

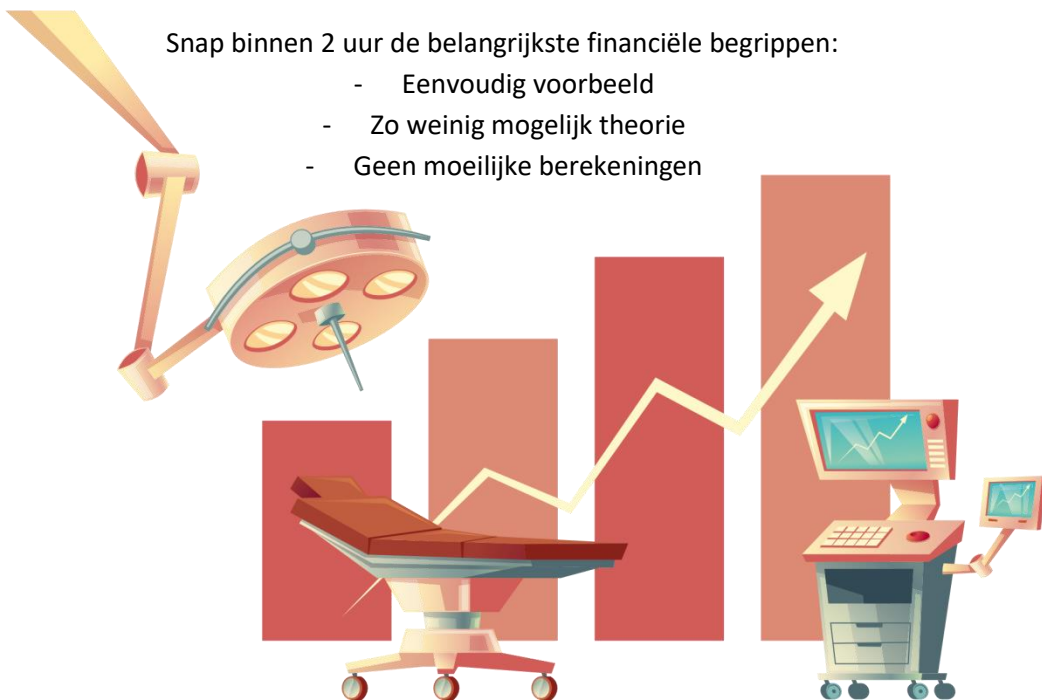
MARKETING OPERATIE

A graphic of a stethoscope in grey and orange, with the word 'MARKETING' in red and 'OPERATIE' in grey, where the chest piece of the stethoscope is positioned over the letter 'O' in 'OPERATIE'.

Wat elke ondernemer minimaal MOET weten over investeren en winst omdat niemand zijn geld door het toilet spoelt of in de vuilnisbak gooit. Toch?

Snap binnen 2 uur de belangrijkste financiële begrippen:

- Eenvoudig voorbeeld
- Zo weinig mogelijk theorie
- Geen moeilijke berekeningen



Bonus: Wat is je financiële ondergrens?

Hoe je je eigen inkomen uitrekent en je eigen prijzen bepaalt zodat je tenminste een minimaal inkomen hebt waar jij van rond kunt komen!



De auteur

Jan Kusters is geboren in 1980 en vanaf 1998 werkzaam als betaald goochelaar. In 2002 is hij afgestudeerd als bedrijfseconoom met specialisatie 'marketing voor kleine bedrijven'.

Tot 2008 ben ik docent economie geweest en vanaf 2008 ben ik professioneel goochelaar: www.goochelaarjan.nl.

Ik heb dus mijn eigen bedrijfje waar ik van moet leven en daarnaast heb ik andere bedrijfjes gestart of geholpen:

- Het Christelijke Boek: gestart in 2007 en verkocht in 2010. (www.hetchristelijkeboek.nl)
- Kusters Plastics: van eenmanszaak omgezet naar BV, winkel gemoderniseerd en verkocht, modernisering van administratie en huisstijl, website met webwinkel gemaakt. (www.kustersplastics.nl)
- Techniek Communicatie: begeleiden van de start, ontwikkelen van het concept, advies voor commerciële teksten en klantenwerving. (www.techniekcommunicatie.nl)
- Mijn laatste onderneming is Marketing Operatie (www.marketingoperatie.nl).

Dit is een uitgave van www.marketingoperatie.nl

Deze uitgave is samengesteld door Marketing Operatie. Informatie uit deze uitgave mag niet worden overgenomen zonder toestemming van de auteur. Verspreiding is alleen toegestaan indien het boek als geheel wordt doorgestuurd. Het intellectueel eigendom berust bij Marketing Operatie. Fouten en wijzigingen voorbehouden.

Ken je iemand voor wie deze informatie nuttig is? Stuur dit boekje dan door!

Inhoudsopgave

De auteur	2
Inleiding.....	4
Deel 1: Wat je minstens moet weten	5
Investeren: Wat is het?	5
Investeren: Waarom?	10
Geld uitgeven: Investering of kostenpost?	12
Exclusief en Inclusief BTW	15
Winst: Wat is dat?	19
Deel 2: Het echte rekenwerk	23
Altijd een berekening maken	23
Altijd doelen stellen	28
Investeren: het stappenplan	29
Begroting en werkelijkheid	33
Cijfers zijn een noodzakelijk kwaad	35
Deel 3: Bonusgedeelte	38
Wat ga jij verdienen?	38
Wat gaat je product kosten?	41
Tot slot	48
Bijlage: belastingschijven	49

Inleiding

Als je niet weet wat je geld doet, kan je het net zo goed in de vuilnisbak gooien. Of door het toilet spoelen. Je werkt met je eigen geld. Als je investeert moet je het terugverdienen. En winst maken.

Door gesprekken met starters en ondernemers ontdekte ik dat de meeste van hen niet investeren. Zij geven hun geld uit en gaan er van uit dat dat investeren is.

Voor mij als bedrijfseconoom is dat een gruwel!

Ik zie ondernemers hard werken om een boterham te verdienen. Een aantal lukt dat heel goed, de meeste met moeite en 20% gaat failliet.

Uiteraard zijn er diverse redenen waarom sommige ondernemers succesvol zijn, maar een ding hebben ze gemeen: ze weten allemaal hoe ze met hun geld om willengaan. Ze beheersen allemaal de basis van bedrijfseconomie.

Nu weet ik als oud-docent dat de meeste dit onderwerp absoluut niet interessant vinden (*“Waarom moet ik mij met cijfertjes bezighouden als ik een creatief beroep heb?”*) of veel te ingewikkeld.

Daarom heb ik deze basishandleiding voor je geschreven. Aan de hand van een eenvoudig voorbeeld neem ik je mee achter de schermen van het bedrijfje ‘Yes’ van eigenaresse Heleen.

Heleen heeft een aantal ondernemersvragen en moet een aantal keuzes maken wat ze met haar geld gaat doen.

Ik beantwoord haar vragen niet, maar laat met eenvoudige cijfervoorbeelden zien welke keuzes ze heeft. Hiermee wil ik je duidelijk maken welke keuzes een ondernemer moet maken. Dus ook jij!

Als bonus laat ik je zelf het antwoord ontdekken op de meest gestelde vraag: *“Wat is de prijs die ik voor mijn product moet/kan vragen?”*

Dan weet je meteen hoeveel geld je minimaal gaat verdienen.

Succes ermee!

Jan Kusters

Deel 1: Wat je minstens moet weten

Investeren: Wat is het?

Het is belangrijk om te weten wat ik bedoel met sommige termen. En jij moet ook weten wat je bedoeld als je termen gebruikt.

Investeren is het behalen van een doel door het uitgeven van geld aan een bepaald goed of dienst met de bedoeling dit terug te verdienen met winst binnen een vastgestelde termijn.

De andere definitie die ik gebruik gaat over tijd:

Investeren van tijd is het inzetten van een vooraf bepaalde hoeveelheid uren om een bepaald doel te bereiken binnen een vastgestelde termijn.

Investeren van geld: Doelgericht

Ik heb deze definities bewust zo gekozen, omdat ik mij richt op kleine ondernemingen. Voor een kleine ondernemer is een bedrag van € 1.000 een investering. Grote bedrijven en accountants denken daar anders over.

Ik wil je in dit boek bewust maken van het feit dat al het geld dat je in je bedrijf stopt een investering moet zijn. Al is het bedrag nog zo klein. Je kunt je geld maar één keer uitgeven, dus moet je met een uitgave in je bedrijf altijd een doel hebben.

Heleen, eigenaresse van "Yes", is ontzettend enthousiast. Ze wil haar bedrijf opstarten zodat ze zelf positiviteitstrainingen kan geven. Helaas heeft ze niet veel spaargeld, dus besluit ze vanuit huis te starten. De trainingen zullen toch op locatie zijn en hiermee bespaart ze op kantoorkosten. Ook hoeft ze geen geld te lenen. Van het geld dat ze heeft koopt ze briefpapier, visitekaartjes, een laptop met beamer en een mooie kleurenprinter.

Ondernemers zijn altijd enthousiast over hun vak. Vaak kopen ze dingen omdat die 'nodig' zijn. Zonder zichzelf de vraag te stellen:

Heb ik dit **nu** nodig of moet ik nog ergens rekening mee houden?

Heleen koopt briefpapier. Uiteraard belangrijk, maar ze is nog aan het opstarten. Dat papier blijft minstens een paar maand liggen. Ze heeft wel vast 5.000 vel besteld. Heeft ze dit nodig?

Heeft Heleen goed nagedacht over wat ze precies gaat aanbieden? Heeft ze iemand gevraagd om een professioneel logo te ontwerpen? Gaat ze de komende maanden haar gedachten zo vaak veranderen

dat ze over twee maanden nieuw briefpapier nodig heeft? Heeft ze zich al aangemeld bij de belastingdienst en de Kamer van Koophandel?

En die beamer van € 1.200, was die echt nodig? Als ze die echt nodig heeft, was er een goedkoper alternatief? Gaat ze dit bedrag terugverdienen? Zo ja, hoe snel?

Mijn advies aan Heleen zou zijn:

Besteed je geld eerst aan goed advies. Je kunt beter een trainingsdag doen en daarmee je plannen goed uitwerken dan een beamer kopen die je nog niet gebruikt.

En als je die beamer gaat kopen, stel dan voor jezelf vast in hoeveel trainingen je die wilt terugverdienen. Want heb je je al afgevraagd hoe snel zo'n beamer vervangen moet worden? Om het jaar of om de 5 jaar? Dat maakt verschil voor de prijs van een training.

Investeren van geld: Alternatieven

Heleen heeft een mooie beamer gekocht met een hoge resolutie. Dat werd haar aangeraden in de winkel omdat je dan mooi scherp beeld hebt. Tijdens haar eerste training komt ze erachter dat ze projecteert op een klein scherm met de beamer ervoor. Haar groepen mogen niet groter dan 15 personen zijn, dus deze opstelling is prima. Achteraf had ze met een beamer van € 650 kunnen starten omdat ze geen HD-films vertoont.

Als je geld investeert doe je dat met een doel. Voor Heleen is dat het verhelderen van de training die ze geeft. Met dit doel voor ogen ga je vragen stellen:

- Heb ik absoluut een beamer nodig in het begin?
- Train ik op locaties waar al een beamer is?
- Hoeveel mensen train ik per keer?
- Op wat voor afstand zitten de mensen?
- Presenteer ik films of PowerPoint-sheets?

Op basis van deze vragen kan Heleen bepalen wat haar beamer moet kunnen. Nu kan ze rustig op internet gaan zoeken en zich door verkopers laten informeren naar de mogelijke alternatieven. Op basis van deze informatie kan ze dan een doordachte keus maken.

Er zijn altijd alternatieven. Als je gaat investeren, zoek dan ten minste twee alternatieven. Vraag meerdere offertes aan. En weet wat je minimale eisen zijn. Pas dan kan je een keuze maken.

Naast prijs en kwaliteit speelt gevoel vaak een belangrijke rol. Wil je met deze persoon zaken doen of samenwerken? Je moet elkaar kunnen vertrouwen en er moet een 'klik' zijn.

