



Met deze  
**15 unieke financiële tips** creëert  
iedere ondernemer een financieel  
gezond bedrijf

DE WINSTEXPERT

**INGRID**  
*van Westen*

# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

Hoe zorg je er nu voor dat je met jouw bedrijf ook daadwerkelijk bereikt wat je voor ogen hebt.

Je hebt geweldige ideeën, je bent tevreden over je omzet, maar toch ..... loopt het financieel niet zoals jij wilt.

De financiën van jouw bedrijf is het fundament van jouw onderneming.

Wanneer dit goed staat, dan creëer je voor jezelf vertrouwen.

En juist dan kun je verder groeien met je bedrijf.

Want als je eenmaal weet hoe en waar je moet beginnen, zijn financiën echt niet alleen maar saai en vervelend, maar juist een manier om je doelen te bereiken.

Of je nu meer wilt overhouden iedere maand en wilt werken aan een financieel gezond fundament of je wilt juist werken aan financiële vrijheid, met deze tips kun je enorme groei stappen maken.

Begin vandaag nog ! Veel succes !



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer



Tip 1 : Zorg voor een goede administratie, dit is het fundament van je bedrijf

Een online boekhouding is een hedendaagse must voor ieder bedrijf.

Je hebt hierdoor continue inzicht in je actuele cijfers.

Hoe doe je dit nu ?

Zoek een boekhouder die samen met jou werkt in een online programma.

Jullie kunnen samen afspreken welke taken wie binnen het programma uitvoert.

Maar de basis waar jij zelf verantwoordelijk voor bent is sowieso het aanleveren en doorsturen van je eigen gegevens.

Dus wanneer jij een inkoopfactuur binnen krijgt in je mail, stuur deze direct door naar je boekhoudprogramma, op die manier kost het de minste tijd en hoef je je nooit af te vragen of deze al naar je systeem gestuurd is.

Zo ook met kosten die je maakt onderweg en waar je een bonnetje van ontvangt. Een online boekhoudprogramma heeft een app, download deze op je telefoon en maak bij ontvangst van een bonnetje direct een foto hiervan met de app en de bon is in je administratie opgenomen.

Plan één keer per week of per 2 weken tijd in je agenda, het liefst altijd op een vast moment op een vaste dag. Je maakt dan alle verkoopfacturen voor je klanten en betaalt tevens je leveranciers.

# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 2 : Financieel plan

Het maken van een financieel plan is een essentieel onderdeel van je bedrijf. Bij het maken van dit plan ga je nadenken welke diensten en producten je het komende jaar wilt verkopen. Je maakt dit inzichtelijk in een maandelijks overzicht. Dit plan is dus een overzicht van de geplande omzet die je verwacht te gaan realiseren, met daarbij de directe en indirecte kosten die je hiervoor moet maken. Je ziet dan gelijk hoeveel winst je met je bedrijf gaat realiseren. Je kunt dan tevens berekenen hoeveel belasting je bij deze winst zou moeten reserveren en hoeveel salaris je uit je bedrijf kunt halen.

Het maken van een financieel plan heeft 4 doelen :

- Je weet vooraf of jouw plannen financieel haalbaar zijn, kortom kun je genoeg verdienen met de plannen die je voor ogen hebt
- Een financieel plan geeft je focus, je weet wat er je te doen staat om de gewenste resultaten te creëren
- Je stuurt je bedrijf af op winst in plaats van dat je enkel bezig bent met het behalen voor omzet
- Je kunt de juiste keuzes maken en bijsturen als je plan niet loopt zoals verwacht



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 3 : Hou je kosten laag

Zonder kosten geen bedrijf.

Je moet kosten maken om je bedrijf te kunnen runnen.

Maak voor jezelf eens een overzicht van alle kosten die je het afgelopen jaar gemaakt hebt.

Vraag aan je boekhouder of accountant om een overzicht uit te draaien. Je begint met het noteren van je kosten zoals huur kantoor, abonnementen van software / telefoon / internet / vakverenigingen / vakliteratuur enz, verzekeringen, automatiseringskosten, marketingkosten, accountantskosten, opleidingskosten.

En je kunt er zelf waarschijnlijk nog meer bedenken die betrekking hebben op jouw bedrijf.

Neem al deze kosten eens onder de loep om te kijken of je kunt besparen door abonnementen op te zeggen, te kiezen voor andere alternatieven.

Moet je echt al deze kosten maken om goed te kunnen functioneren ?



