Algemene info bij het excel-sjabloon:

* Dit is een basissjabloon, niet specifiek voor vennootschappen of vzw’s. Laat leeg wat niet van toepassing is voor jouw buurtpunt.
* Er zitten veel formules in het excel-bestand. Gelieve dus enkel de grijze velden in te vullen; in de witte velden zitten formules (tenzij je een excel-expert bent natuurlijk).

**AAN DE SLAG MET HET FINANCIEEL PLAN**

**STAP 1: nog even opfrissen**

**Less is more: de essentie van jullie business concept**

**VUL AAN:**

Waarom we doen wat we doen, wat ons hierin drijft: … (WHY)

Voor … (jouw doelgroep)   
die … (hun behoefte - maatschappelijke nood)   
is mijn … (jouw product/dienst)   
… (beschrijving van je product/dienst)   
die/dat … (kenmerken en voordelen voor de klant) (WHAT)

Anders dan … (het bestaande)   
is mijn… (product/dienst)   
… (het sociaal-vernieuwende in wat en hoe) (HOW)

**STAP 2: van aanbod naar omzet**

**a) product/dienst, eenheid en ‘klant’ bepalen – vul aan**

* Mijn product(en) of dienst(en) is/zijn …
* De klanten/gebruikers die ik beoog, zijn …
* Mijn verkoopseenheid is … (u – dag – project – verblijf – consult – …)
* De waarde van mijn aanbod is … en daarvoor wordt betaald door
  + Mijn klanten
  + De overheid
  + Een derde betaler
  + Niemand (nog subsidies, giften, sponsoring, … voor te zoeken)

**b) verkoopprijs en verkoopsaantallen bepalen**

Maak een jaarkalender en plan de verkoop van producten/diensten en je activiteiten in.

Overloop je verschillende product(groepen) en diensten.  
Schat lijn per lijn in:   
Per jaar zou je er … (#) van verkopen op basis van volgende berekening:

* 10,5 maanden / 44 tot 48 weken / 5 dagen per week ?
* # per dag/week/maand/jaar
* eenmalige activiteiten

Hou daarbij rekening met

* directe verkoopbare uren vs indirecte uren ?
* seizoenen van jouw ‘markt’
* time to market: de tijd die je nodig heb om bekendheid op te bouwen en klanten aan te trekken

***🗦 TIP🗧Ga praten met een gelijkaardig initiatief/collega voor een reality check!***

De belangrijkste kosten bij het bepalen van de verkoopprijs, zijn: grondstoffen, mensuren, infrastructuur, …

Bij mij zijn dat: …  
De verkoopprijs wordt vooral bepaald door

* Aankoop + winstmarge
* Marktprijs
* Draagkracht klant

Bij mij is het: …

**c) subsidies en giften**

Lijst hier de subsidies op waarvan je een grote kans hebt om ze binnen te halen. Wat nog moeilijk in te schatten is, neem je best nog niet op.  
***🗦 TIP🗧Een negatief resultaat in je financieel plan zal net je financieringsnood blootleggen.***

Giften kan je inschatten op basis van wat marktonderzoek en input van gelijkaardige initiatieven.

**d) variabele kosten in kaart brengen**

Welke variabele kosten staan tegenover jouw omzet en inkomsten?  
Variabel ≈ variëren mee met de geproduceerde/verkochte hoeveelheden en zijn specifiek gelinkt aan je verkopen!

* Aankopen grond- en hulpstoffen
* Directe personeelskosten (vb. freelance)
* Verbruikskosten

**🡪 TO DO: VUL TABBLAD ‘III) OMZET EN VARIABELE KOSTEN’ IN**

**STAP 3: investeringen en afschrijvingen**

Investeringen = aanschaf van goederen of diensten met een relatief grote economische waarde, die over meerdere jaren ingezet worden om op een kwalitatieve manier te kunnen ‘produceren’ en aanbieden.

* Aanschafwaarde ≥ € 250 (€ 1.000 voor btw)
* Levensduur > 2 jaar

Welke grotere aankopen heb je nodig, moet je doen om je project op een kwalitatieve manier uit te voeren?

* Gebouwen
* Installaties & machines
* IT: hardware & software, website, …
* Kantooruitrusting
* Rollend materieel: auto, elektrische fiets, …
* Inrichtingskosten
* …

Lijst ze op en vul de aanschafwaarde in in de juiste categorie van investeringen.  
De afschrijvingstermijn is standaard ingevuld.

**🡪 TO DO: VUL TABBLAD ‘I) INVESTERINGEN’ IN**

**STAP 4: vaste kosten**

Wat zijn je belangrijkste vaste kostenposten?  
Anders dan variabele kosten, hangen de vaste kosten niet zozeer af van de aantallen in productie of verkoop. Of je nu 2 klanten of 100 hebt, de vaste kosten blijven min of meer stabiel. (enkel bij grote groei komt er uiteraard een groeisprong in de vaste kosten, zoals extra personeel, groter gebouw, meer verzekeringen enz…)

***🗦 TIP🗧Ga praten met een gelijkaardig initiatief/collega om zicht te krijgen op de grootste kostenrubriek!***

***🗦 TIP🗧Voor simulaties van personeelskosten neem je contact op met een sociaal secretariaat. Zorg dat je je paritair comité kent.***

Wat met inbreng in natura van stakeholders of bevriende organisaties?

Mijn raad is altijd om in een financieel plan duidelijk te maken wat je allemaal krijgt, leent of kan gebruiken zonder dat het jullie geld kost.

Daar zijn grosso modo 2 manieren voor:

* je neemt ze op in je vaste kosten voor een bedrag van € 0
* je neemt ze op in je vaste kosten voor de werkelijke waarde en neemt bij omzet een bedrag op dat even groot is als de kost en dat je benoemt als ‘gift in natura’

Wil je het boekhoudkundig helemaal correct en perfect, dan vraag je het best even na aan je boekhouder 😉

**🡪 TO DO: VUL TABBLAD ‘IV) VASTE KOSTEN’ IN**

**STAP 5: CONCLUSIE, INTERPRETATIE EN ACTIEPUNTEN**

Op tabblad ‘VI) RESULTATENREKENING’ vind je een samenvatting van je financieel plan.

Het is belangrijk om hier de juiste conclusies uit te trekken en er actiepunten aan te koppelen om toe te werken naar een gezond en financieel duurzaam buurtpunt.