Ook de keus om geld *niet* uit te geven is een keus. Heleen zou de training kunnen geven zonder beamer. Dan heeft ze € 1.200 tot haar beschikking. Hiermee kan ze een professioneel logo laten ontwerpen en een eenvoudige website.

En als je een mooie website wilt hebben, is het niet zo gek om een aantal foto's te laten maken in een professionele fotoshoot. Die foto's heb je dan rechtenvrij (vooraf vastleggen) en kun je gebruiken voor al je materialen.

Als jij Heleen was, waar zou jij voor kiezen?

Investeren van geld: Terugverdienen met winst

Je hebt een bedrijf om inkomen te verdienen. Zodat je je huis, je eten en je vakantie kan betalen. Dat betekent dat je winst moet maken, al ben je nog zo a-commercieel. Van niets kan je niet leven.

Als je geld uitgeeft aan een bedrijfsauto, website of beamer kan je dit geld niet gebruiken voor eten of je huur. Je doel is daarom winst te maken met het geld dat je investeert. Die bedrijfsauto heb je niet zomaar gekocht. Die beamer wil je gebruiken voor een specifiek doel.

Heleen schrikt als ze het saldo van haar spaarrekening ziet. Ze moet de huur betalen, Cogas, het energiebedrijf en ze heeft geen geld. Dat zit in de beamer die ze heeft gekocht. Wanneer heeft ze dit geld terugverdiend? Als ze nou eens 10 trainingen gaat doen voor € 120 dan heeft ze het geld weer terugverdiend. Of niet?

Welke optie zou jij kiezen:

- A. Als ik je nu € 1.000 geef om van te leven, heb je dat liever dan wanneer je die € 1.000 in 10 opdrachten verdient?
- B. Als ik je nu € 1.000 geef om van te leven, heb je dat liever dan wanneer je € 2.000 in 10 opdrachten verdient?

Optie A is voor een echte ondernemer geen optie. Waarom moeilijk doen voor hetzelfde geld als je dat meteen kunt hebben zonder risico?

Geef een ondernemer maar optie B, dat is een uitdaging. En omdat je winst kunt maken, kan je er tijd in stoppen. Je verdient je eigen salaris.

Natuurlijk zit daar een tijdslimiet aan. Wat zou je nu kiezen:

- C. Als ik je nu € 1.000 geef om van te leven, heb je dat liever dan € 2.000 die je binnen 4 maand kunt verdienen met 10 opdrachten?
- D. Als ik je nu € 1.000 geef om van te leven, heb je dat liever dan € 2.000 die je binnen 4 jaar kunt verdienen met 10 opdrachten?

Optie C is prima, omdat je € 500 kunt verdienen met 2,5 opdrachten per maand. Dat geeft je tijd om meer te verdienen, maar dit is een mooi begin. Ga je dit uitsmeren over 4 jaar, dan is de opbrengst die moeite niet waard. Je kunt je beter op iets anders richten dat meer oplevert.

Investeren van geld: Binnen een bepaalde termijn

Ik zeg dus niet dat een investering over 4 jaar niet goed is. Ik zeg hiermee dat je voor jezelf een bepaalde termijn moet vaststellen waarbinnen je een doel wilt halen.

Als jij verwacht binnen 6 maand je investering terug te verdienen en het loopt uit tot 6 jaar... dat is niet je bedoeling.

Daarom moet je een eindmoment plannen. Daar kun je naar toewerken. Daar kun je je aan vasthouden. Daarmee kan je rekenen zoals je verderop in dit boek zult zien.

Investeren van tijd

Heleen komt erachter dat de belastingdienst nogal wat regelingen heeft voor starters. Het wordt tijd dat ze zich gaat inlezen. Ze vraagt de startersbrochure aan en leest die helemaal door.

‘Tijd is geld’ is het gezegde. Elk uur dat je werkt wil je betaald krijgen. Elk uur dat je dus niet kunt werken levert geen geld op. Toch moet je tijd vrijmaken om na te denken over je bedrijf, je klanten en je toekomst. Ook moet je regelmatig je administratie bijhouden en informatie doornemen. Allemaal tijd die niet direct betaald wordt. Daarom is tijd iets dat je investeert. Maar doe dit wel slim.

Heleen bedenkt voor zichzelf een uurtarief van € 50 en voor een trainingsdag rekent ze € 400. Ze besluit haar eerste training in elkaar te zetten en gaat opgewekt aan het werk. Zes weken werkt ze aan haar eerste training. Gelukkig kost haar tijd niets.

Fout! Haar tijd kost wel iets, omdat ze die tijd niet kan gebruiken voor andere dingen. Ze kan geen klanten aanschrijven, geen andere trainingen bedenken, niet netwerken, etc.

Ze had ook kunnen blijven werken. In zes weken had ze dan € 3.750 netto verdiend. Nu heeft ze niets verdiend. Dat zijn dus de kosten van haar tijd.

Als ze die tijd had kunnen gebruiken voor 3 dagen advies of trainingen per week, zou ze € 7.200 bruto kunnen omzetten. Het is aan Heleen welk getal ze neemt als 'kosten', zolang ze maar beseft dat die zes weken werk geld kosten.

Tijd kan Heleen nu zien als iets dat € 1.200 (7.200/6) per week kost. Nu kan ze zelf bepalen hoeveel weken ze erin wil steken. Moet het meteen perfect zijn of gaat ze de training na een eerste keer aanpassen? Misschien kan ze de eerste versie in 3 weken maken.

Als ze deze training 20 keer per jaar wil doen, dan weet ze nu dat de training € 360 (7.200/20) per keer kost. Is een trainingsdag van € 400 dan nog wel zo'n goed idee?

Anders gerekend: Haar tijdsinvestering van € 7.200 / € 400 = 18 trainingen. Dat betekent dat Heleen 18 trainingsdagen moet doen om de kostprijs terug te verdienen. Dus moet ze duurder worden of een goedkopere training maken. Het liefst natuurlijk een combinatie.

Je kunt weken zweten op iets om het te perfectioneren, als het na de eerste keer aangepast moet worden is al je extra werk voor niets. Beter is het dan om een basisproduct te maken, die te testen en vervolgens aan te passen. Het grote voordeel is dan dat je veel sneller kunt starten. Heleen zou nu geen 6 weken moeten wachten op inkomen, maar slechts 2 weken.

Investeren van tijd in ruil voor ervaring en/of kennis

Ik weet dat je in het begin veel tijd moet stoppen in bepaalde zaken. Ik zeg niet dat je overal precies zoveel uren in moet stoppen omdat het niet meer mag kosten. Maar gebruik je tijd wel effectief.

Als je start en je besteed een deel aan het opdoen van kennis of ervaring voor je bedrijf, dan is dit altijd een goede investering. Ook nu geldt weer: Gebruik je tijd nuttig. Teveel tijd stoppen in perfectionisme leidt altijd tot uitstel en dus tot uitstel van inkomsten.

Een andere reden om ergens meer tijd in te stoppen is de *levensduur* van je product. Hoe langer je iets kunt gebruiken (zoals een verkoopbrief), hoe meer tijd je er initieel in kunt stoppen.

Investeren: Waarom?

Geld is een middel. Een middel om je doel te bereiken. Maar dat verwacht van jou een aantal aannames.

Geld als middel

Een investeerder gaat uit van een aantal aannames:

- Geld is geen doel, maar een middel: *“Geld moet rollen”*.
- Mensen hebben een doel: *“Geld uitgeven zonder doel is zinloos”*.
- Mensen willen hun doel bereiken: *“Beginnen doe je niet om te stoppen”*.
- Een bedrijf is niet geïnteresseerd in kosten, maar in opbrengsten: *“Uitgaven zijn een noodzakelijk kwaad”*.

Kortom: Als jij geld hebt en je stopt dat in je bedrijf, wil je tenminste dat dat er weer uitkomt. Je begint geen bedrijf om steeds armer te worden.

Je begint een bedrijf omdat je ergens goed in bent of een passie voor hebt. Vervolgens moet je uit dat bedrijf een inkomen halen. En dat kan alleen als er meer geld uit je bedrijf komt dan dat je er in stopt. Simpel toch?

Uitgaven moeten dus terugverdiend worden mét winst. Een bureaustoel is een noodzakelijke uitgave, maar je kunt het niet eten. Postzegels zijn een noodzakelijke uitgave, maar houden je 's winters niet warm. Een bedrijfsauto is een noodzakelijk kwaad omdat je op geen enkele andere manier goedkoper of efficiënter naar je werk kunt.

Hoe zit dat met kleine dingen?

Je koopt een rol postzegels. Of een bureaustoel. Zijn dat dan investeringen? Een accountant zegt dat dit kosten zijn. Een ondernemer denkt misschien dat dit noodzakelijke uitgaven zijn.

Ik zeg dat dit investeringen moeten zijn:

- Niemand koopt 500 postzegels om ze niet te gebruiken. Je gebruikt ze voor een mailing waar je geld mee verdient. Of je gebruikt ze voor het versturen van je facturen en dus het verkrijgen van je inkomsten.
- Niemand koopt een bureaustoel voor de aardigheid. Jij wilt je werkzaamheden goed kunnen uitvoeren. Jij investeert in

een goede stoel zodat je minder rugklachten krijgt, beter kunt concentreren en dus productiever kunt zijn.

Het probleem van deze uitgaven is dat je ze niet direct kunt doorberekenen aan de klant. Denken de meeste ondernemers. Als je verder leest kom je erachter dat je dat wel degelijk moet doen. Ik leg je uit 'hoe' je dat moet doen.

Eerst wil ik je uitleggen wat het verschil is tussen kosten en investeringen.

Geld uitgeven: Investing of kostenpost?

Ik hoop dat je na het voorgaande al weet wanneer iets een investering is of een kostenpost. Wel wil ik kort toelichten wat je van je boekhouder zult horen.

Volgens je boekhouder is een investering iets wanneer je iets koopt dat langer meegaat dan een jaar. Dat verschilt met wat ik je vertelde. Daar heb ik een reden voor: Alles wat je uitgeeft voor je bedrijf moet met een doel zijn. Zo bezien is elke uitgave een investering. In mijn optiek is een kostenpost iets dat niet moet voorkomen in je bedrijf. Zo gauw iets geld kost, is het hobby.

Een hobby mag, maar het is niet zakelijk.

Toch moet je in je administratie 'kosten' bijhouden. Dat komt omdat kosten gedaan worden voor een doel dat je binnen een jaar haalt. Postzegels zijn daarom kosten. Stroom, licht, water en gas ook. Het aanschaffen van een gebouw of auto niet, omdat je ervan uitgaat dat die auto langer dan een jaar blijft rijden en het gebouw meer dan 1 jaar blijft staan.

Waarom dit verschil

Als jij geld investeert voor langer dan 1 jaar, dan zet de boekhouder de waarde van die investering op je balans. De auto die je koopt is hiermee je bezitting geworden. Je mag de kosten hiervan over meerdere jaren uitsmeren. Hiermee zorg je voor een gelijkere verdeling van je inkomen per jaar:

Heleen wil een kleine bedrijfswagen kopen. Hiermee kan ze naar de trainingslocaties en kan ze haar spullen meenemen. De auto die ze op het oog heeft kost € 8.000. De boekhouder vertelt haar dat de auto eigenlijk maar € 5.200 kost omdat ze de auto mag afschrijven. Dat kan toch niet? Ze moet namelijk wel € 8.000 betalen bij de aanschaf. Dacht ze. Tot haar schrik moet ze € 9.680 op tafel leggen bij de autoverkoper. Hoe kan dat nou?

Het verschil met de eindprijs behandel ik zo. Ik wil eerst met je kijken naar wat de boekhouder zegt: De auto kost Heleen € 2.800 minder dan ze dacht. Maar ze moet het bedrag wel betalen.

De boekhouder bedoelt dat de auto als bezitting op de balans komt. Haar spaarrekening zakt met € 8000 maar ze is dat geld natuurlijk niet kwijt. Het zit nu in haar auto.

Als Heleen dit bedrag in 1 keer van haar inkomen zou aftrekken (je inkomen is wat je verdient minus je uitgaven) zou ze € 8.000 minder verdienen dan wanneer ze de auto niet zou kopen.

