

# Is uw zaak in balans?



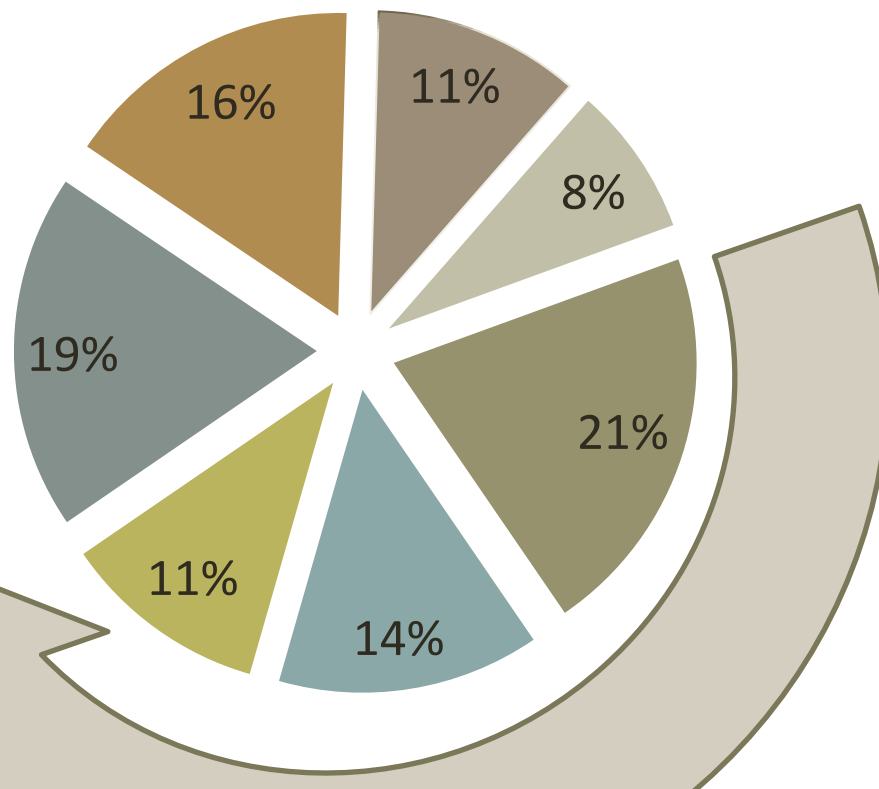
Shari van den Hout-Hooi  
Cathrien Ruoff

