

Bedrijfseconomisch rekenen in de retail 3

niveau 4



Serienummer:

Licentie:

Voor het activeren van de licentie kijk op pagina 5 van dit boek.

Te activeren tot:

Colofon

Uitgeverij: Edu'Actief b.v.
0522-235235
info@edu-actief.nl
www.edu-actief.nl

Auteurs: F. de Esch en A. Schouten

Inhoudelijke redactie: F. de Esch

Titel: Bedrijfseconomisch rekenen in de retail 3 niveau 4

ISBN: 978 90 3723 184 7

© Edu'Actief b.v. 2018

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO (www.stichting-pro.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Edu'Actief, te vinden op www.edu-actief.nl.

Inhoud

Voorwoord	5
Thema Financiering	7
1. Vermogens- en financieringsbehoefte	9
1.1 Actieve financiering	9
1.2 Opdrachten actieve financiering	10
1.3 Investeringsbegroting	11
1.4 Opdrachten investeringsbegroting	16
1.5 Passieve financiering	24
1.6 Opdrachten passieve financiering	27
1.7 Investeren: vervangen of uitbreiden	38
1.8 Opdrachten investeren: vervangen of uitbreiden	39
1.9 Cashflow	40
1.10 Opdrachten cashflow	42
1.11 Adviserende/hulpverlenende instanties	46
1.12 Opdrachten adviserende/hulpverlenende instanties	48
1.13 Balans	49
1.14 Opdrachten balans	55
1.15 Begrippen	64
2. Ondernemingsvermogen	69
2.1 Eigen vermogen eenmanszaak	69
2.2 Opdrachten eigen vermogen eenmanszaak	70
2.3 Vreemd vermogen	75
2.4 Opdrachten vreemd vermogen	75
2.5 Vreemd vermogen lang	76
2.6 Opdrachten vreemd vermogen lang	81
2.7 Vreemd vermogen kort	85
2.8 Opdrachten vreemd vermogen	89
2.9 Financieringskosten	100
2.10 Opdrachten financieringskosten	104
2.11 Eigen vennootschap onder firma	111
2.12 Opdrachten eigen vermogen vennootschap onder firma	114
2.13 Eigen vermogen besloten vennootschap	122
2.14 Opdrachten eigen vermogen besloten vennootschap	127
2.15 Begrippen	139

3.	Btw-, liquiditeits- en privébudget	143
3.1	Btw-budget	143
3.2	Opdrachten btw-budget	145
3.3	Liquiditeitsbudget	151
3.4	Opdrachten liquiditeitsbudget	157
3.5	Privébudget	176
3.6	Opdrachten privébudget	178
3.7	Totaalopdrachten financiering	182
3.8	Begrippen	194
	Thema Financiële kengetallen	195
4.	Financiële kengetallen	197
4.1	Solvabiliteit	197
4.2	Opdrachten solvabiliteit	202
4.3	Liquiditeit	214
4.4	Opdrachten liquiditeit	220
4.5	Rentabiliteit	233
4.6	Opdrachten rentabiliteit	238
4.7	Activiteit	252
4.8	Opdrachten activiteit	254
4.9	Totaalopdrachten financiële kengetallen	260
4.10	Begrippen	277
	Index	282

Voorwoord

Voor je ligt een boek dat hoort bij de methode Klantgericht.info voor de retailopleidingen 'Manager retail' en 'Ondernemer retail'. Het boek bevat twee thema's:

- Financiering
- Financiële kengetallen.

De theorie is de basis voor het uitvoeren van de beheerstaak van de retailopleiding 'Ondernemer retail'. Het gaat daarbij om de werkprocessen:

- 'Maakt een ondernemingsplan' van de kerntaak 'Start een retailonderneming'
- 'Regelt het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming' en 'Maakt exploitatie- en liquiditeitsbudgetten' van kerntaak 3 'Geeft strategisch leiding aan de retailonderneming'.

Inloggen

Voor in dit boek vind je de licentie voor de methodesite van Klantgericht.info: www.klantgericht.info. Op deze methodesite vind je de bronnen (bijvoorbeeld opdrachten, filmpjes en weblinks) die je nodig hebt.

Als je voor het eerst wilt inloggen op de methodesite, moet je eerst de licentie activeren. Deze licentie vind je voor in het boek. De licentie is twaalf maanden geldig vanaf het moment waarop je deze hebt geactiveerd.

Hoe moet je de licentie activeren?