Stel dat haar inkomen uit haar vorige baan € 36.000 is. Daarover moet ze belasting betalen, gemiddeld zo'n 35%.

Als ze de auto koopt (als bedrijf natuurlijk) verdient ze volgens de belastingdienst $36.000 - 8.000 = € 28.000$. Hierover betaalt ze nu 35% belasting. Dat betekent dat ze over de investering van € 8.000 geen belasting betaalt. Dat is dus een voordeel van 35%. Vandaar dat de boekhouder haar voorrekent: $8.000 - 35\% = € 5.200$.

Investering verdelen over meer jaren

De auto die Heleen koopt gaat natuurlijk langer mee dan een jaar. Tenminste, dat hoopt ze.

Daarom zijn er voor investeringen regels bedacht. Voor een auto is het zo dat je die investering over 4 jaar moet verdelen. Dat is voor Heleen € 2.000 per jaar.

Stel je voor dat er in het voorbeeld van Heleen helemaal niets zou veranderen. Dan zou ze in jaar 1 een inkomen hebben van € 28.000 en in jaar 2,3 en 4 een inkomen van € 36.000. Haar inkomen heeft dus ineens een dip.

Daarom moet ze die € 8.000 over 4 jaar verdelen. Ze verdient dus nu geen € 36.000 maar $36.000 - 2.000 = € 34.000$ per jaar. Zowel in jaar 1 als in jaar 2,3 en 4. Nu heeft ze dus elk jaar een gelijk inkomen. De boekhouder zegt dan dat je de investering in 4 jaar mag afschrijven.

Heleen heeft nog steeds evenveel voordeel, maar nu verdeelt over 4 jaren: $€ 2.000 * 35\% = € 700$. Maal 4 is weer € 2.800.

Een investering heeft vaak een restwaarde

Heleen koopt de auto en rijdt er met veel plezier in. Ze maakt eigenlijk niet zoveel kilometers en ze onderhoudt de auto goed. Na 2 jaar wil ze een luxere auto en ze ruilt de auto in. De autoverkoper geeft haar een inruilprijs van € 4500.

Heleen krijgt dus geld terug voor haar auto. De investering blijkt nu geen € 8.000 te zijn, maar $8.000 - 4.500 = € 3.500$. De auto heeft, zoals dat heet, een restwaarde.

Je boekhouder kan je helpen met de rest, want afhankelijk van de restwaarde en de waarde van je investering op de balans moet je nog belasting betalen of niet.

Voor je een auto of machine verkoopt, ga eerst even langs je boekhouder. Die kan je vertellen wat het effect is op je winst en of je moet bijbetalen of niet.

Exclusief en Inclusief BTW

Je bent voor de belastingdienst twee keer ondernemer. Eén keer voor de omzetbelasting en één keer voor de inkomstenbelasting. Als je weet hoe dit zit, sla dit gerust over. Als je het niet weet, lees het dan goed door!

Heleen betaalde voor haar auto geen € 8.000 maar € 9.680. Ze schrok hiervan, want ze moest het wel betalen.

Heleen was vergeten dat een bedrijf alles koopt exclusief BTW. De prijs van de auto was exclusief 21% BTW. Een ondernemer krijgt die wel terug, maar moet het eerst voorschieten.

Ondernemer voor de omzetbelasting of inkomstenbelasting?

Ondernemer voor de **omzetbelasting**: Je vraagt een BTW-nummer aan bij de belastingdienst en de enige voorwaarde is dat je deelneemt aan het economisch verkeer. Dus goederen/diensten inkoop en verkoopt. Winststreven is hierbij niet van belang.

Ondernemer voor de **inkomstenbelasting**: Dat ben je niet automatisch. Het geeft wel fiscale voordelen, dus is het belangrijk om als serieuze ondernemer rekening te houden met de volgende eisen: 1) Winstgerichtheid 2)Ondernemersrisico lopen 3) Je moet zichtbaar zijn door publiciteit en reclame 4) Minimaal 3 afnemers 5) Minimaal 1.225 uren op jaarbasis.

Ook al heb je nu een BTW-nummer, je bent niet automatisch ondernemer voor de inkomstenbelasting. Het belangrijkste criterium hiervoor is de urennorm: Een ondernemer maakt volgens de belastingdienst tenminste 1225 uur op jaarbasis. Dat is 25 uur per werkweek. Haal je dit niet, loop je heel wat voordeel mis. Daarnaast verwacht de belastingdienst dat je na uiterlijk 2 jaar winst maakt.

Ondernemer worden voor de omzetbelasting is veel makkelijker omdat er geen eis van winststreven is. Je koopt goederen/diensten in, voegt waarde toe en verkoopt het weer. Dat is voldoende.

Exclusief of inclusief?

De bedoeling van de BTW is dat de eindgebruiker deze betaalt. Dus uiteindelijk betaalt de consument deze belasting.

Consumentenprijzen zijn daarom altijd inclusief deze belasting omdat ze die moeten betalen.

Voor bedrijven geldt dat ze die belasting terugkrijgen, daarom staan die prijzen altijd exclusief vermeld. In het begin is dat even wennen. Jij biedt een tarief aan en je lijkt altijd duurder te zijn omdat er nog BTW bij op komt. Maar geen nood: Als je levert aan een bedrijf (anders zou je niet exclusief rekenen) krijgen zij het weer terug.

Andersom is het zo dat je denkt goedkoop in te kopen en dat je altijd meer moet betalen dan je in eerste instantie dacht. Dat overkwam Heleen met haar auto. Zorg dus altijd dat je genoeg geld hebt om inclusief BTW te betalen.

Het cirkeltje rond

Voor wie hiermee nog niet bekend is een klein voorbeeldje:

Heleen koopt alle spullen die ze voor 1 training nodig heeft voor € 200. Ze is een bedrijf dus mag ze de prijs exclusief rekenen: € 200 / 1,21 = € 165.29.

Met deze spullen verricht ze een 'prestatie', het geven van een training. Deze training kost € 650 exclusief BTW. De factuur die Heleen verstuurt bedraagt dus 650 + 21% = € 786,50.

Het bedrijf waar Heleen deze training verzorgde verkoopt weer producten aan consumenten. Ze verkopen naar aanleiding van deze training 10 producten t.w.v. € 85 inclusief BTW (consumentenprijs).

	In/Uit	BTW	Prijs	Afdracht BTW
Verkoper spullen	€ 200 ontvangen	€ 34,71 af te dragen	€ 165,29 omzet	€ 34,71 af te dragen
Koper spullen: Heleen	€ 200 uitgegeven	€ 34,71 terug te vragen	€ 165,29 werkelijke kosten	
Verkoper trainingen	€ 786,50 ontvangen	€ 136,50 af te dragen	€ 650 omzet	€ 136,50 ontvangen € 34,71 terug te vragen Afdracht: 136,50 – 34,71 = € 101,79
Koper trainingen	€ 786,50 uitgegeven	€ 136,50 terug te vragen	€ 650 werkelijke kosten	
Verkoper eindproduct	€ 850 ontvangen	€ 147,52 af te dragen	€ 702,48 omzet	€ 147,52 ontvangen € 136,50 terug te vragen Afdracht: 147,52 – 136,50 = € 11,02
Consument	€ 850 uitgegeven	€ 147,52 betaald	€ 850 consumentenprijs	Consument heeft betaald: € 147,52 Door bedrijven afgedragen: 34,71 + 101,79 + 11,02 = € 147,52

Je ziet drie dingen:

- De eindverbruiker betaalt het totale bedrag aan BTW.
- De BTW wordt in kleine stapjes door de bedrijven afgedragen. Het totaal is gelijk aan de BTW op het eindproduct. Het lijkt wat ingewikkeld, maar hiermee wordt voorkomen dat er teveel BTW wordt geheven.
- Je betaalt alleen BTW over de 'waarde die jij toevoegt'. Daarom heet het 'belasting over de toegevoegde waarde':
 $(702,48 - 650) * 21\% = \text{€ } 11,02$.

Hoe reken je de BTW uit

Voor veel ondernemers is dit geen probleem, maar er worden toch regelmatig fouten mee gemaakt. Vooral als er gebruik wordt gemaakt van een rekenmachine en niet van een kassa of boekhoudpakket. Heb je personeel, zorg dat zij zich niet vergissen.

Zo zit het:

Jij vraagt een prijs voor een product: 100%

Daarbovenop komt de BTW: 9% of 21%

De totale verkoopprijs inclusief BTW: 109% of 121%

Van exclusief naar inclusief

Van exclusief naar inclusief gaat meestal wel goed: het verkoopbedrag * 1,06 of 1,19 is het bedrag inclusief BTW.

Van inclusief naar exclusief

Van inclusief terugrekenen naar exclusief levert de klassieke fout op: Consumentenprijs – 21% = prijs exclusief BTW.

Dan doe je dus $\text{€ } 100 - 21\% = \text{€ } 79$. De juiste berekening moet zijn:
 $(\text{€ } 100 / 121\%) * 100\% = \text{€ } 82,64$

Of korter: het **bedrag inclusief BTW delen door 1.21 of 1.09**.

Is dit nou zo'n punt?

Als je een offerte verstuurd van € 2.000 en je rekent voor jezelf uit dat je $(2.000 - 21\% =) \text{€ } 1.580$ overhoudt, reken je jezelf arm. Je houdt namelijk $(2.000 / 1,21 =) \text{€ } 1652,89$ over. Dat is € 72,89 meer (4,4%).

Als je iets duurs koopt kan je je verrekenen en denk je dat je 4,4% goedkoper uit bent. Voor een machine van € 50.000 kan dat behoorlijk schrikken zijn als je € 1.822 meer moet betalen dan je verwacht.

Een ander probleem: Als je winkelpersoneel bonnen uitschrijft met verkeerde BTW. Zorg dan maar dat alles correct is aan het eind van het jaar in je boekhouding en bij de belastingdienst...

Waarom eerst betalen en dan terugvragen?

Jij als bedrijf maakt hopelijk winst, dus zijn je inkomsten hoger dan je uitgaven. Daardoor is het bedrag dat jij aan BTW factureert vaak hoger dan de BTW die jij hebt betaald aan leveranciers.

Dus hoef je alleen maar BTW bij te betalen:

Heleen heeft in het derde kwartaal weinig kosten gemaakt en heeft in totaal € 1.500 uitgegeven. Daarover heeft ze € 315 BTW betaald. Ze heeft ook een aantal trainingen gegeven voor € 2.200. Daarover heeft ze € 462 BTW moeten rekenen. Per saldo moet ze nu nog $462 - 315 = € 147$ afdragen aan de belastingdienst.

Waarom € 147? Omdat de BTW die zij aan andere bedrijven heeft betaald (€ 315) door die bedrijven aan de belastingdienst wordt afgedragen. Dat heet 'Voorbelasting'.

Koop je iets groots of valt je dienst onder het 9%-tarief dan heb je wel eens een kwartaal dat je meer belasting hebt betaald dan dat je hebt gefactureerd. In dat geval heb je recht op teruggave van BTW.

BTW die jij factureert in het derde kwartaal moet je in oktober betalen aan de belastingdienst. Als jij het geld nog niet hebt ontvangen van je klanten, moet je dit dus **voorschieten** aan de belastingdienst. Zorg dus voor wat financiële reserve.

Btw-aangifte

Ter informatie: Voor kleine bedrijven is de aangifte eens per kwartaal. Je kunt dit zelf doen via de site van de belastingdienst. Betaal geen dag later dan de aangegeven termijn want ze zijn heel snel met boetes!

Winst: Wat is dat?

Ik heb het nu meerdere keren gehad over winst. Dit is een begrip, dus is het belangrijk om van elkaar te weten wat we ermee bedoelen. Vooral omdat er twee soorten winst zijn.

Winst

Kort door de bocht maak je winst als je meer ontvangt dan dat je uitgeeft.

Voor diverse ondernemers is het daarbij handig om te bedenken dat dat alleen kan als je exclusief BTW rekent. De BTW die je 'verdient' moet je afdragen. Reken dus in je administratie altijd exclusief!