HBA  
MKB Adviseurs



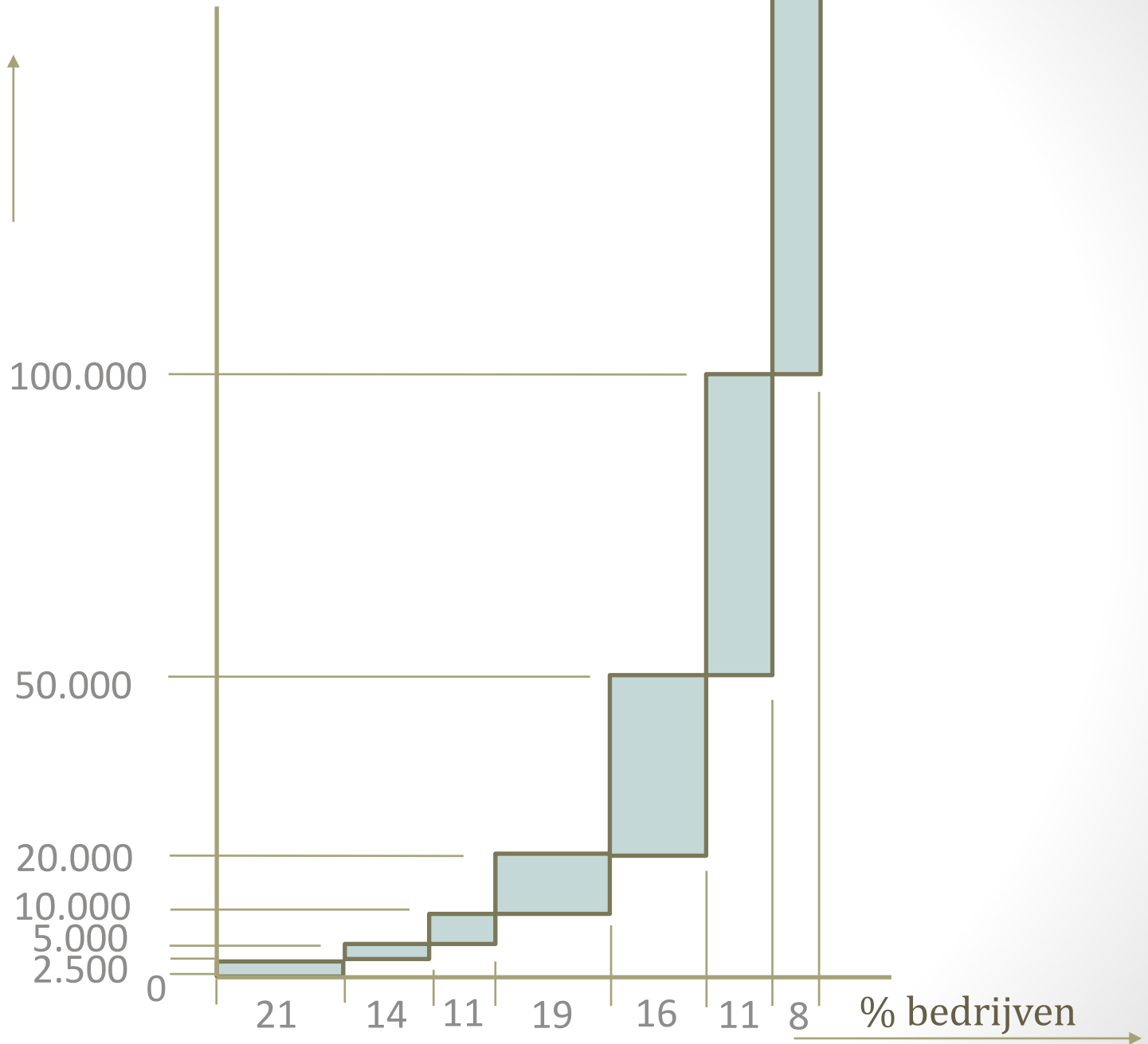
# Omzet hoedenmakers

- totaal 5,4 miljoen euro per jaar
- 65% < 20.000 euro per jaar
- 19% > 50.000 euro per jaar



- minder dan € 2.500
- € 2.500 tot 5.000
- € 5.000 tot 10.000
- € 10.000 tot 20.000
- € 20.000 tot 50.000
- € 50.000 tot 100.000
- € 100.000 of meer

# Omzet in Euro's



De zakelijke kant, kan ik dat wel ...?



Jazeker, [www.zaakinbalans.nl](http://www.zaakinbalans.nl) helpt!



# Zaak in Balans ...



- leidt spelenderwijs tot meer grip op uw financiën,
- laat zien wat nodig is om het resultaat dat u wenst te bereiken,
- laat u uw eigen cijfers (jaarrekening) invullen,
- geeft u de mogelijkheid om uw eigen kengetallen uit te printen,
- draagt bij aan een zinvol gesprek met uw boekhouder, accountant of bank,
- geeft u informatie, ideeën en tips voor uw zaak,
- laat collega-ondernemers aan het woord om u te inspireren

# Zo ziet het eruit op uw PC!

The screenshot shows a web browser window titled "Zaak in Balans - resultaat - Windows Internet Explorer". The address bar shows the URL: <http://www.zaakinbalans.nl/advies/stap-1/resultaat/1484/profile/omzet/>. The browser menu includes "Bestand", "Bewerken", "Beeld", "Favorieten", "Extra", and "Help".

The website header features the title "ZAAK IN BALANS" and navigation links for "Home", "Contact", and "Sitemap". A sidebar on the left lists navigation options under "Stap 1": "inleiding", "resultaat", "verfijnen omzet, kosten uren", "gewenst resultaat", "handel in artikelen", and "kostenbesparing". Below this are "Stap 2" and "Stap 3".

The main content area is titled "Resultaat" and contains a quote from Irene van Vugt: "Ik kijk altijd welke workshops beter lopen dan andere. Daar ga ik dan mee door." attributed to "Irene van Vugt, Klankbordgroep lid Hoedenmakers, Zaak in Balans".

Below the quote, there is explanatory text: "Wilt u, net als Irene van Vugt weten, wat u aan het einde overhoudt, onder de streep? Wat u kunt besteden? Dit is het resultaat ná belastingen op uw jaarrekening. Lees verder onder de ?-knop bij resultaat." and "U bent werkzaam als hoedenmaker. U heeft uw meest recente jaarrekening erbij gepakt. Vul nu de gevraagde cijfers uit uw jaarrekening in. Op een later moment kunt u de door u gewenste situatie invullen. Als u wilt kunt u de privacyverklaring die behoort bij Zaak in Balans doorlezen, lees verder... Let op! Alle cijfers die gevraagd en genoemd worden in Zaak in Balans zijn exclusief, dus zonder BTW. De knoppen met ? zijn er om u te helpen."

