

Smart

HET FINANCIËEL PLAN ONTRAFELD

ZELF JE FINANCIËEL PLAN OPSTELLEN?

DRIE DELEN EN DRIE TIPS

EEN FINANCIËEL PLAN

Een financieel plan biedt een overzicht van de financiële situatie van je activiteit, je ramingen en doelstellingen voor de toekomst, en wat je wil doen om ze te bereiken. Het is een nuttige tool om je activiteit te organiseren, te plannen en met behulp van cijfers voor te stellen. Zelfs als je iemand vraagt om je te helpen of als iemand anders zich over je financiën ontfermt, is het belangrijk dat je de implicaties van je financieel plan begrijpt. Dat is niet alleen nuttig **voor jezelf** om de balans of toekomstplannen op te maken of beslissingen te nemen, maar je kan ook **anderen** informeren over je situatie en je toekomst, en zo hun vertrouwen winnen. Het maakt niet uit wat de omvang en de aard van je activiteit is. Door je eigen financieel plan

op te stellen, toon je aan je partners, collega's, vrienden, je adviesverlener en jezelf dat je activiteit er goed voor staat en rendabel is of zou kunnen zijn.

In dit artikel zetten we de basisprincipes van een financieel plan uiteen en tonen we hoe je er zelf een kan opstellen. Let op, dit is slechts een samenvatting. Sommige punten worden kort uitgelegd en sterk vereenvoudigd. Na het lezen van dit artikel zal je geen deskundige zijn. Als je dus toch een gedetailleerd en volledig financieel plan wil opmaken, raden we je aan een professional te raadplegen.

HOE ZIET ZO'N FINANCIËEL PLAN ERUIT?

Omdat er geen wettelijk verplicht formaat bestaat, kan je kiezen hoe je financieel plan eruitziet: een tekstdocument of Excel-tabel, of een mooie tekening ... Dat maakt niet zoveel uit. Een goed financieel plan moet echter wel uit minstens **drie delen** bestaan:

- een beschrijving van de **cashflow** (wat komt er binnen, wat zijn de uitgaven, hoeveel winst heb ik gemaakt?)
- een beschrijving van het **patrimonium** (wat bezit ik, wat heb ik nodig?)
- en een beschrijving van de **liquide middelen** (wat heb ik in kas, heb ik genoeg loonbudget deze maand?)

CASHFLOW

De **cashflow** (of "resultatenrekening" in de boekhouding) omvat twee delen: je **verkopen en prestaties** ("opbrengsten") en je **kosten** ("lasten"), die doorgaans op jaarbasis berekend worden.

KOSTEN

Er zijn **twee types kosten**:

- de **vaste kosten**: dit zijn de kosten die je moet betalen ook al verkoop je niets (bijv. huur, softwarelicentie, kosten voor je website ...)
- de **variabele kosten**: dit zijn de kosten die verband houden met je activiteit (bijv. aankoop materiaal of de Smart-kosten)

Waar hoort je **loonbudget** thuis? Dat hangt ervan af. In een onderneming met werknemers is het loonbudget een vaste kost. Freelancers daarentegen brengen dit bedrag vaak in als variabele kost, omdat het (helaas) vaak een variabele is die zich aanpast op basis van de schommelingen in de verkoop.

INKOMSTEN

Je inkomsten omvatten alles wat je ontvangt, exclusief btw. Dat kunnen **passieve ontvangsten** zijn (bijv. auteursrechten) of **actieve ontvangsten** (dienstverlening of verkoop van goederen). Er kunnen ook andere inkomstenbronnen zijn zoals subsidies of giften.

Hier beschrijf je de producten en diensten die je levert en schat je voor elk ervan in hoeveel je ervan verkocht hebt (of van plan bent te verkopen). Als je toekomstige verkopen inschat, is het absoluut noodzakelijk te **rechtvaardigen waarop je je baseert** (zie tip op de volgende pagina).