Iets minder kort door de bocht

Als je kijkt naar je bankrekening weet je of er meer op staat dan een jaar terug. Je hebt winst gemaakt, denk je dan. Maar je boekhouder rekent je voor dat je een commerciële winst hebt gemaakt die hoger of lager is dan de toename van je banksaldo. Ehm, wat is het verschil?

Vervolgens rekent hij nog een fiscale winst voor je uit. Wat moet je daar nou weer mee?

Trek je hier niet te veel van aan. Vraag de eerste keer dat je de jaarrekening gepresenteerd krijgt om uitleg.

Belangrijk voor jou is dat je weet dat je banksaldo genoeg toeneemt om:

- Te kunnen leven
- Financiële reserve op te bouwen
- Reservering op te bouwen voor toekomstige investeringen
- Je debiteurensaldo op te vangen
- Je crediteuren te betalen

Crediteuren: Dat zijn de leveranciers waarvan je producten/diensten hebt ontvangen maar nog niet betaald. Zij willen natuurlijk ook hun geld binnen 14 tot 30 dagen ontvangen.

Debiteuren: Dat zijn je afnemers aan wie je producten/diensten hebt geleverd maar nog niet hebben betaald. Je hebt dus 'op factuur geleverd'.

Debiteurensaldo: Het bedrag dat jij aan debiteuren hebt openstaan. Je verkoopt iets en krijgt vaak niet direct de betaling binnen. Omdat het dan makkelijk 14 tot 30 dagen kan duren voor je je geld hebt, moet je dit gat kunnen opvangen. Ben je niet zo strikt, dan loopt de betalingstermijn makkelijk op tot 60 of 90 dagen!

Het geld dat je tegoed hebt, heb je nog niet op je rekening staan. Daar kan je dus niet mee betalen!

Grootste fout van starters: Veel uitgaven en veel verkopen. De uitgaven moeten echter betaald worden en dat kan alleen als de debiteuren betalen. Je krijgt aanmaningen maar hebt het geld nog niet binnen.

Loopt het debiteurensaldo te veel op, dan ben je in feite failliet. Je hebt wel veel geld tegoed, maar je kunt niet je financiële verplichtingen nakomen op de korte termijn.

Winstmarge

Als je winst maakt wil je dat graag in een percentage uitdrukken. Het maken van € 100.000 winst is natuurlijk leuk, maar als je marge slechts 1% is, weet je dat je heel veel moet verkopen. Daarom komt deze formule nog vaker terug.

Winstmarge: $(\text{omzet} / \text{winst}) * 100\%$

Een winstmarge van 10% geeft aan dat je 10 euro moet verkopen om 1 euro te verdienen.

Deze marge kan je verdelen over het aantal producten, uren, personeelsleden, etc.

Er zijn meerdere soorten winstmarges, omdat er meerdere soorten winst zijn.

Twee soorten winst: Bruto en Netto

Als je iets verkoopt, ontvang je daarvoor geld. Wat jij aan inkomsten ontvangt, exclusief BTW, heet 'Omzet'. Je omzet is niet wat je verdient.

Je maakt verschillende kosten en meestal kost een product zelf ook iets als je het inkoop: de inkoopprijs. Wil je weten wat je winst is dan neem je de omzet – kosten.

Omzet – inkoopwaarde van je producten = Brutowinst

Brutowinst – alle overige kosten = Nettowinst

De nettowinst is de winst die jij als ondernemer maakt. Maar dat is nog niet je inkomen. De belasting ziet namelijk de nettowinst als je totale inkomen en daarover moet jij belasting betalen. Wil jij je inkomsten kunnen vergelijken met het nettoloon dat je kunt verdienen bij een baas, dan moet je dit doen:

Nettowinst – belastingen = Netto-inkomen

Je nettowinst is dus je bruto-inkomen.

Deel dit bedrag door 12 en je weet wat je werkelijke nettoloon is per maand.

Hoe weet je de hoogte van de belastingen?

Het percentage verandert elk jaar iets. We zijn van 4 schijven teruggegaan naar 2. Dat betekent dat starters en kleine ondernemers ongeveer 40% belasting betalen. Voor ondernemers met een betere boterham zit je op 50%.

Heleen rekent uit dat ze dit jaar een nettowinst gaat maken van € 12.000. Ze is benieuwd wat ze hiervan gaat overhouden. Na een gesprek met de boekhouder is ze erg blij: Ze hoeft geen belasting te betalen.

Heleen is net gestart. Ze komt in aanmerking als ondernemer voor de inkomstenbelasting en daardoor heeft ze zoveel aftrekposten en vrijstellingen dat ze dit jaar niet toekomt aan belasting betalen. Ook had ze er niet aan gedacht om van die € 12.000 nog € 2.000 af te halen voor de afschrijving op haar auto.

Voor wie meer wil weten over de vrijstellingen en aftrekposten:

- 1) Vraag je accountant
- 2) Kijk op de belastingsite
- 3) De belangrijkste zijn:
 - Een ondernemersvrijstelling, de 'zelfstandigenaftrek'.
 - De startersaftrek, eerste drie jaar, circa € 2.000.
 - Een MKB-winstvrijstelling van zo'n 14% van je winst.

Accountant / boekhouder

Ik zeg het steeds weer: Vraag het aan je accountant of boekhouder. Ik gebruik deze termen expres door elkaar, omdat de ene ondernemer een boekhouder heeft en de ander een accountant. Er

zit een prijs- en kwaliteitsverschil in, maar dat is voor nu niet belangrijk.

Wikipedia: Een boekhouder doet ander werk dan een accountant. Een boekhouder moet zich beperken tot samenstellende werkzaamheden terwijl de accountant een verklaring mag afgeven die iets zegt over de betrouwbaarheid van de gegevens.

Bij controleplichtige bedrijven of instellingen is een accountantsverklaring bij wet verplicht, of wordt soms door belanghebbenden geëist. Een boekhouder mag deze verklaring niet afgeven. Het is dus zo dat een accountant wel alle werkzaamheden van een boekhouder mag doen, maar op dit punt dus niet andersom. Ook is accountant een bij wet beschermde titel en in principe mag iedereen zich zelf boekhouder noemen.

Er zijn veel beginnende ondernemers die een boekhouder te duur vinden en het dus maar zelf doen. Geloof me, de beste investering in het begin is een goede boekhouder of accountant. Over het algemeen krijg je daardoor meer terug dan je had gedacht. En de belastingdienst heeft niet meteen een oogje op jou en je administratie in een schriftje...

Deel 2: Het echte rekenwerk

Altijd een berekening maken

Je bent gestart, je hebt geld of een lening en je gaat het uitgeven. Wil jij overleven? Ben je gemotiveerd en wil je van jouw bedrijf een succes maken? Maak dan van tevoren ALTIJD een berekening.

Heleen staat in dubio: Ze heeft een boekhouder die € 1.000 kost. Maar ze wil een hippe website en ze hoorde dat ze ook aan marketing moest gaan doen. Ze zoekt op internet bedrijven op en vraagt offertes aan. Vervolgens schrikt ze zich bij elke offerte een ongeluk: Wat is iedereen toch enorm duur! De website, inclusief huisstijl en logo, wordt aangeboden voor zo'n € 3.000. Marketingadvies kost wel € 100 per uur en trainingen zijn nog duurder. Dat kan ze allemaal toch nooit betalen?

Heleen kan dit inderdaad niet betalen als ze niet weet hoe ze dit gaat terugverdienen. Dus moet ze als ondernemer gaan denken en uitrekenen hoe ze de investeringen kan terugverdienen. Alles wat ze niet terugverdiend is dus te duur.

Heleen was al overtuigd van het nut van een boekhouder. Dankzij hem hoorde ze dat ze geen belasting hoefde te betalen. Zelf wist ze niet van het bestaan van een startersaftrek of een MKB-winstvrijstelling. Maar een website van € 3.000? Wat moet ze doen?

Zoals ik in deel 1 aangaf: Je moet eerst je doel vaststellen. Waarvoor wil jij je website gebruiken? Is het slechts een visitekaartje met informatie die niet hoeft te worden aangepast? Of wil ze een website waar klanten hun eigen account kunnen aanmaken en beheren? Moet er een webshop-module achter zitten?

Heleen besluit dat haar website een eenvoudig visitekaartje moet zijn, maar ze wil wel zelf haar teksten kunnen aanpassen. Ze denkt namelijk dat ze diverse andere trainingen gaat ontwikkelen en die wil ze kunnen aanbieden. Een webshop hoeft niet, want klanten bellen haar toch eerst om te vragen naar een beschikbare datum.

Nu ze weet wat ze wil, kan ze de alternatieven op een rij gaan zetten:

- Een website voor € 300 per jaar waarbij de bouwer haar teksten aanpast tegen een vast uurtarief van € 50.
- Een website voor € 500 per jaar waarbij ze zelf haar teksten kan aanpassen.
- Een website voor € 500 per jaar door een bouwer die samenwerkt met een ontwerper. Samen kunnen ze haar

huisstijl ontwerpen en meteen op de site toepassen. Deze site kan ze zelf aanpassen, inclusief de menuknoppen (CMS).

Heleen besluit te gaan voor een CMS. Ze kan dan zelf alles veranderen. Ze vindt het wel handig dat de bouwer samenwerkt met een ontwerper: alle contacten op hetzelfde adres. Dit bureau biedt haar een totaalpakket aan voor € 3.000. Is dit een verstandig besluit?

Als Heleen van haar trainingen een serieus bedrijf wil maken, moet ze bedenken hoeveel een professionele website en huisstijl mogen kosten.

Overweging 1: Als zij verwacht dat ze elke week de website even aanpast, kan ze goedkoper een CMS hebben dan iemand anders die dat voor haar moet doen.

Overweging 2: Als zij verwacht dat haar website elke week een nieuwe klant oplevert à € 500,- dan levert de site € 25.000 aan nieuwe klanten op per jaar. Dan kan een investering van € 3.000 wel uit. Vooral omdat de site langer meegaat.

Overweging 3: De website hoeft de eerste paar jaar niet aangepast te worden. Stel dat deze site tenminste 3 jaar meegaat voor er aanpassingen nodig zijn. Dan kost de site € 1.000 per jaar. Nu kost de site dus $(1.000 / 25.000) * 100\% = 4\%$. Als Heleen vindt dat ze 10% van haar inkomsten aan klantenwerving uit mag geven, dan past deze site prima binnen haar budget.

Overweging 4: Heeft Heleen een site die over een aantal jaren verkocht kan worden? Als haar bedrijf groeit en er komt een overnamekandidaat die de site overneemt, dan kost de site helemaal niets omdat je de investering terugkrijgt bij de verkoop.

De vraag 'Is de ... verkoopbaar?' bepaalt mede of een investering kan of niet kan.

Marketingadvies

Voor advies geldt altijd: Kan het uit of niet? Dus het inhuren van advies is ook een investering.

Als jij een expert inhuurt voor 30 minuten en dat kost je € 200 dan kan dat heel veel geld lijken. Maar als die expert binnen dat half uur je een tip kan geven die € 1.000 oplevert, is zijn tarief dan nog duur?

Duur is niet per definitie goed. Maar hoe duurder iemand is, hoe hoger je verwachtingen mogen zijn. En daar mag je iemand op afrekenen! Wees niet te bang en zorg dat je krijgt waar je recht op hebt. Is iemand zijn geld niet waard? Vertel dat en betaal niet.

Voorwaarde: Dat je weet wat je van iemand verwacht en dat van tevoren vertelt. Op basis daarvan kan de adviseur het gesprek aangaan of weigeren.

Heleen heeft een marketingexpert gevonden voor € 100 per uur. Ze maakt een afspraak met de belofte dat ze 'binnen 4 uur haar zaakjes op orde heeft'. Heleen gaat heen, krijgt alleen theorie te horen waar ze niets mee kan en krijgt na afloop een factuur mee voor € 400. Ze vindt het weggegooid geld en besluit nooit weer iemand te vragen voor advies. Tenminste, zolang het niet gratis is.