The form contains three input fields with currency symbols and question marks:

- Input 1: "Welke omzet heeft u behaald?" with a "€" symbol and a "?" icon.
- Input 2: "Welke kosten heeft u gemaakt?" with a "-" sign, a "€" symbol, and a "?" icon.
- Input 3: "Uw resultaat bedraagt" with an "=" sign, a "€" symbol, and a "?" icon.

At the bottom, there is a prompt: "Druk nu op de knop 'Verder' als u én uren verkoopt én handelt in artikelen." and two buttons: "Terug" and "Verder".

A teal callout box on the right contains the text "Gegevens invullen". Red and blue arrows point from this box to the first and second input fields, respectively.

## Stap 1

inleiding

**resultaat**

verfijnen omzet, kosten

uren

gewenst resultaat

handel in artikelen

kostenbesparing

## Stap 2

## Stap 3

## Resultaat

”



*Ik kijk altijd welke workshops beter lopen dan andere. Daar ga ik dan mee door.*

*Irene van Vugt  
Klankbordgroeplid Hoedenmakers, Zaak in Balans*

“

Wilt u, net als Irene van Vugt weten, wat u aan het einde overhoudt, onder de streep? Wat u kunt besteden? Dit is het resultaat ná belastingen op uw jaarrekening. Lees verder onder de **?**-knop bij resultaat.

U bent werkzaam als hoedenmaker. U heeft uw meest recente jaarrekening erbij gepakt. Vul nu de gevraagde cijfers uit uw jaarrekening in. Op een later moment kunt u de door u *gewenste* situatie invullen.

Als u wilt kunt u de privacyverklaring die behoort bij Zaak in Balans doorlezen, [lees verder...](#)

*Let op! Alle cijfers die gevraagd en genoemd worden in Zaak in Balans zijn exclusief, dus zonder BTW.*

De knoppen met **?** zijn er om u te helpen.

Welke omzet heeft u behaald?

€ 25.000,- ?

Welke kosten heeft u gemaakt?

- € 16.000,- ?

Uw resultaat bedraagt

= € 9.000,- ?

Druk nu op de knop "Verder" als u én uren verkoopt én handelt in artikelen.

## Stap 1

inleiding

resultaat

verfijnen omzet, kosten

uren

gewenst resultaat

handel in artikelen

kostenbesparing

## Stap 2

## Stap 3

### Omzet en kosten verfijnen

”



*Prijs van een heel goede hoed: zomaar 300 tot 400 Euro.*

*Van inkoop- naar verkoopprijs: een factor 2,5 of 3 hiertussen is heel normaal.*

*Niet-declarabele uren, die kun je niet zomaar in je hoeden verrekenen. De realiteit is dan dat je op dat moment voor een lager uurtarief werkt, dat je zaak minder rendeert.*

*Klankbordgroepleden Hoedenmakers, Zaak in Balans  
Afbelding: Hoed Marianne Jongkind*

“

Als u wilt kunt u op deze pagina uw omzet en kosten die op de vorige pagina heeft ingevuld verfijnen en aangeven:

- welke omzet u behaald heeft met de *verkoop van artikelen* en welke met de *verkoop van uren* (laatste wordt automatisch ingevuld).
- welke kosten u heeft gemaakt voor de *inkoop van de artikelen* en de *overige kosten* (laatste wordt automatisch ingevuld).

Omzet uit handel in artikelen	€	3.600,-	?	
Omzet uit verkoop van uren	+	€	21.400,-	?
Totale omzet	=	€	25.000,-	
Kosten voor inkoop artikelen	€	1.200,-	?	
Overige kosten	+	€	14.800,-	?
Totale kosten	=	€	16.000,-	?

Druk nu op de knop "Verder" en vul informatie in over het aantal uren dat u werkt op jaarbasis.

## Stap 1

inleiding

resultaat

verfijnen omzet, kosten

uren

gewenst resultaat

handel in artikelen

kostenbesparing

## Stap 2

## Stap 3

### Uren

#### Uitspraken gedaan tijdens klankbordgroepen

"Ik ben zo'n 2000 uur per jaar met mijn vak bezig. Dat heb ik eens bijgehouden. 50% van die tijd was ik werkelijk met mijn ambacht bezig, 50% met de hele organisatie eromheen."