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 4 : Reserveer geld voor belasting

Zet het bedrag wat je verwacht aan inkomstenbelasting te moeten betalen apart op een rekening. Aan de hand van je te verwachten winstresultaat kun je berekenen hoeveel belasting je ongeveer per jaar moet betalen. Zorg dat je gedurende het jaar geld apart zet op een aparte bankrekening om straks de aanslag inkomstenbelasting te kunnen betalen.

Zo ook met het te betalen BTW bedrag ieder kwartaal. Wanneer je gedurende het kwartaal de te ontvangen BTW van je klanten apart zet op een bankrekening, dan heb je bij de BTW aangifte geen verrassingen en heb je het te betalen BTW bedrag altijd voorhanden. Uiteindelijk is het geen geld waar jij recht op hebt, je hebt het in bruikleen van de overheid.

Op deze manier loop je nooit tegen problemen aan dat je je belastinggelden niet kunt betalen.



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer



Tip 5 : Doe op tijd je BTW-aangifte en betaal op tijd je BTW

Stel het maken van je BTW-aangifte niet uit tot het laatste moment.

Wanneer je je financiële administratie bijhoudt in een online boekhoudprogramma, dan is de BTW-aangifte een eenvoudige handeling. Dus voorkom dat je dit pas uitvoert tegen het einde van de deadline. De meeste ondernemers dienen hun BTW-aangifte in per kwartaal.

Dit betekent dat je tot het einde van de maand volgend op het kwartaal de tijd hebt om aangifte te doen en te betalen.

Vul bij de betaling van de BTW altijd het betalingskenmerk in wat op je aangifte vermeld staat. Wanneer je dit betalingskenmerk niet invult, dan kan de belastingdienst de betaling niet matchen en ontvang je alsnog een naheffingsaanslag en een boete.

# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

Tip 6 : Zorg dat je het geld van je klanten snel binnen krijgt, maak duidelijke afspraken

Wees je er van bewust dat het geld van jouw klanten zorgt voor jouw cashflow.

Met andere woorden, wanneer jij een dienst hebt verleend en je stuurt de factuur naar jouw klant, dan wil dit nog niet zeggen dat het geld ook direct op jouw bankrekening staat. Maak hierover altijd van te voren duidelijke afspraken.

Wanneer je een groot traject instapt met een klant, dan is het gebruikelijk om te vragen om een vooruitbetaling. Geef dit wel duidelijk van te voren aan. Zet het bijvoorbeeld al in je offerte of voorstel naar je klant. Je kunt bijvoorbeeld denken aan een vooruitbetaling van 50 % van het totale traject. En geef dan tevens aan wanneer je de andere delen van het traject factureert. Zo ben je er in ieder geval zeker van dat je al geld binnen hebt, voordat je met heel veel energie start aan je nieuwe opdracht van een klant.

Daarnaast kun je overwegen om de klant betalingskorting te geven. Je kunt hierbij denken aan diverse varianten. Wanneer klanten binnen 7 dagen hun factuur betalen, kunnen ze bijvoorbeeld 2 % betalingskorting in mindering brengen. Heel veel ondernemers vinden dit interessant en maken hier gebruik van, dit zorgt er voor dat je sneller over je geld kan beschikken.

Of je kunt bijvoorbeeld een flinke korting geven wanneer klanten vooraf het totale bedrag voor het gehele traject betalen. De korting moet dan zo hoog zijn, dat ondernemers die het geld beschikbaar hebben dit ook daadwerkelijk een aantrekkelijk aanbod vinden. Het nadeel hiervan is dat je voordat je begint met het leveren van je diensten, je beschikt over het totale bedrag. Mijn advies is om dit bedrag nog niet geheel te gebruiken in je kasstroom, maar hiervan een deel te reserveren op een aparte bankrekening. Dit omdat de kosten die je wellicht nog maakt gedurende het traject anders ten laste komen van andere inkomsten. Je krijgt anders een hele verschuiving in je omzet en je kosten.





# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 7 : Doe zaken met betrouwbare leveranciers

Een groot deel van zaken doen met ondernemers is gebaseerd op vertrouwen. Maar hoe weet jij nu dat jouw leverancier betrouwbaar is ? Vraag in je branche na of men de leverancier met wie jij zaken wilt doen kent. Vraag na wat hun ervaringen zijn geweest.

Maak tevens duidelijke afspraken over de levering en de betaling. Als het mogelijk is kun je gebruik maken van deelbetalingen, stel deze vraag. Klanten vragen uiteindelijk ook aan jou.