De ervaring die Heleen heeft met deze adviseur is helaas iets dat veel ondernemers meemaken. Niet iedereen kan waarmaken wat ze beloven. Zorg daarom dat je:

- Vraagt naar zijn garantie 'Niet goed = geld terug'. Goede experts durven dat te garanderen.
- Vraagt naar praktische hulp. Theorie is er genoeg maar levert je niets op. Die kan je ook in een boek vinden.
- Van tevoren aangeeft wat je verwachtingen zijn. Wat wil jij van die persoon die tegenover je zit?
- Van tevoren informatie krijgt waardoor je weet of iemand levert wat jij zoekt. Zo is het eerste gesprek bij een accountant altijd gratis: Je maakt kennis en ze hopen dat ze je hiermee als klant binnenhalen.

Heleen heeft geleerd van haar vorige ervaring en heeft een andere adviseur gevonden. Ze vraagt vooraf om referenties en eventuele materialen die ze vervolgens krijgt. Zo kan ze zich van tevoren een beeld vormen van wat de adviseur precies doet. Ze besluit bij hem aan te kloppen voor hulp en zet van tevoren al haar vragen op papier. De adviseur hangt geen algemeen verhaal op maar begint direct met haar vragen te beantwoorden. Heleen krijgt nu een factuur voor € 800 maar gaat blij naar huis. De adviseur was twee keer zo duur, maar ze heeft het idee dat ze dit geld terug gaat verdienen dankzij zijn tips.

Kijk bij een adviseur niet allereerst naar zijn uurtarief. Kijk naar wat je van hem/haar kunt verwachten en reken uit of dat de investering waard is. In 2 uur tijd duidelijk zicht hebben op WIE je klant precies is en WAT voor product je nou precies gaat aanbieden heeft nog jarenlang effect op je winst. Dan kan een investering van € 200 of

€ 400 uit. In 30 minuten tijd drie tips ontvangen waardoor je reclamematerialen twee keer zoveel nut hebben is makkelijk € 100 waard. Als je tenminste serieus bezig bent met je bedrijf op te bouwen.

Lidmaatschap

Heleen komt het Marketing Operatie Magazine tegen op internet. Ze ziet dat het de eerste twee maanden gratis is maar daarna kost het € 50 per maand. Dat is € 600 per jaar! Ze vindt dit wel een heel duur abonnement. Ze gaat liever voor € 35 per maand naar de sportschool.

Als je lid wordt van een netwerkclub, een abonnement neemt op een vakblad, of iets anders doet dat je maandelijks geld kost zie dat dan als een investering: Kan je het terugverdienen?

Je abonnement bij de sportschool verdien je niet terug. Je krijgt er een goed gevoel of gezond lichaam voor terug en dat valt niet altijd in geld uit te drukken.

Een zakelijk lidmaatschap wel. Allereerst is het vaak zo dat een lidmaatschap per maand duurder is dan wanneer je dit meteen per jaar aangaat. Het magazine kost per maand wel € 50 maar geen € 600 per jaar. De uitgever wil graag dat mensen langer lid zijn omdat dat meer zekerheid geeft en minder administratief gedoe. Dus biedt hij een jaarabonnement aan voor € 540. Dat is 10% korting en eigenlijk kost het magazine dan € 45 per maand.

Hetzelfde geldt voor adviseurs: Koop in één keer een aantal uren in en je bent vaak goedkoper uit. Een uurtarief is meestal bedoeld om mee te spelen.

Heleen denkt nog steeds na over het magazine. De uitgever belooft dat ze elke maand praktische tips en ideeën krijgt die ze meteen kan toepassen. Heleen besluit dat als slechts 1 tip leidt tot een nieuwe klant, het magazine terugverdiend wordt. Dus besluit ze dat ze lid wordt en het een jaar gaat proberen. Haalt ze 2 of meer nieuwe klanten binnen dan kan het magazine uit en blijft ze lid. Lukt dat niet, dan stopt ze er subiet mee.

Slechts 1 tip in een heel jaar is heel weinig. Maar Heleen is wel realistisch. Als er maar 1 tip uitkomt die leidt tot een extra klant, dan kost het magazine in ieder geval niets. Als er dus meer handige tips in staan die meer dan € 540 opleveren kan het magazine uit.

Stel dat je lid bent van dit magazine. Je probeert maar 1 ding uit omdat je niet genoeg tijd hebt om andere dingen te proberen. Naar aanleiding hiervan levert je advertentie niet 3 klanten op maar 6.

Per klant verdien je € 100. Dan verdien je dus € 300 extra terwijl het magazine € 540 kost. Dan is het een slechte investering, ook al komt het doordat je geen tijd hebt om meer tips uit te proberen. Dit abonnement is voor jou dus niet geschikt.

Stel dat een ander lid elke maand 1 tip uitprobeert. In totaal levert het haar 50 extra klanten op à € 300. Dat is € 15.000. Voor dit lid is dit magazine dus een hele goede investering.

Het rekenwerk

$(540 / 15.000) * 100\% = 3,6\%$ kosten terwijl zij vindt dat een nieuwe klant haar maximaal 25% van de eerste omzet mag kosten.

Of: $(15.000/540) * 100\% = 2778\%$ winst (ook wel Return on Investment genoemd). Elke euro die ze investeert levert 27,78 euro op.

Dat is investeren: Van je geld een geldmachine maken.

Zou jij € 1.000 investeren als je weet dat dit € 30.000 oplevert?

Aftrekbaarheid

Heleen vergeet nog één ding in haar beslissingen: Het inhuren van een expert kost haar in werkelijkheid geen € 100 per uur maar minder. Een abonnement van € 50 per maand kost minder. Het zijn namelijk kosten die ze af moet trekken van haar inkomsten. Daarover hoeft ze dus geen belasting te betalen. Met haar belastingpercentage van 40% kost een adviseur € 60 i.p.v. € 100 per uur. En het abonnement kost haar € 30 per maand i.p.v. € 50.

Andersom moet ze beseffen dat ze € 100 moet vragen om € 65 te verdienen...

Altijd doelen stellen

Je hebt het nut gezien van een berekening vooraf. Maar die heeft alleen zin als je van tevoren bedenkt wat je wilt bereiken.

In de voorgaande voorbeelden heb ik een paar keer gezegd dat iemand vond dat de kosten van een nieuwe klant 25% mochten zijn of dat de uitgaven aan reclame maximaal 10% van de omzet mogen zijn.

Dit zijn getallen die je kunt veranderen. Maar het is wel belangrijk om ze van tevoren vast te stellen. Als jij iets heel interessants ziet en dat blijkt achteraf 90% van je omzet te kosten, dan moet je heel veel omzetten om nog iets over te houden om van te leven.

Ook moet je weten hoeveel geld je minimaal wilt verdienen in een jaar. Dan kan je namelijk zien of je wat extra's moet doen of niet. Je moet bedenken wat je per maand wilt verdienen. Hoeveel nieuwe klanten je dit jaar binnen wilt halen.

Als je niet weet wat je wilt, kan je ook nergens uitkomen.

Daarnaast kun je nooit tevreden zijn met je resultaat, omdat je niet weet of het beter is dan je had verwacht. Je had namelijk geen verwachtingen.

In het bonusgedeelte aan het eind geef ik je verschillende vragen waarover je na moet denken. Hiermee kan je je uurtarief of prijs bepalen.

Investeren: het stappenplan

Je hebt nu voldoende kennis om het volgende stappenplan te begrijpen. Neem dit goed door en gebruik het bij elke investeringsbeslissing die je gaat doen.

Stappenplan

- 1) $(A-R) / n$
- 2) Terugverdientijd berekenen
- 3) Gemist rendement berekenen
- 4) Verwacht rendement berekenen

Toelichting per onderdeel

De formule

A = aanschafprijs

R = Restwaarde

N = aantal

A en R hebben we het al over gehad. Over N nog niet. Dit gaat om het aantal maanden of jaren, dat iets meegaat. Of het aantal klanten wat je ermee gaat binnenhalen. Met andere woorden: Waar is je investering voor bedoeld?

Heleen koopt een computer. De boekhouder noemt dat geen investering, maar ze wil toch weten wat haar deze computer gaat kosten. De computer kost € 400 en gaat zeker 3 jaar mee. Daarna is hij misschien nog € 50 waard. Of niets meer?

Heleen kan nu de formule invullen:

$(400 - 50) / 3 = € 116,67$ per jaar. Dat is € 9,72 per maand.

Of $(400 - 0) / 36 = € 11,11$ per maand.

Heleen weet nu dat ze per maand € 11 opzij moet leggen voor een nieuwe computer. Dan kan ze over drie jaar een nieuwe kopen.

Als Heleen verwacht dat de computer over drie jaar duurder is omdat ze hogere eisen stelt, kan ze deze formule natuurlijk ook gebruiken om uit te rekenen hoeveel ze moet sparen.

A is nu de aanschafprijs van de *nieuwe* computer, terwijl R nu de restwaarde is van de *oude* computer: $(600 - 0) / 36 = € 16,67$.

Dit is vooral interessant als je spaart voor een grotere bedrijfsauto of een nieuwe machine die meer kan, maar ook meer kost dan de oude.

Heleen begint nu meer gevoel te krijgen voor cijfers. Ze besluit deze formule in te vullen voor haar website. Deze kost € 3.000 inclusief huisstijl en gaat zeker 3 jaar mee zonder wijzigingen. Ze denkt dat de site over 3 jaar nog zeker € 2.000 waard is. Ze verwacht dat de site haar 50 klanten per jaar oplevert. Elke klant levert haar € 500 op aan trainingswerk. Ze vindt het toch wel makkelijk om eerst alles even uit te schrijven. Een investering doe je maar 1 keer.

$$A = 3.000$$

$$R = 2.000$$

$$N = 3 \text{ jaar} * 50 = 150 \text{ klanten}$$

$$\text{Formule invullen: } (3.000 - 2.000) / 150 = € 6,67$$

Heleen kijkt naar het getal en schrikt. Een klant die € 500 oplevert kost haar € 6,67. Dat lijkt haar heel goed: elke euro die ze in haar website stopt levert haar € 75 op!

Terugverdientijd berekenen

De investering die Heleen in haar website gaat doen lijkt een hele goede. Maar het is natuurlijk niet de enige investering die ze gaat doen. En niet altijd is het zo duidelijk.

Daarom is het belangrijk om uit te rekenen hoelang het duurt voor je je geld weer terug hebt verdiend. Je moet natuurlijk nog andere dingen kunnen betalen zoals je licht, water, gas en belastingen.

In het geval van Heleen gaat het om een bedrag van € 3.000. Elke klant levert haar € 500 op. Dus heeft ze $3.000 / 500 = 6$ nieuwe klanten nodig om dit bedrag terug te verdienen.

Ze krijgt gemiddeld 1 klant per week, dus duurt het 6 weken voor ze haar € 3.000 heeft terugverdiend.

Heleen kiest ervoor om via een reclamebureau elke maand een advertentie te zetten in een blad voor trainers. Deze advertentie kost € 250 per maand en levert pas na 6 maanden een eerste klant op. Daarna levert deze advertentie elke week 1 nieuwe klant op à € 500. Moet ze dit nu doen?

Per jaar kost haar dit € 3.000, evenveel als de website. Nu duurt het $(3.000 / 500) = 6$ weken + 6 maanden voor ze het geld heeft terugverdiend. Dat kán een prima investering zijn.

Maar als ze op dit moment maar € 4.000 heeft zou ik haar adviseren om éérst de website te doen en als ze die heeft terugverdiend de advertentie uit te proberen.

Ze kan nu na 6 weken starten met de advertentie. Zou ze eerst de advertentie doen, kan ze pas na 7,5 maand starten met de website.

Daarom wil je weten hoe lang het duurt voor je iets hebt terugverdiend!

Gemist rendement berekenen

Veel mensen doen dit nooit. Maar beseffen niet dat ze hun geld investeren en dus risico lopen. Je kunt je geld namelijk ook op de bank laten staan.

Afhankelijk van de rente (die varieert van een extreem lage 1,5% tot 6,5% in betere tijden) ga je kijken wat je geld je oplevert als je er niets mee doet.

*Heleen heeft haar geld op een spaarrekening staan. Ze komt er niet bij zodat ze een 'hoge' rente krijgt van 2,5%. Dat is € 3.000 * 2,5% = € 75,- per jaar.*

Anders gezegd: als Heleen niets met haar spaargeld doet, levert het haar 2,5% rendement op zónder risico. Dus moet je investering meer dan 2,5% opleveren. Anders kan je het beter op de bank laten staan en gaan vissen of een boek lezen.