"Adviseren, die tijd moet ook meegenomen worden in het bepalen van je uurtarief. Het zijn niet-declarabele uren."

Hoe ligt dat voor u? Vul in alstublieft.

Hoeveel uur heeft u in totaal gewerkt?

1600 uren



Hoeveel uur werkt u direct voor de klanten of voert u uw ambacht daadwerkelijk uit?

1000 uren



Welk uurtarief (excl. BTW) berekent u door aan klanten of rekent u voor het werken in uw atelier?

€

25,-



## Stap 1

inleiding

resultaat

verfijnen omzet, kosten

uren

**gewenst resultaat**

handel in artikelen

kostenbesparing

## Stap 2

## Stap 3

### Gewenst resultaat

Ideeën voor de manier waarop u uw omzet kunt verhogen geeft *Zaak in Balans* u in **Stap 3**, links op het scherm.

Gewenst resultaat € 9.000,- ?

U kunt de schuifknop bewegen om uw resultaat aan te passen.



Huidige kosten € 16.000,- ?

Nieuwe omzet € 25.000,- ?

Om jaarlijks aan uw wensen (= resultaat) en verplichtingen (= kosten) te kunnen voldoen heeft u minimaal bovenstaande bedrag bij **'nieuwe omzet'** nodig. U heeft nu twee mogelijkheden om de door u gewenste omzet te realiseren.

1. U kunt de **verkoop van uren** in lijn brengen met de door u gewenste omzet. Hieronder verschijnt wat dat voor u met de door u ingevulde cijfers betekent.
2. U kunt de **handel in artikelen** aanpassen tot de door u gewenste omzet. Klik naar [deze pagina](#). In beide voorbeelden gaat *Zaak in Balans* ervan uit dat u of het één of het ander doet. Natuurlijk bent u vrij om daar zelf een combinatie in te maken.

Vorgaande houdt in dat uw uurtarief tenminste het hieronder vermelde bedrag bij **'noodzakelijk uurtarief'** moet zijn.

Aantal directe uren 1000 uren ?

Noodzakelijk uurtarief € 25,- ?

Bij bovenstaande berekening is *Zaak in Balans* er vanuit gegaan dat uw kosten gelijk blijven in de nieuwe situatie. U kunt ook uw resultaat verhogen, de kosten laten te vervagen, bij gelijkblijven de omzet én uurtarief

## Stap 1

inleiding  
resultaat  
verfijnen omzet, kosten  
uren  
**gewenst resultaat**  
handel in artikelen  
kostenbesparing

## Stap 2

## Stap 3

### Gewenst resultaat

Ideeën voor de manier waarop u uw omzet kunt verhogen geeft Zaak in Balans u in **Stap 3**, links op het scherm.

Gewenst resultaat

€ 14.000,- ?

U kunt de schuifknop bewegen om uw resultaat aan te passen.



Huidige kosten

+ € 16.000,- ?

Nieuwe omzet

= € 30.000,- ?

Om jaarlijks aan uw wensen (= resultaat) en verplichtingen (= kosten) te kunnen voldoen heeft u minimaal bovenstaande bedrag bij **'nieuwe omzet'** nodig. U heeft nu twee mogelijkheden om de door u gewenste omzet te realiseren.

1. U kunt de **verkoop van uren** in lijn brengen met de door u gewenste omzet. Hieronder verschijnt wat dat voor u met de door u ingevulde cijfers betekent.
2. U kunt de **handel in artikelen** aanpassen tot de door u gewenste omzet. Klik naar [deze pagina](#). In beide voorbeelden gaat *Zaak in Balans* ervan uit dat u of het één of het ander doet. Natuurlijk bent u vrij om daar zelf een combinatie in te maken.

Voorgaande houdt in dat uw uurtarief tenminste het hieronder vermelde bedrag bij **'noodzakelijk uurtarief'** moet zijn.

Aantal directe uren

: 1000 uren ?

Noodzakelijk uurtarief

= € 30,- ?

Stap 1

Stap 2

is mijn zaak in balans  
wat heb ik te besteden  
kan ik op tijd betalen  
betaalt mijn klant op tijd  
betaal ik te vroeg  
maak ik voldoende winst  
uitbesteden en inkopen  
voorraadtermijn  
rendeert mijn bedrijf  
totaal overzicht

Stap 3

# Vragen uit de praktijk

( 14 )

[www.zaakinbalans.nl](http://www.zaakinbalans.nl)

# Rendeert mijn bedrijf?

## En wat, als ik stop met de zaak ...

Stap 1

Stap 2

is mijn zaak in balans  
wat heb ik te besteden  
kan ik op tijd betalen  
betaalt mijn klant op tijd  
betaal ik te vroeg  
maak ik voldoende winst  
uitbesteden en inkopen  
voorraadtermijn  
rendeert mijn bedrijf  
totaal overzicht

Stap 3

Rendeert mijn bedrijf voldoende?