Wanneer jouw leverancier volgens afspraak heeft geleverd, zorg dan ook voor een snelle betaling. Hier bouw je vertrouwen mee op. Mocht je op een later tijdstip een keer onverhoopt enige betalingsproblemen hebben, dan is een leverancier waar je je altijd aan de afspraken hebt gehouden ook eerder geneigd om je tegemoet te komen in de betalingstermijn.

Werkt een leverancier met betalingskorting, probeer hier gebruik van te maken wanneer dit mogelijk is. Dit is financieel vaak erg aantrekkelijk.



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 8 : Cash Flow overzicht

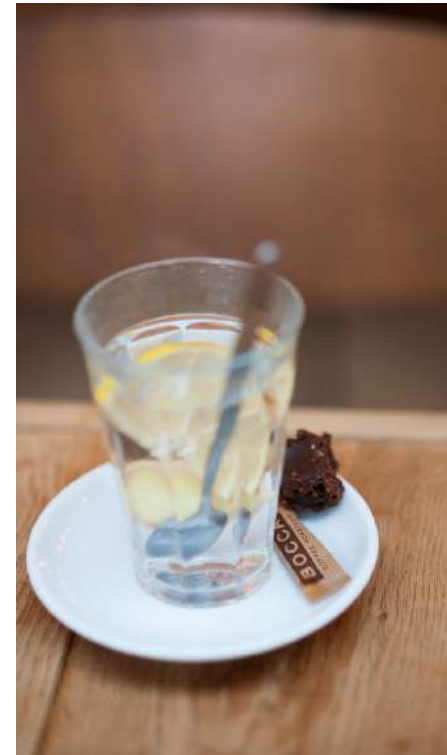
Met een Cash Flow overzicht krijg je inzichtelijk hoeveel geld er daadwerkelijk op je bankrekening staat.

Je brengt je geldstromen in beeld door te voorspellen hoeveel geld er op je rekening binnen komt en hoeveel geld je moet betalen.

Een Cash Flow overzicht geeft duidelijk inzicht in je kosten en wanneer je deze kunt en moet betalen. In dit overzicht kun je ook grotere uitgaven zetten zoals betalingen van BTW of inkomstenbelasting of investeringen die gepland staan. Je krijgt een overzicht in wat je in toekomst te besteden hebt. Je ziet aan de hand van je omzetvoorspelling wanneer er mindere maanden aan komen. Je kunt dan tijdig actie ondernemen.

Een Cash-Flow overzicht maak je eenvoudig in Excel. Afhankelijk van je bedrijf, maak je een begroting per week of per maand. De meeste kosten komen maandelijks terug en kun je iedere maand overnemen.

Je begint op de 1<sup>e</sup> van de maand met het saldo van je bank te noteren. Je noteert vervolgens alle inkomsten en uitgaven. Voor de inkomsten moet je niet de facturatedatum aanhouden, maar kijk wanneer de meeste klanten daadwerkelijk betalen en gebruik dit in je cash-flow overzicht. De vaste kosten komen iedere maand terug, noteer deze. Kijk vervolgens welke maand je de Belastingdienst moet betalen. En houd rekening met inkopen die gedaan moeten worden. Op basis van al deze gegevens zie je heel eenvoudig hoeveel geld je eind van de maand op je bankrekening hebt staan. Vervolgens noteer je het saldo van het eind van de maand bij het begin van de volgende maand.



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer



## Tip 9 : Kostprijsberekening

Bereken bij ieder product of dienst de kostprijs is mijn advies.

Wanneer je bijvoorbeeld een bepaald traject aanbiedt dan ga je als volgt te werk. Je berekent het aantal uren dat je daadwerkelijk actief met de klant bezig bent gedurende het traject. Maar daarnaast noteer je de uren die je nodig hebt om het traject vorm te geven en de inhoud te bepalen. Tevens de uren die je per keer steekt in de voorbereiding en nazorg. Mocht je voor een bepaald traject nog een locatie moeten huren of materialen aanschaffen, neem deze kosten ook mee in de berekening. Vervolgens verhoog je deze prijs met een bepaalde marge voor al je vaste kosten die je maakt om je bedrijf te kunnen runnen. En daarna bepaal je je winstpercentage om de verkoopprijs te bepalen.

Afhankelijk van het traject of dit voor meerdere deelnemers is, deel je dit bedrag door het totaal aantal verwachte deelnemers. Dit is een mogelijkheid om de prijs voor jouw dienst te bepalen.