En bij Smart? In je Activiteit onderscheiden we vier belangrijke kosten:

Het **loonbudget**, dat niet alleen het brutoloon omvat, maar ook de werkgeversbijdragen

De **andere kosten**, met inbegrip van je onkostennota's: transportkosten, aankoop van materiaal enz.

De eventuele **overdrachten** naar andere Smart-activiteiten waaraan je werk uitbesteedt

De **gemeenschappelijke bijdragen**, die we soms ook "Smart-kost" noemen

Bij de **inkomsten** vinden we:

De **verkoop** van goederen en diensten (excl. btw) en de overdracht van auteursrechten (wanneer je een werk afstaat dat jij hebt gemaakt)

De **financieringsovereenkomsten**, m.a.w. een overschrijving die door jou of een partner wordt uitgevoerd om je activiteit te financieren, en de via Smart ontvangen **subsidies**

De eventuele **overdrachten** ontvangen van een andere Smart-activiteit waarvoor je hebt gewerkt

Tip: hoe kan ik mijn toekomstige omzet realistisch inschatten?

Er bestaan 3 criteria om te evalueren hoe realistisch je schattingen zijn:

Rekening houdend met je markt:

is je verkoopvolume realistisch op basis van de grootte van je markt (het totaalbedrag dat je doelgroep jaarlijks uitgeeft), het aantal concurrenten en het marktsegment waarop je je wilt richten?

Rekening houdend met

je capaciteit: zal je genoeg tijd kunnen besteden aan je activiteit om alles te doen wat je voorziet? Voltijdse freelancers kunnen bijvoorbeeld niet zomaar

meer dan 30 uur factureren, rekening houdend met de tijd die ze spenderen aan verkoop, ontwikkeling of administratie, en die ze dus niet kunnen factureren.

Rekening houdend met je

historiek: zonder specifieke actie van jouw kant wordt er verwacht dat je omzet stabiel blijft. Als je financieel plan een stijging vertoont, moet je die kunnen rechtvaardigen: ofwel groeit je marktsegment, ofwel ben je van plan om nieuwe marktsegmenten te veroveren (bijv. dankzij een proactieve commerciële strategie of door met partners samen te werken).

PRAKTISCH VOORBEELD: OMZET INSCHATTEN

In dit voorbeeld verkopen we zorg- en relaxatiediensten. Er maken twee personen deel uit van onze Activiteit, ze zijn halftijds beschikbaar en onze klanten zijn vooral personen tussen 45 en 65 jaar die in Brussel wonen. Is het realistisch te zeggen dat we van plan zijn voor € 12.000 zorg per maand te verkopen?

— Op basis van Statbel-gegevens omvat mijn beoogde leeftijdsgroep ongeveer 300.000 personen. Uit een marktonderzoek (of gewoonweg onze ervaring) is gebleken dat ongeveer 2 % van de personen in die leeftijdsgroep de zorgen koopt die ik een keer per maand aanbied. Dat zijn 6.000 mensen. Er zijn ongeveer 60 andere voltijdse zorgverleners die deze markt delen, goed voor 100 klanten per zorgverlener per maand. Aangezien een zorgverlening gemiddeld € 150 kost, levert dat een omzet op van € 15.000 per maand per voltijdse zorgverlener. De markt lijkt dus groot genoeg te zijn om er onze plaats in te vinden.

— We hebben 1 VTE (voltijds equivalent), en kunnen dus per week ongeveer 30 uur aan ons werk wijden (de rest van de tijd gaat bijvoorbeeld naar communicatie of administratie). Een zorgverlening neemt 1 uur in beslag. Daaraan voegen we 1 uur toe voor de voorbereiding en het traject. In één maand

tijd kunnen we dus zorgen toedienen aan 60 personen (120 uren / 2 uren). Het lijkt erop dat we de zorgen overschatten die we met onze beschikbare tijd kunnen bieden.

— Vorig jaar boden we per maand bijvoorbeeld zorgen aan 50 personen. Je moet de lezer dus overtuigen van het feit dat je dat aantal kan optrekken, bijvoorbeeld dankzij je nieuwe website of de inschrijving op een platform voor gezondheidsprofessionals.