*"Wie geld op de bank heeft wil rente zien. Dat is met een bedrijf net zo. Of het nu gaat om uzelf of om een financier die u bereid vond geld in uw bedrijf te steken. U wilt toch niet voor niets werken?"*

Dit gaat over de winstgevendheid van uw bedrijf. De winstgevendheid voor u persoonlijk en de winstgevendheid voor u samen met eventuele financiers.

Pak uw jaarrekening erbij. U heeft hiervoor én de balans nodig én de winst- en verliesrekening. Kijk eerst in de balans en neem het bedrag over dat staat bij Eigen Vermogen (letter F, zie voorbeeld). Pak vervolgens de winst- en verliesrekening en vul het resultaat voor belastingen (letter R, zie voorbeeld) in. [Voorbeeld](#)

Resultaat voor belastingen

€ 9.000,- ?

Eigen vermogen

: € 43.000,- ?

Rentabiliteit op eigen vermogen

= 20%

Van iedere euro heeft u € 1,20 gemaakt

# Betaalt mijn klant op tijd?

## ZAAK IN BALANS

Home Contact Sitemap

Stap 1

Stap 2

is mijn zaak in balans  
wat heb ik te besteden  
kan ik op tijd betalen  
betaalt mijn klant op tijd  
betaal ik te vroeg  
maak ik voldoende winst  
uitbesteden en inkopen  
voorraadtermijn  
rendeert mijn bedrijf  
totaal overzicht

Stap 3

### Betaalt mijn klant op tijd?

U heeft gewerkt, maar uw klant heeft nog niet betaald. In dit geval zijn klanten **debiteuren**. Het komt het er op neer dat u genoeg eigen vermogen moet hebben om te wachten op hun betaling. De gemiddelde tijd, uitgedrukt in dagen, dat u moet wachten op uw geld, wordt de **debiteurentermijn** genoemd.

Pak uw winst- en verliesrekening uit uw jaarrekening erbij en neem de volgende getallen over. [Voorbeeld](#)

Als u bepaalde gegevens al eerder invulde, neemt de computer die getallen over.

Bedrag debiteuren € 1.333,- ?

Omzet : € 25.000,- ?

Debiteur debiteurentermijn 19 dagen ? sluiten

Uw  
voor  
vold

De gemiddelde doorlooptijd van de debiteuren, uitgedrukt in dagen. Gedurende deze periode moet de onderneming over (vreemd) vermogen beschikken om het debiteurensaldo te financieren.

Wat is goed? Het wordt normaal gevonden als deze termijn ligt tussen 30 - 60 dagen.

eming worden  
om zelf rekeningen te

# Hoe kunt u meer resultaat uit uw zaak halen?



# Hoe kunt u meer resultaat uit uw zaak halen?



## ZAAK IN BALANS

Stap 1

Stap 2

Stap 3

inleiding

uw ambitie

markt

klanten

financiële positie

uurtarief

bedrijfsvoering

netwerken en links

Inleiding: meer resultaat uit úw zaak

”



*Ondernemerschap, wat is dat?*

*Dat vroegen de makers van Zaak in Balans*

*aan de klankbordgroep Hoedenmakers. Een greep uit hun antwoorden ...*

- de wereld gebruiken om inspiratie op te doen; dat je blijft innoveren.*
- je eigen kwaliteiten goed kennen; doorzetten en een goede conditie hebben.*
- je verdiepen in social media.*
- eraan meewerken dat er méér hoeden worden gedragen.*

*Afbeelding: Hoofzaak Hoeden*

“

Waar richt je je als ondernemer én specialist in hoedenmaken op? Waar leg je de focus? Is dat op verkoop, op het werken in je atelier of op het geven van cursussen of op het verzorgen van exposities? Of op een combinatie van activiteiten? En is dat een keus voor het leven?

Wie onderneemt volgt ontwikkelingen, speelt er wel of niet op in, heeft lef, probeert zaken uit en verloochent zichzelf niet. U kunt voor een heel belangrijk deel de regie houden over dit proces. In deze **stap 3** worden u handreikingen gedaan om uw positie te bepalen door een stel focuspunten van ondernemen langs te lopen.