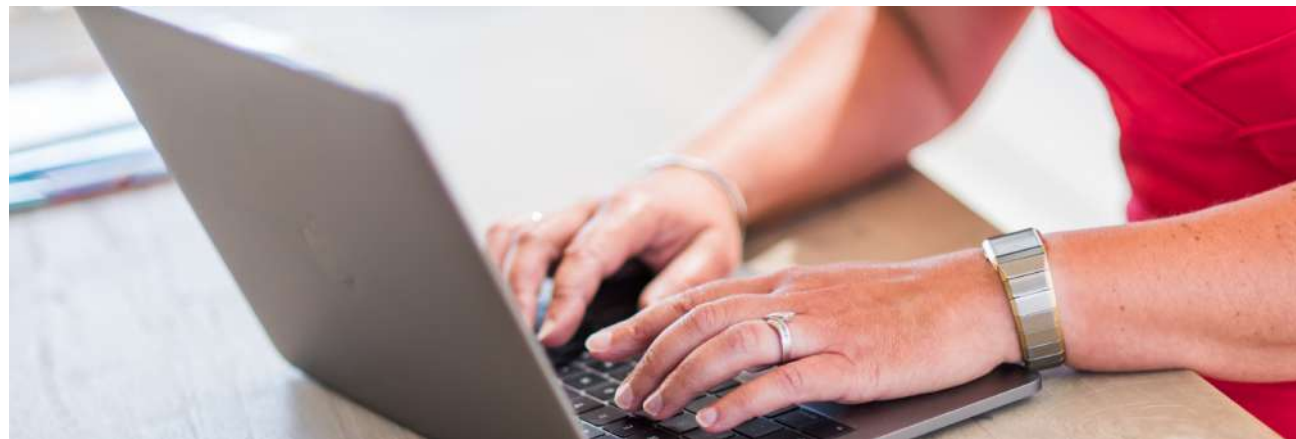
# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 10 : Verdienmodel

Veel ondernemers werken nog via het uurtje-factuurtje model.

Wanneer je meer omzet wilt gaan maken, kun je alleen maar meer uren gaan werken, of je prijs per uur verhogen. Maar kijk eens op een andere manier naar de diensten die jij levert. Wat kost het jouw klant als hij geen gebruik maakt van jouw diensten ? Los jij daadwerkelijk het probleem op van jouw klanten ? Vaak onderschatten ondernemers de waarde die ze leveren aan hun klanten. Je hebt een schat aan kennis en ervaring, dit is niet uit te drukken in geld.

Dus vertrouw op de waarde die jij mensen kunt geven om de allerbeste resultaten te bereiken. En kijk dan of je jouw diensten in een pakket / traject kunt verkopen. Voor een vast bedrag help jij jouw klant met alle kennis en kunde die jij bezit. Jouw klant weet van te voren precies waar hij/zij aan toe is, welk bedrag zij moeten investeren. En jij verdient een mooie prijs voor de waarde die jij te bieden hebt.



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 11 : Denk na over je pensioen

Als zelfstandig ondernemer bouw je geen pensioen op, je krijgt alleen AOW uitgekeerd vanaf de pensioen gerechtigde leeftijd. Toch is het als ondernemers slim om een pensioen op te bouwen. Want als je nu regelmatig leuke dingen doet, wil je dit op latere leeftijd vast ook blijven doen. Stel het opbouwen van geld voor jouw pensioen niet uit tot latere leeftijd, maar begin hier op tijd mee.

Er zijn verschillende mogelijkheden om te beginnen met het opbouwen van je pensioen. Je kunt bijvoorbeeld iedere maand geld apart zetten middels banksparen, dit is een geblokkeerde spaarrekening. Omdat je tijdens de looptijd niet bij dit geld kan, betaal je over dit opgebouwde bedrag geen inkomstenbelasting. Alleen wanneer het geld uitgekeerd wordt. Je kunt kiezen voor een lijfrentepolis, dit is een vorm van verzekeren. Je betaalt periodiek een bedrag aan inleg (premie). Op een vooraf afgesproken datum keert de verzekering jaarlijks een bedrag uit tot je overlijden. Je betaalt belasting op het moment dat je uitkering begint. Daarnaast kun je nog voor allerlei andere vormen kiezen, zoals beleggen, crowdfunding, het aflossen van je woning, enz.

Maak een financieel plan om eenvoudig inzicht te krijgen in jouw pensioen. In dit plan zorg je ervoor dat je ook op je "oude dag" over voldoende geld beschikt en hoe je over dit opgebouwde geld zo min mogelijk belasting betaalt.



# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 12 : Verzekeringen goed geregeld

Zorg dat je als ondernemer de risico's beperkt door het afsluiten van de juiste verzekeringen.