Hetzelfde geldt voor een krediet. Een bedrijfskrediet kost gemiddeld 9%. Als je dit geld investeert moet je minimaal 9% winst maken om uit de kosten te komen. Vergeet deze kosten dus niet.

Verwacht rendement berekenen

Je wilt natuurlijk weten wat je geld oplevert. Vooral als je meerdere dingen wilt doen moet je vaak kiezen. Je kunt vaak niet alles tegelijk omdat je het geld er niet voor hebt. Dan ga je kijken naar de terugverdiendtijd én naar het verwachte rendement.

Rendement is een manier om je winst uit te drukken in een percentage.

a) Rendement = (opbrengst / kosten)

b) Rendement = (opbrengst / kosten) * 100%

Een rendement van 0,5 of 50% betekent dat elke euro die je investeert een halve euro oplevert.

Een rendement van 3 of 300% betekent dat elke euro die je investeert drie euro oplevert.

Heleen heeft een aantal cijfers verzameld en geschat:

- *Kosten website: € 3.000*
- *Opbrengst: 3 jaar * 50 klanten * € 500 = € 75.000*
- *Rendement: $75.000 / 3.000 = 2500\%$ Dat betekent dat elke euro die je investeert 25 euro oplevert.*

Als Heleen iets anders wil doen kan ze uitrekenen wat het rendement is. Als ze dan moet kiezen omdat ze niet genoeg geld of tijd heeft om beide tegelijk uit te voeren, kan ze kiezen voor het project met de hoogste opbrengst.

Waarom? Hoe hoger de opbrengst, hoe eerder je iets anders kan doen en hoe steviger je financieel in je schoenen komt te staan.

Let daarbij dus wel op de terugverdientijd: Een project met een hoog rendement na minimaal 2 jaar is natuurlijk wel interessant maar levert niet meteen geld op.

Begroting en werkelijkheid

Het rekenwerk dat je nu doet is steeds een inschatting. Je wilt natuurlijk weten wat het in werkelijkheid oplevert. Daarom gebruiken financieel experts twee termen.

Begroting

Als je van tevoren gaat bedenken of je een investering wilt doen, maak je inschattingen. Vooral als je net start en geen gegevens uit vorige projecten hebt.

Dit heet een begroting. Het is een inschatting om voor jezelf na te gaan wat je verwachtingen zijn. Ga je met je ondernemingsplan naar een bank voor een financiering, dan maak je ook een begroting.

Vind je een inschatting te vaag, gebruik dan de volgende techniek: Maak drie scenario's.

- 1) Je normale inschattingen.
- 2) Worst case scenario: Alles zit tegen, je meest negatieve schatting.
- 3) Best case scenario: Alles zit mee, je meest positieve schatting (maar wel realistisch!).

Heleen vertrouwt zichzelf nog niet helemaal. Ze weet niet of haar inschattingen wel zullen kloppen. Op advies maakt ze drie scenario's. Dit geeft haar houvast omdat ze nu weet wat het meest negatieve scenario brengt. Twee weken later is ze blij dat ze voor haar website en logo een worst case scenario heeft bedacht: Het blad 'Yes' verzoekt haar een andere bedrijfsnaam te zoeken omdat het door hen al wordt gebruikt. Heleen heeft drie keuzes:

- 1) *Het verzoek inwilligen en een andere bedrijfsnaam bedenken*
- 2) *Het verzoek aanvechten, maar dat brengt juridische kosten met zich mee*
- 3) *Aankloppen bij een expert*

Wat moet ze doen?

Ga altijd bij een expert langs. Dat hoeft niet duur te zijn omdat de KvK ook expert is. Als Heleen hen belt krijgt ze het antwoord dat ze via de website kan kijken of er meer bedrijven zijn die de naam Yes hanteren. Dat telefoontje is gratis en het controleren via het

Handelsregister ook. Als ze echt hulp nodig heeft kan ze een bedrijfsnamenonderzoek laten uitvoeren voor € 90,-.

Heleen besluit dat onderzoek nog even uit te stellen. Ze kan zelf via de website controleren of haar bedrijfsnaam vaker voorkomt. Stom dat ze daar niet eerder aan had gedacht. Eigenlijk had ze dat moeten doen vóórdat ze haar website liet vastleggen en haar logo liet ontwerpen...

Nieuwsgierig zoekt ze in het handelsnamenregister naar 'Yes' en tot haar grote opluchting ziet ze dat er heel veel bedrijven zijn met 'Yes' in de bedrijfsnaam. Dus hoeft zij haar naam niet aan te passen: niemand heeft het exclusieve recht op een veelgebruikt woord als Yes.

Als Heleen meteen een advocaat had gebeld of uit paniek een ander logo had laten maken was ze veel geld kwijt geweest. Zonder noodzaak. Het vragen aan een expert kostte haar in dit geval niets en binnen 10 minuten was het probleem opgelost. Zelfs al had ze € 50 advies moeten betalen, dan nog was dat goedkoper geweest. Ga met een concrete vraag altijd naar een expert voor je grotere stappen onderneemt. Het 'kost' wat geld, maar je bespaart veel meer.

Werkelijkheid

Alle ondernemers wijken af van hun begroting. Omdat het een inschatting was. De werkelijkheid is altijd anders dan je dacht. Maar je kunt wel direct ingrijpen als je in werkelijkheid veel meer uitgeeft dan je had begroot.

Je kunt op basis van deze twee cijfers (begroting en werkelijkheid) in de toekomst een betere inschatting maken. Schrik dus niet als je cijfers afwijken van je verwachtingen. Stuur bij!

Cijfers zijn een noodzakelijk kwaad

“Meten is weten.” Ik vind het zelf ook niet leuk, maar ik weet wel dat het nodig is. Daarom hier een overzicht van de meest voorkomende getallen en percentages die jij als ondernemer moet weten.

Wil je in je bedrijf acties ondernemen, groeien, etc., dan zul je bepaalde cijfers moeten hebben over je bedrijf. Die kan je vanaf het begin bijhouden. Ik geef je een overzicht van dingen die je moet weten. Heb je zelf nog iets, vul alsjeblieft deze lijst aan!

Wat moet je met onderstaande cijfers

Onderstaande cijfers zijn allemaal belangrijk voor je bedrijf. Het geeft je inzicht in diverse aspecten van je bedrijfsvoering, zodat je er rekening mee kunt houden, op kunt sturen en kunt aanpassen.

Afhankelijk van je administratie en boekhoudpakket zou ik deze cijfers bijhouden en per maand, kwartaal en jaar berekenen. Een aantal zaken zul je niet in je boekhoudpakket kunnen zien, die zul je in Excel moeten zetten.

Marges

Als je de ontwikkeling van een bepaalde marge bijhoudt, weet je of iets verbetert of verslechtert. Daalt bijvoorbeeld je winstmarge, dan wil je weten waardoor dat komt. Houdt je dit niet bij, kan je ook niets uitzoeken.

Per klant, per uur of per personeelslid

Getallen zijn mooi, maar ze zijn vaak pas handig als je ze berekend per ...

Weet je de winst per klant, dan weet je hoeveel je winst gaat stijgen als je 10 klanten meer krijgt. Heb je meer winst nodig? Dan kan je nu uitrekenen hoeveel extra klanten je moet aantrekken.

Weet je de kosten per uur, dan kan je uitrekenen of je product duur genoeg is. Kost je kapper € 60 per uur (inclusief alle sociale lasten) en bedient ze 4 klanten per uur à € 15? Dan weet je dat jij er helemaal niets aan verdient. Dus moeten de kosten omlaag, het aantal klanten per uur omhoog of de prijs van een knipbeurt. Nu kun je keuzes maken.

Over je klanten:

- 1) Aantal klanten dat in je winkel komt: per dag / per week / per maand / per actie / per seizoen / per ...
- 2) Aantal keren dat een klant je bezoekt / informatie aanvraagt
- 3) Aantal keren dat een klant koopt / je inhuurt
- 4) Gemiddeld bedrag dat je klanten besteden
- 5) Totaal bedrag dat je klanten besteden per jaar
- 6) Winstmarge per klant
- 7) Aantal klanten per leeftijdscategorie / per sekse / per ...
- 8) 5% allerbeste klanten
- 9) Omzet en winst 5% allerbeste klanten
- 10) 15% beste klanten
- 11) Omzet en winst 15% beste klanten
- 12) Omzet en winst 80% overige klanten
- 13) Omzet en winst 20% minste klanten

Over je website

- 14) Aantal bezoekers op je website: per dag / per week / per maand / per actie / per ...
- 15) Aantal bezoekers op je website die overgaan tot actie
- 16) Gemiddeld bedrag dat je klanten besteden via je website (webshop) of als ze via je website contact met je opnemen
- 17) Kosten website en websitereclame (zoals Google Adwords) ten opzichte van de omzet uit je website.
- 18) Percentage kosten van je website ten opzichte van je totale reclamekosten

Over je personeel

- 19) Gemiddelde omzet per personeelslid / per uur
- 20) Omzet per verkoper (als je die hebt) / per uur
- 21) Kosten per personeelslid per uur
- 22) Winstmarge per personeelslid / per uur

Per activiteit

- 23) Kosten activiteit
- 24) Respons activiteit: 4% in plaats van 2% betekent een verdubbeling van je omzet uit de activiteit
- 25) Respons vaste klanten
- 26) Respons nieuwe klanten
- 27) Omzet uit activiteit
- 28) Winstmarge activiteit

Per product

- 29) Kosten product: inkoopprijs
- 30) Verkoopprijs
- 31) Jaaromzet

- 32) Totale verkoopposten per product
- 33) Brutomarge product: verkoopprijs – inkoopprijs
- 34) Nettomarge product: brutomarge – overige kosten

Spelen met de prijs

- 35) Daling (?) omzet als je verkoopprijs met ...% verhoogt
- 36) Stijging (?) omzet als je verkoopprijs met ...% verlaagt
- 37) Stijging / daling winst naar aanleiding 35 of 36

Algemene cijfers

- 38) Brutomarge op je omzet: $(\text{brutowinst} / \text{omzet}) * 100\%$
- 39) Nettomarge op je omzet: $(\text{nettowinst} / \text{omzet}) * 100\%$
- 40) Winstmarge per productgroep / dienstensoort
- 41) Omzet per maand
- 42) Omzetstijging per maand ten opzichte van vorig jaar
- 43) Winst per maand
- 44) Winst per maand ten opzichte van vorig jaar
- 45) Winststijging ten opzichte van voorgaande jaren
- 46) Omzetstijging ten opzichte van voorgaande jaren
- 47) Kosten van je marketing ten opzichte van je omzet
- 48) Kosten van je marketing ten opzichte van je winst

Deel 3: Bonusgedeelte

Wat ga jij verdienen?

Veel ondernemers vinden het moeilijk hun uurtarief vast te stellen en zich daar aan te houden. Starters zijn vaak te goedkoop en komen daardoor binnen een jaar in de problemen. Anderen verkopen producten en richten zich vooral op de prijs. Hoe kan je nou weten wat je gaat verdienen?

Wat je wilt verdienen is een keuze

Ik kan je hier niet vertellen wat jij moet verdienen. Ik weet namelijk niet hoe je leeft en wat je behoeften zijn. Ik kan je wel meenemen in een andere kijk op winst maken en je prijs bepalen. Ik hoop van harte dat je dit helemaal doorneemt en het eens overdenkt.

Ben je ervan overtuigd dat dit een manier is om te kijken naar je inkomen en daarmee naar je bedrijf, dan kan je aan de slag. Heb ik je niet overtuigd, blijf het dan op jouw manier doen.

Ik wil je laten zien dat je inkomen uit je bedrijf vooral een keuze is die jezelf kunt maken. Het vraagt alleen wel durf om die keuze te maken en de consequenties hieruit vorm te geven in je bedrijf.

Lang niet iedereen zal het met mij eens zijn over wat ik ga zeggen. Maar ik weet dat er genoeg ondernemers zijn die wel op deze manier werken (waaronder ikzelf). En ik weet dat hen dat geen windeieren legt. Als kleine ondernemer kan je zelf kiezen wat je gaat verdienen. Maar dat gaat niet makkelijk en helemaal niet vanzelf.

