen wonder dat veel ondernemers denken: 'Yes, een BV is dé oplossing.' Maar zo eenvoudig ligt het niet. Bij een BV moet je jezelf ook salaris uitbetalen, en over dat salaris betaal je loonbelasting.

Je hebt dus niet alleen te maken met vennootschapsbelasting, maar ook met de belasting op je eigen loon. Er is een 'snijpunt' waarbij een BV fiscaal aantrekkelijker wordt, meestal bij een winst (omzet minus kosten, exclusief je salaris) van rond de € 120.000. Let wel, dit snijpunt geldt voor 2024 en kan altijd veranderen – je weet het nooit met belastingregels! Pas boven dat snijpunt begint het echte belastingvoordeel. Daaronder is een eenmanszaak vaak voordeliger, met minder administratief gedoe en lagere kosten.

En toch is de aantrekkingskracht van een BV groot. Stiekem vinden veel ondernemers het gewoon cool om te zeggen dat ze een BV hebben. Het klinkt professioneel en voelt een beetje als de 'holy grail' van het ondernemerschap.

Maar is dat terecht? Niet altijd. Een BV kan je bedrijf inderdaad een professionelere uitstraling geven, wat handig is voor grotere klanten en investeerders. Een ander voordeel is de aansprakelijkheid. Bij een eenmanszaak ben je persoonlijk verantwoordelijk voor alle schulden, terwijl een BV een aparte rechtspersoon is. Dit biedt meer bescherming als er iets misgaat, al blijf je als eigenaar wel aansprakelijk bij nalatigheid.

Een nadeel van een BV is dat het extra kosten en verplichtingen met zich meebrengt, wat vaak resulteert in hogere administratiekosten. Dus hoewel die lagere vennootschapsbelasting aantrekkelijk klinkt en een BV professioneel oogt, moet je goed nadenken of het echt past bij jouw bedrijf – zowel qua uitstraling, bescherming als het fiscale plaatje. Een goede boekhouder of financieel adviseur kan je hier persoonlijk bij adviseren.

Vraag 5: Kan ik personeel in vaste dienst nemen als ik een eenmanszaak of VOF heb?

Ja, je kunt personeel in dienst nemen met een eenmanszaak of VOF en hun salaris uitbetalen, net zoals bij een BV. Het is wel belangrijk om te weten dat je als ondernemer verantwoordelijk bent voor de loonadministratie en het afdragen van loonbelasting, sociale premies en andere werkgeverslasten voor je werknemers. Dit brengt wat extra administratie met zich mee, maar het is niet nodig om direct je bedrijfsstructuur aan te passen naar een BV als je personeel wilt aannemen.

Deze begrippenlijst is opgesteld
door Marissa Bonants.
Wil je meer weten? Neem dan
hier een kijkje:

[Klik hier](#)



MB.

**MARISSA
BONANTS**