Je moet daarbij denken aan een aansprakelijkheidsverzekering. Want je bent als ondernemers aansprakelijk voor de schade die je toebrengt aan spullen van je klant, bijvoorbeeld de laptop van jouw klant valt door jou toe doen per ongeluk op de grond. Maar ook beroepsmatige fouten die grote gevolgen kunnen hebben, moet je verzekeren.

Als ondernemer ben je niet verzekerd wanneer je niet kunt werken door een ziekte of ongeval. Je kunt je daarvoor verzekeren met een arbeidsongeschiktheidsverzekering. Want wanneer je om één of andere reden je werk niet meer of niet meer volledig kunt doen, dan het je hierdoor inkomensverlies.

Andere verzekeringen die voor jou eventueel van toepassing zijn : rechtsbijstandverzekering, voor als je in een conflict raakt met jouw klant over bijvoorbeeld een contract, betaling enz. Een inventarisverzekering, je verzekert jouw bedrijfsmiddelen zoals computers, meubilair en andere zaken. Ook wanneer je een kantoor aan huis hebt, vallen deze zaken niet onder je particuliere inboedelverzekering. Tevens valt de voorraad van producten die jij levert onder deze verzekering. Alles bij elkaar kan de waarde nog behoorlijk oplopen.



## 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer



### Tip 13 : Auto van de zaak of toch juist privé ?

Een auto van de zaak is erg aantrekkelijk. Want je kunt alle kosten die betrekking hebben op de auto als zakelijk kosten beschouwen en komen dus in mindering op je winst. Ook de BTW van de aanschaf en de afschrijvingen kunnen er voor zorgen dat dit de beste oplossing is. Maar vergeet niet dat je privé te maken krijgt met een bijtelling bij je belastbaar inkomen. Kortom bij de aangifte inkomstenbelasting wordt je inkomen verhoogd met een percentage van de cataloguswaarde, dus bovenop je inkomen dat je werkelijk hebt verdiend.

Ook kun je er voor kiezen om als ondernemer je auto privé te rijden en de auto als het ware te verhuren aan je zaak voor € 0,19 per zakelijk gereden kilometer. Dit zijn dus ook kosten die je maakt in je bedrijf en je winst dus verminderen. Je moet deze kilometers wel bijhouden in een rittenadministratie.

De keuze of de auto op de zaak wordt gezet of privé eigendom wordt is dan ook in de meeste gevallen niet zo direct te nemen. Dit is per persoon en per onderneming verschillend. Kijk van te voren goed wat voor jou de juiste keuze is.

# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 14 : Houd privé en zakelijk strikt gescheiden

Om je zakelijke financiën overzichtelijk te houden, is het belangrijk om je zakelijke en privé financiën te scheiden. Zorg altijd voor een aparte zakelijke rekening met een betaalpas. Gebruik de betaalpas echt alleen voor zakelijke uitgaven. Wellicht is het ook handig om een zakelijke creditcard te hebben, je hebt soms terugkerende incasso's die alleen via een creditcard kunnen lopen of zakelijke overnachtingen enz. Zo kun je alle zakelijke uitgaven direct via de zakelijke rekening betalen, dit voorkomt verwarring en extra boekhoudkundige handelingen.

Betaal jezelf iedere maand een vast salaris vanaf je zakelijke rekening. Dit zorgt voor structuur. Kijk wat realistisch is aan de hand van je privé-uitgaven. Heb je een goede maand met je bedrijf, kom dan niet in de verleiding om meer over te maken naar je privé rekening. Maar reserveer het geld voor een mindere maand, ziekte of vakantie.





# 15 unieke financiële tips voor iedere ondernemer

## Tip 15 : Ga aan de slag met een winstexpert

Wil jij een financieel gezond bedrijf, zorg dan dat je samenwerkt met een ambitieuze, enthousiaste financiële expert. Je financiën van jouw bedrijf is het fundament. Wanneer dit goed staat, kun je groeien met je bedrijf naar de next level.

Ik ben Ingrid van Westen, jouw winstexpert, het allerliefste werk ik met ambitieuze ondernemers die al een mooi bedrijf opgebouwd hebben, maar uiteindelijk nog niet het financiële resultaat bereiken wat zij voor ogen hebben.

Naast het up-to-date houden van jouw financiële administratie, werken we samen aan de financiële groei van jouw bedrijf. Als Profit First Professional maak ik bij iedere ondernemer gebruik van de Profit First Methode. Dit zorgt er voor dat je doelen van je geld bepaald zijn en dat we jouw bedrijf kunnen sturen op basis van de bankrekeningen. Tevens denk ik als financiële coach mee met de stappen die jij wilt maken om te groeien met je bedrijf.