In dit voorbeeld zien we dat bepaalde punten gerechtvaardigd of gewijzigd moeten worden: misschien moet ik de prijzen verhogen om dezelfde omzet te hebben, ook al heb ik minder klanten? Of moet ik een van mijn teamleden voltijds in dienst nemen om meer klanten te kunnen helpen? Of misschien moet ik de voorbereidingstijd en de trajecten beperken zodat we met het bestaande team meer klanten kunnen verzorgen.

We hebben het net over **cashflow** gehad, het belangrijkste deel van een financieel plan voor een freelancer. Het vervolg is iets complexer, en is enkel nodig als je in je activiteit een bepaalde hoeveelheid materiaal nodig hebt en/of je hoge vaste kosten hebt.

PATRIMONIUM

Het patrimonium wordt ook wel de "balans" genoemd. Het is een "momentopname" van je bezit, je schulden en je eigen middelen. Dit deel van de boekhouding is iets minder relevant voor de freelancers die enkel hun intellect gebruiken om te werken en weinig patrimonium hebben. Toch is het interessant om de basisbeginselen te kennen. In de balans zien we de **activa**, m.a.w. het gebruik van je geld, met inbegrip van bijvoorbeeld je materiaal, voorraden of gebouwen, en je liquide middelen. Aan de andere kant staan de **passiva**. Dat zijn je geldbronnen, onderverdeeld in de **schulden** (bank- of handelsschulden) en de **eigen middelen** (aangebracht door jou of je partners, ofwel afkomstig van eerdere opbrengsten die je als reserve bijhield).

DIT IS EEN BEKNOPTE VOORSTELLING VAN EEN BALANS:

ACTIVA gebruik van de financiering	PASSIVA financieringsbronnen
Vaste activa (gebouwen, machines, enz.)	Eigen middelen (inbreng, reserves, overgedragen winst)
Vlottende activa (voorraden, goederen, schuldvorderingen)	Langetermijschulden (bankleningen)
Liquide middelen (beschikbaar geld, beleggingen)	Kortetermijschulden (handelsschulden)

En bij Smart? Smart wil de Activiteiten de mogelijkheid bieden om te functioneren als een onderneming, elk met hun eigen patrimonium. Een Activiteit kan bijvoorbeeld haar eigen activa verwerven (zoals multimediamateriaal). Het geld dat je als reserve bijhoudt, kan ook beschouwd

worden als eigen middelen van je activiteit. Dat een activiteit op dezelfde manier werkt als een onderneming is bij Smart vandaag nog geen algemeen gegeven. Het zijn eerder ad hoc oplossingen die de adviesverleners al naargelang de noden van de leden aanreiken. Praat dus voor meer info zeker eens met je adviesverlener

LIQUIDE MIDDELEN

Dit is het meest concrete aspect van een financieel plan. Het gaat om de middelen die je in kas hebt om je uitgaven op de korte termijn te kunnen bekostigen (lasten en lonen). Zonder in detail te treden, wordt doorgaans aangenomen dat je best een "werkkapitaal" achter de hand houdt om kosten op de korte termijn het hoofd te kunnen bieden, zelfs in geval van tegenslag. De **behoefte aan werkkapitaal** wordt bepaald als volgt:

Behoefte aan werkkapitaal

= voorraad + schuldvorderingen - kortetermijnschulden

Om de gemiddelde behoefte aan werkkapitaal te kennen, maak je die berekening voor de 12 voorbije maanden en bereken je daar het gemiddelde van. Om die behoefte aan werkkapitaal te verhelpen, gebruiken we het **werkkapitaal**.

Werkkapitaal

= Eigen middelen - vaste activa

De eigen middelen stemmen overeen met de middelen uit eerder gemaakte winst die je als reserve had of die door partners werd aangebracht. De vaste activa zijn investeringen in materiaal, zoals een gebouw of een machine. Voor freelancers die geen investeringen of investeerders hebben, kunnen we dus eenvoudigweg stellen dat hun werkkapitaal gelijk is aan de reserves, afkomstig van eerdere winst (bedragen die ze gefactureerd hebben en niet als loon aan zichzelf hebben overgeschreven).