Wat verdien je nu?

Ben jij iemand die nu niet weet wat je volgend jaar gaat verdienen? Te veel ondernemers zien hun bedrijf als iets dat afhankelijk is van klanten en de economie. Natuurlijk ben je afhankelijk, maar je bent er altijd nog zelf bij. Doe jij alles wat binnen je macht ligt om het maximale aan je klanten te bieden? Haal jij het maximale uit je bedrijf of kan er nog veel verbeterd worden?

Hoe vaak vraag jij ergens een offerte aan en die komt niet? Of het duurt drie weken voor je die binnenkrijgt? Hoe vaak komt een ondernemer niet te laat voor een kennismakingsbezoek? Etc.

Daarom is mijn vraag aan jou:

Verdien je wat je verdient of krijg je geld omdat je druk bent?

Je bent niet afhankelijk

Ik zeg niet dat je bedrijf geen hoogte- en dieptepunten zal kennen. Ik zeg niet dat je geen last hebt van economische tegenspoed. Maar ik durf wel te beweren dat als jij vanaf nu je bedrijf gaat **leiden**, dat je dan meteen met kop en schouders boven veel concurrenten uitsteekt.

Heb jij een klussenbedrijf? En ging het vorig jaar niet lekker met jou? Toch raar, want er waren ook klussenbedrijven met genoeg werk. Ergens zit er dus verschil tussen jou en de rest. Ergens doen sommige bedrijven het consequent beter dan anderen. Zorg dat je bij die groep hoort.

Voorbeeld

In Wierden zaten in 2014 vijftien kappers en kapsalons op een totale bevolking van 13.800 inwoners. Volgens mijn inschatting kunnen dat er maximaal zes tot zeven zijn. Met een beetje onderbezetting ook nog wel acht. Maar niet het dubbele.

Kijk maar: Elke inwoner wordt om de zes weken gekapt. Dat zijn $13.800 * 8$ knipbeurten per jaar = 110.400 knipbeurten voor heel Wierden. Dit is een inschatting, dames gaan vaker.

Elke kapsalon heeft gemiddeld drie kappers in dienst die allemaal 4 klanten per uur kunnen doen. Ze werken 40 uur per week, 50 weken per jaar. Dat is $40 * 50 * 3 * 4 = 24.000$ knipbeurten per kapsalon.

Dus is er ruimte voor $110.400 / 24.000 = 4,6$ kapsalons: 5 stuks.

Dit is een inschatting, dus ga er vanuit dat er minder mensen per uur gekapt kunnen worden (3 i.p.v. 4) en dat er gemiddeld 36 uur gekapt wordt: $36 * 50 * 3 * 3 = 16.200$ knipbeurten per kapsalon.

Dus is er ruimte voor $110.400 / 16.200 = 6,8$ kapsalons: 7 stuks.

Door het maken van een inschatting op basis van je ervaringen kan je dus uitrekenen of er ruimte voor jou is. Maar je kunt ook zien dat je kapsalon van 16.000 naar 24.000 knipbeurten kan groeien met hetzelfde personeel en dezelfde salon. Alleen deze bewustwording kan er al toe leiden dat je de zaken anders gaat aanpakken en volgend jaar 30% meer omzet en hopelijk ook verdient.

Maar, je ziet dat je 1 van de 15 bent terwijl er maar werk is voor de helft. Wat moet je doen?

Mijn overtuiging is dat je er alles aan moet doen om bij de beste drie te horen. Dat kan zijn omdat je de allergeedkoopste bent (mijn minst favoriete), de beste, de chicste, etc.

Maar je kunt niet een kapper zijn met zoveel concurrentie die zich niet onderscheidt van de rest. Wil jij bepalen wat je gaat verdienen, dan zul je dus je tijd moeten steken in het bouwen van een solide bedrijfje in plaats van een gewone kapsalon.

Voorbeeld

In Nederland zijn circa 40 professionele goochelaars. Daarnaast zijn er nog een heel aantal die voor de hobby optreden tegen een lager tarief. Als ik er niet in slaag om 'anders' te zijn dan de rest, zoeken mensen een 'goochelaar' en kunnen ze kiezen uit 40 mogelijkheden. Op deze manier ben ik dus afhankelijk van de economie...

Als ik er voor zorg dat mijn klanten tevreden zijn en dat ik een 'uniek product' aanbied, dan ben ik niet meer 1 van de 40 maar **de enige optie** die ze hebben. Uiteraard is het lastig om compleet uniek te zijn, dus kan ik er gerust van uitgaan dat ik nu 1 van de 3 goochelaars ben waaruit mensen mij kiezen.

Daarmee zijn mijn kansen drastisch verbeterd terwijl ik nog steeds een 'goochelaar' aanbiedt. Maar nu wel tegen een hogere prijs. En als ik weet dat klanten nog steeds kunnen kiezen, zorg ik ervoor dat iedere klant die mij heeft geboekt mij in de toekomst weer wil boeken. Ik zorg ervoor dat ik voor mijn bestaande klanten automatisch de nummer 1 keuze ben. Dat is slimme marketing.

Ik ga je hier niet overladen met theorie. Je kunt ook op internet gaan zoeken naar "USP" of "Unique Selling Point". Ik hoop dat je tenminste ervan overtuigd bent dat je tot de top van je directe concurrenten moet behoren. Dat je een logische eerste keus bent voor je klanten en één van de weinige echte opties voor nieuwe klanten. Als je dat lukt, dan kan je bepalen wat je wilt gaan verdienen.

Dan is de prijs die je vraagt van ondergeschikt belang. In het algemeen scoort 'prijs' lager dan service, tevredenheid en kwaliteit. In diverse onderzoeken komt het pas als 5^e argument voor het kopen van een product of dienst.

Wat gaat je product kosten?

Je bent ervan overtuigd dat je niet meer afhankelijk wilt zijn van factoren waar jij niets aan kunt doen. Je wilt nu zelf de controle over je bedrijf nemen en daarmee over je winst. Tijd om te gaan nadenken.

Je winst

Wordt bepaald door het totaal van wat je verkoopt te verminderen met je kosten.

Je kan meer winst maken door:

- Meer omzet
- Minder kosten

Meer omzetten kan door:

- Meer producten aan dezelfde klanten te verkopen
- Meer producten te verkopen aan nieuwe klanten
- Je prijs te verhogen

Je winst verhogen kan door:

- Lagere kosten
- Hogere prijs

Je weet uit het voorgaande al dat het woord 'kosten' hier vervangen hoort te worden door 'investeringen'. Maar minder investeren is geen optie omdat je hebt uitgerekend dat je investeringen geld opleveren. Het enige alternatief is dus spelen met de prijs en met de klanten die je hebt of gaat krijgen.

Om te bepalen hoeveel nieuwe klanten je moet bereiken en hoe hoog je prijs moet zijn heb je meer informatie nodig. Namelijk: hoeveel wil je gaan verdienen?

Je inkomen

Je hebt een bedrijf omdat je wilt leven. Hoeveel kost jouw leven?

Vraag jezelf de volgende dingen af:

- Hoeveel geld heb ik netto per maand minimaal nodig voor mijn vaste lasten en eten?
- Hoeveel geld heb ik netto per maand nodig voor de overige uitgaven als mijn auto, hobby's, school voor de kinderen, kleding, etc.?

- Hoeveel geld wil ik per jaar uit kunnen geven aan vakanties en andere luxe zaken?
- Hoeveel wil ik per jaar sparen voor ...?
- *Kortom: als je al je wensen op papier zet, inclusief de noodzakelijk dingen, hoeveel geld heb jij dan per maand nodig?*

Stel hier komt een bedrag uit van € 5.000 netto. Op jaarbasis € 60.000 (dat rekt voor sommigen makkelijker met auto's en vakanties).

Dit bedrag is na aftrek van de belastingen, dus moet je uitrekenen wat je bruto-inkomen moet zijn: $60.000 / 0,60 = € 100.000$. Je hebt naar aanleiding van deel 1 en 2 in je bedrijf geen overbodige uitgaven meer of onnodige kosten. Je uitgaven binnen je bedrijf tel je nu bij je nettowinst op: $100.000 + \text{uitgaven} = \text{Totale omzet}$.

Dit gaat dus de omzet worden waar je je op gaat richten. Uiteraard is dit getal per ondernemer anders. De één heeft personeel, de ander een bedrijfshal, weer een ander werkt vanuit huis en is ZZP-er. Vul daarom je eigen getallen in in de berekening hieronder:

- Neem alle noodzakelijk kosten voor licht, water, gas, huur, voedsel.
- Tel hierbij op alle uitgaven aan kleding, auto's, verzekeringen en andere maandelijks uitgaven.
- Tel hierbij op alle uitgaven aan vakanties en andere luxeartikelen.
- Tel hierbij op alle andere uitgaven die jij wilt kunnen doen als geld geen probleem is.
- Reken dit om naar een jaarinkomen: je netto-inkomen.
- Neem je netto-inkomen en ga dit door de belastingschijven halen. Tel de belasting bij je netto-inkomen op.
- Je hebt nu je bruto-inkomen berekend. Dat is je nettowinst.
- Neem de nettowinst en tel hier al je bedrijfskosten bij op.
- Tel hierbij de inkoopwaarde van je producten op als je die verkoopt.
- Dit wordt de omzet waar je naar gaat streven.

Je tijd

Voor ik ga praten over je prijzen, moet je eerst nadenken over je beschikbare tijd. Hoeveel uren wil jij gaan werken? Wil jij een ondernemer zijn die 80 uur per week werkt? Of wil je maximaal 3 dagen per week werken? Zet eerst een getal neer voor je verder gaat.

Je prijzen / tarieven

Je hebt nu een streefomzet in gedachten. Allereerst is deze noodzakelijk om een doel te hebben waar je naar toe kunt werken. Vind je dit te commercieel? Geef dan wat je 'teveel' verdient aan een goed doel.

Nu ga je de omzet terugrekenen naar een productprijs. Hoe meer verschillende producten je hebt, hoe meer werk dit natuurlijk is. Maar als je al diverse producten hebt weet je voor hoeveel % van de omzet ze verantwoordelijk zijn en kan je terug gaan rekenen.

We beginnen met het simpelste voorbeeld:

Agnes verhuurt zich tegen een bepaald uurtarief. Zij heeft geen personeel en weinig bedrijfsuitgaven. Haar streefomzet is daarom € 140.000. Ze heeft 2 kinderen en wil daarom maximaal drie dagen werk per week. Het klinkt voor haar een beetje raar om met zo weinig werk zoveel te willen verdienen, maar ze gaat toch eerst maar eens rekenen: $3 \times 8 = 24$ uur per week. Ze kan 48 weken werken omdat ze 2 keer 2 weken met vakantie wil. Dat is $48 \times 24 = 1152$ uur. Ze wil € 140.000 verdienen dus moet ze $140.000 / 1152 = € 121,53$ vragen per uur.

Met deze berekening zit ze onder het urentarief van de belastingdienst van 1225 uur per jaar. Het is daarom verstandig meer uren te maken, anders loop je onder andere je MKB-winstvrijstelling van circa 10% mis!

Agnes wil maximaal 3 dagen per week werken. Ze vergeet echter dat ze niet alleen maar kan werken, maar dat ze ook moet boekhouden, klantcontacten onderhouden en nieuwe klussen binnenslepen. Dus moet ze schatten hoeveel van deze uren factureerbaar zijn.

Ze schat in dat ze per dag 6,5 uur kan werken 'uurtje factuurtje'. Nu ziet haar berekening er als volgt uit:

$48 \times 3 \times 6,5 = 936$ factureerbare uren. $€ 140.000 / 936 = € 149,57$.

Ze moet dus afgerond € 150 per uur kunnen vragen.

Wat duur!

Dat is haar eerste reactie. Tja, als jij een goed salaris wilt verdienen met weinig uren moet je tarief omhoog. Maar is dat erg?

Je bent pas te duur als mensen je niet willen betalen voor wat jij levert...