En bij Smart?

Dat is de grote kracht van Smart: binnen je verkopen en prestaties is het loonaandeel (m.a.w. het geld bestemd voor je loon) zeven werkdagen na je laatste prestatie beschikbaar. Het loon kan dus zeven dagen na de laatste prestatie betaald worden, ook al heeft de klant nog niet betaald. Dat geldt echter niet voor je andere kosten zoals de onkostennota's of overdrachten. Een onkostennota kan je pas terugbetaald krijgen als de klant betaald heeft.

In een freelanceactiviteit zonder voorraden kunnen je behoeften aan werkkapitaal op een bepaald moment berekend worden door je kortetermijnschulden ("betalingsaanvragen") af te trekken van je

schuldvorderingen (het geld dat je klanten je nog verschuldigd zijn: "n afwachting van inning"/ "In afwachting van betaling"). Om goed te zijn, moet je behoefte aan werkkapitaal lager liggen dan je "Beschikbaar" (de betaalde facturen die nog niet aan de uitgaven/betalingen werden toegewezen).

Opgelet, op de overzichtspagina van je account kan je de behoefte aan werkkapitaal op termijn niet zien. Daarvoor maak je best nog een 'ouderwetse' Exceltabel, die per maand de evolutie van je behoeften en je beschikbare bedragen toont. Indien nodig kan je hulp vragen aan je adviesverlener.

Dit was onze voorstelling van de inhoud van een financieel plan. Het is een hele boterham, daar zijn we ons van bewust, maar toch geven we graag nog een paar tips mee als bonus:

DRIE TIPS VOOR EEN GESLAAGD FINANCIËEL PLAN

VERMELD ELK SCENARIO DAT JE VOOR OGEN HEBT EN LEG UIT HOE JE DAARTOE KOMT

Elk financieel plan steunt op een reeks **scenario's** voor de toekomst: hoeveel klanten zal ik hebben? Hoeveel producten zullen ze kopen en tegen welke prijs? Wat zal mijn loon en dat van mijn medewerkers zijn? Het is belangrijk dat je elk scenario apart vermeldt en kan uitleggen hoe je eraan komt.

Zeg bijvoorbeeld niet "Ik voorzie een omzet van € 5.000", maar "Ik voorzie 10 klanten te hebben, aan wie ik 50 eenheden van € 10 per stuk zal verkopen".

COMMUNICATIE IS ALLES

Een financieel plan is een communicatiemiddel: het moet een verhaal vertellen door de belangrijkste elementen in de verf te

zetten. Gebruik kleuren, grafieken en vormen, en denk goed na over de opmaak. Een financieel plan is ook een beslissingstool. Besteed dus zeker extra aandacht aan de indicatoren die je zullen helpen die beslissingen te nemen. Wat zijn die indicatoren? Je rendabiliteit? Het loon dat je voor jezelf zal kunnen vrijmaken? Het aantal begunstigden van je diensten?

BRENG JE FINANCIËEL PLAN TOT LEVEN

De gegevens in je financieel plan zullen evolueren al naargelang je vooruitgang boekt met je activiteit. Verandert je leverancier zijn prijsbeleid? Wijzig je jouw loon? Moet je nieuwe kosten aangaan? Zorg ervoor dat je elke gebeurtenis die je financieel plan beïnvloedt onmiddellijk in je plan toevoegt, zodat je de impact ervan op je financiën kan evalueren.

CONCLUSIE

Het doel van dit artikel bestond erin belangrijke boekhoudkundige concepten om te zetten naar de realiteit van freelancers, en meer in het bijzonder de leden van Smart, om ze te kunnen gebruiken voor hun eigen financieel plan. Hopelijk hebben we met deze korte introductie bepaalde concepten verduidelijkt die je vaak hoort en kan je nu zelf aan de slag!

Samuel Desguin,
Lesgever en Smart-vennoot