Nu je eindelijk weet wat je moet vragen, kan je je bedrijf vorm gaan geven:

- Is jouw dienstverlening dit wel waard? Zo niet, zorg dat je meer **WAARDE** gaat bieden.
- Zorg dat je jezelf niet 'duur' gaat vinden. Een fiscalist vraagt met gemak € 200 per uur en een advocaat of notaris is nog duurder.
- Zorg dat je klanten gaat benaderen die jou kunnen betalen. Ben jij een van de beste, waarom zouden ze jou dan niet inhuren?
- Vraag € 200 zodat je nieuwe klanten 25% korting kan bieden en klanten die je inhuren voor grotere klussen 25% korting kunt bieden.

Bedenk alternatieve diensten/producten die je kunt bieden. Alleen het aanbieden van uren in ruil voor een bepaald tarief is niet voldoende voor een solide bedrijf. En gevaarlijk als je langdurig ziek wordt!

Nu met meerdere producten

Agnes heeft zich in een jaar tijd afgevraagd hoe ze een sterker bedrijfje kan opbouwen. Ze verhuurt zich nog steeds, maar ze heeft nu twee mensen in dienst. Deze moeten hun eigen projecten aanbrengen en krijgen door Agnes dan € 100 per uur betaald + een bonus van circa € 10 per uur voor het aanbrengen van nieuwe klanten. Zelf rekent ze hiervoor nog steeds € 150. Deze twee mensen werken gemiddeld 15 uur per week voor haar.

Ze verhuurt zich nu als trainingscoach en vraagt nu € 250 per uur. Ze kan hier per week zo'n 10 uur mee vullen. Verder biedt ze een basiscursus van 2 dagen aan voor € 750. Hiervan kan ze er 1 per maand doen.

Agnes heeft nu de volgende inkomsten:

- Trainingen: $750 * 12 = € 9.000$. Hierdoor houdt ze 120 dagen per jaar over ($48*3 - 12*2$).
- Uurtje factuurtje: $10 \text{ uur} * 40 * 250 = € 100.000$
- Personeel: $2 \text{ mensen} * 15 \text{ uur} * 150 * 48 = € 216.000$
(waarvan € 57.600 winst: $2 * 15 * 40 * 48$)
- Totale omzet: € 325.000
- Totale stijging = extra omzet – extra kosten
Extra omzet: $325.000 - 140.000 = € 185.000$
Extra kosten (personeel): $216.000 - 57.600 = € 158.400$
Stijging: $185.000 - 158.400 = € 26.600$

Agnes kan nu weer gaan kijken naar haar cijfers: Als ze de trainingsdagen kan vervangen voor haar eigen uren, dan kan ze veel

tijd besparen. De trainingen kosten haar hele dagen: 750 / 16 uur = € 46,88 per uur. Terwijl ze normaal € 250 kan verdienen per uur.

Als ze van die 16 uur 3 uur zou factureren als dienstverlener verdient ze net zoveel maar hoeft ze 13 uur minder te werken...

Afijn, je ziet zelf hopelijk hoe nuttig het is om dit soort getallen voor jezelf op papier te hebben. Nu is het aan jou welke keuzes je gaat maken.

Maar...maar...maar...

De eerste reactie van mensen op mijn voorbeelden is altijd: *“Maar...dat kan ik toch nooit vragen?”*

“Maar...dat kan ik toch niet voor mekaar krijgen?”

“Maar...in mijn vak werkt dat anders”

Ik heb niet gezegd dat het makkelijk zou zijn. Of dat het je geen tijd zal kosten. Integendeel: het zal hard werken en nadenken zijn.

Mijn doel is echter dat je deze berekeningen wel voor jezelf maakt. En dat je je gaat afvragen of dat is wat je echt wilt.

Als je het echt wilt, zul je aan de slag moeten. Dan moet je je bedrijf ombouwen tot een bedrijf dat niet meer afhankelijk is. Dan moet je je bestaande klanten beter gaan benaderen en vasthouden. Dan moet je beter worden in het aantrekken van nieuwe klanten. Dan moet je zorgen voor service en kwaliteit.

Maar het resultaat zal er dan naar zijn. Ook als je geen dienstverlener bent maar producten verkoopt. Want hoe ‘anders’ je bedrijf ook is, elk bedrijf is gebonden aan dezelfde basisregels. Of je het wilt geloven of niet.

Drie kappers vergeleken

Kapper 1

Is al jaren kapper en knipt zijn klanten voor een tarief van € 16,50 per klant. Daarmee is hij absoluut niet duur. Hij knipt er 4 per uur en op jaarbasis zet hij € 126.720 om. De kosten van de zaak gaan eraf zodat zijn nettowinst € 90.000 is.

Dit ging jaren goed, maar de laatste tijd wordt hij wat ouder en kan er gemiddeld 3 per uur knippen. Ook zit hij niet meer zo vol (70% bezetting) omdat er zoveel andere kappers zijn. Zijn klantenbestand wordt elk jaar kleiner en in deze economische crises vinden mensen hem nog te duur ook! Zijn omzet is € 66.528 en zijn nettowinst nu (kosten zijn gelijk gebleven) € 29.808. Dit is minder dan hij minimaal

nodig heeft voor zijn huidige levensstandaard. Als het zo doorgaat zit hij op het minimumloon!

Kapper 2

Komt nieuw in Wierden binnen en presenteert zich meteen als een frisse kapperszaak met de goedkoopste tarieven: Alles kost € 15,-. Ze hebben twee jonge kapsters in dienst die 4 klanten per uur kunnen bedienen. Gemiddeld komen er 2 klanten per kapster per uur binnen. De totale omzet is € 109.440. De nettowinst is € 19.440. Dat is niet voldoende om te overleven.

Met 1 kapster kunnen ze hetzelfde aantal klanten bedienen (4 i.p.v. 2 per uur). De eigenaar besluit een half jaar extra aan promotie te doen. Als dat niet lukt, gaat hij terug van 2 naar 1 kapster. Dan is de winst meteen € 30.000 hoger en heeft hij een prima inkomen.

Eigenlijk had hij dat al omdat hij in heel Nederland 10 kapperszaken heeft. Tien zaken met een kleine winst leveren hem toch $19.440 * 10 = € 194.400$ op. Als het hem lukt om met 1 of anderhalf kapster te werken per zaak in plaats van met 2 fulltime krachten levert hem dat meteen 15.000 tot 30.000 extra op per zaak. Maal factor 10 is een extra winst van 150.000 tot 300.000. Dat is concurrentiekracht!

Kapper 3

Is een luxe kapper. Ze hebben een kapsalon waar je ook voor een manicure of schoonheidsbehandeling terecht kunt. De gemiddelde prijs van een behandeling is € 35.

Ze werken met 5 mensen en het gemiddelde tarief voor een knipbeurt is € 25. Van de 5 kapsters hebben er 3 een opleiding gevolgd voor gediplomeerd schoonheidsspecialist. De bezetting is hierdoor 90% (90% van het aantal uren dat er gewerkt kan worden wordt er gewerkt). Dit is al jaren constant omdat mensen die hier komen vaste klant blijven. Het gaat ze niet om de prijs, maar om de aandacht die ze krijgen.

De schoonheidstak levert € 120.960 op. De kapperstak levert hierdoor € 129.600 op. In totaal zetten ze € 250.560 om. De kosten zijn natuurlijk hoger omdat de zaak groter is dan die van kapper 1. Ook verdienen 3 kapsters meer vanwege hun dubbele inzetbaarheid.

De winst is daardoor € 35.560. De eigenaresse was zelf kapster en schoonheidsspecialiste en is gemiddeld 2 dagen per week bezig met de zaak. Daarnaast is ze 2 dagen per week actief als styliste en verdient daarmee € 32.000 per jaar. In totaal verdient ze dus € 67.560.

Ik hoop dat je ziet dat een lage prijs (of 'de laagste prijs') altijd gecombineerd moet worden met veel omzet. Dat kan komen door heel veel producten te verkopen of meerdere vestigingen te hebben. Dit is voor veel kleine ondernemers niet de eerste strategie waarop ze zich moeten of willen richten. Alleen als je groot wilt worden 😊

Tot slot

Je hebt hopelijk uitgerekend wat je wilt verdienen. Je hebt uitgerekend wat je product(en) moeten gaan kosten. En nu?

Bouw je bedrijf uit naar een stabiele onderneming.

Stabiel, dat is:

- Voldoende vaste klanten die terugkomen
- Vaste manieren om contact met je klanten te onderhouden
- Vaste acties op vaste momenten
- Manieren om nieuwe klanten te trekken volgens een vast patroon van acties
- Niet afhankelijk zijn van 1 persoon
- Een ondernemer die kan doen wat echt belangrijk is
- Een ondernemer die kan delegeren en daar het personeel of de contacten voor heeft
- Een bedrijf met een duidelijke uitstraling en identiteit
- Vaste procedures en afspraken over alles wat je doet: offertes versturen, betalingstermijnen, etc.
- Investerings in plaats van kosten maken
- Etc.

Stabiel betekent in ieder geval dat jij weet wat je wilt met je bedrijf. Dat je keuzes hebt gemaakt en blijft maken. Ik kan je daar bij helpen, maar jij zult moeten bepalen waar je naar toe gaat. Dat begint met het veranderen van je gedrag. Begin vandaag nog.

Contactgegevens

Adres: Korte Spruit 19, 7773 NP Hardenberg

Tel: 06 -50 593 805

e-mail: info@marketingoperatie.nl

Met vrolijke groet,



Jan Kusters

Marketing Operatie

Maak je marketing beter!

www.marketingoperatie.nl

Bijlage: belastingschijven

Wil je weten wat je bruto- en je netto-inkomen is, dan moet je je inkomen 'door de schijven' halen. Hieronder een uitgewerkt voorbeeld.

Belasting in boxen

De belastingdienst heeft drie vormen van inkomsten bedacht. De inkomstenbelasting is voor nu de belangrijkste. Dit wordt wel box 1 genoemd. Hier hoort ook de waarde van je eigen woning in, evenals de aftrek van je hypotheekrente.

De belasting over het aanmerkelijk belang is alleen van belang als je meer dan 5% van de aandelen in een bedrijf hebt (bijvoorbeeld je B.V.). Dit valt in box 2.

De belasting over je spaargeld wordt in box 3 belast. De formule hiervoor: (Totale spaargeld – vrijstelling) * 1,2%.

De vrijstelling in box 3 varieert. Op dit moment is het zo'n € 50.000 per persoon. Voor gehuwden is dat dus € 100.000.

Box 1

Hieronder de belastingschijven van de inkomstenbelasting (Box 1):

Inkomen van	Inkomen tot	Tarief
0	68.508	37,10%
68.509	-	49,50%

Deze percentages zijn voor mensen jonger dan 65.

Deze getallen zijn voor 2022. Per jaar kunnen de cijfers een klein beetje verschillen. Kijk voor de actuele cijfers op de site van de belastingdienst: www.belastingdienst.nl.

Heleen verdient € 72.000 in het derde jaar. Dit is het resultaat in het accountantsrapport. Hierover moet Heleen nog belasting betalen. De accountant heeft de waarde van haar woning en haar hypotheeklasten al verrekend in de uitkomst.

Als Heleen € 72.000 verdient, valt ze net in schijf 2.

Belasting in schijf 1: $(68.508 - 0) * 37,10\% = € 25.416$

Belasting in schijf 2: $(72.000 - 68.508) * 49,50\% = € 1.729$

Totale belasting: € 27.145

Kortingen: Algemene heffingskorting: € 2.888

Te betalen belasting: 27.145 – 2.888 = € 24.257

Dat is een *belastingdruk* van $(24.257 / 72.000) * 100\% = 33,7\%$

Dat lijkt veel, maar vergeet niet dat een groot deel van de belasting in schijf 1 geen belasting is maar sociale premies.

Daarnaast heeft Heleen geprofiteerd van de aftrek van haar hypotheekrente en heeft ze een zelfstandigenaftrek kunnen gebruiken. Ook heeft ze de MKB-winstvrijstelling van zo'n 10% toegepast en nog net gebruik kunnen maken van de startersaftrek.

Het inkomen dat ze daadwerkelijk geniet is dus een stuk groter. Vandaar dat je rekent met je *belastbaar inkomen*.