- Open je browser en ga naar www.edu-actief.nl/licentie.
- Hier vind je een filmpje over hoe je je licentie kunt activeren. Bekijk dit filmpje.
- Volg de stappen om je licentie te activeren.
- Met behulp van je gebruikersnaam en wachtwoord kun je vervolgens inloggen op de methodesite www.klantgericht.info.

Veel succes!



Thema Financiering

Over dit thema

De financiering is dat deel van de bedrijfseconomie dat zich bezighoudt met de optimale keuze tussen de mogelijke financieringsvormen en de aanwending daarvan in de bedrijfshuishouding (lees: detailhandelsonderneming of onderneming).

Voorbeelden van mogelijke financieringsvormen zijn: een spaartegoed, een lening van een familielid en/of bank, een onbetaalde rekening van een leverancier enzovoort.

Als het gaat om de financiële planning, is het voor jou als retailer van belang om voor de komende periode te weten of er voldoende financiële middelen zijn om iedereen te betalen die geld van jou krijgt. Je kunt dan denken aan leveranciers, banken, instellingen, overheidsinstanties en medewerkers. Ook heb je geld nodig om te kunnen leven. Hoe je dit alles financiert en budgetteert, leer je in dit thema.

Leerdoelen

Als je het thema Financiering doorneemt, bereik je de volgende leerdoelen:

- Je toont vakkennis over interne en externe financieringsvormen.
- Je kunt een investeringsbegroting opstellen.
- Je kunt de gemiddelde vermogensbehoefte berekenen.
- Je kunt een financieringsplan opstellen.
- Je kunt de aflossingscapaciteit (cashflow) vaststellen.
- Je toont kennis van adviserende/hulpverlenende instanties als het gaat om de financiering van de vermogensbehoefte.
- Je kunt aan de hand van verstrekte gegevens een balans samenstellen conform de richtlijnen van de Wet inzake de Jaarrekening.
- Je kunt aan de hand van verstrekte gegevens het eigen vermogen van een eenmanszaak berekenen.
- Je kunt de kosten van vreemd vermogen lang en vreemd vermogen kort tegen elkaar afzetten en vervolgens een keuze maken.
- Je kunt de kredietprijs van het vreemd vermogen berekenen.
- Je kunt aan de hand van verstrekte gegevens het eigen vermogen van een vennootschap onder firma berekenen.
- Je kunt aan de hand van verstrekte gegevens het eigen vermogen van een besloten vennootschap berekenen.
- Je kunt de winst van een besloten vennootschap verdelen.
- Je kunt een btw-budget opstellen.
- Je kunt een liquiditeitsbudget opstellen.
- Je kunt de dispositieruimte berekenen aan de hand van een liquiditeitsbudget.
- Je kunt een privébudget opstellen.
- Je kunt met behulp van gegevens over uitgaven/ontvangsten en lasten/baten een te verwachten balans opstellen.

Klantgericht.info

Voordat je start met dit thema, ga je eerst kijken wat je al van het financieren van een onderneming weet. Ga naar www.klantgericht.info en voer de opdrachten uit van de onderdelen:

- oriëntatie
- nulmeting
- plannen.

Hoofdstuk 1

Vermogens- en financieringsbehoefte

Inleiding

Bij de financiering van een onderneming maak je onderscheid tussen actieve financiering en passieve financiering. Beide vormen van financiering worden in dit hoofdstuk verder uitgewerkt met als uiteindelijk resultaat de vermogens- en financieringsbehoefte. De totale vermogens- en financieringsbehoefte worden uiteindelijk gepresenteerd in een balans.

1.1 Actieve financiering

Bij de **actieve financiering** onderzoek je hoeveel geld je nodig hebt voor de financiering van jouw bedrijfsmiddelen. Bedrijfseconomisch zijn dit de kapitaalgoederen van jouw onderneming. Het totaal benodigde geld om de bedrijfsmiddelen te betalen is het **kapitaal** van de onderneming. Het kapitaal bepaalt de vermogensbehoefte of de financieringsbehoefte van jouw onderneming. Om de vermogensbehoefte te bepalen, is het noodzakelijk dat je een **investeringsbegroting** opstelt. Hierop staan alle benodigde investeringen bij de start van jouw onderneming of bij het begin van een nieuwe periode. De investeringsbegroting is dus het resultaat van de actieve financiering. Ze heeft dus een functie bij het starten van een onderneming en bij het nemen van een investeringsbeslissing.

Investering

Je spreekt van een investering als de ondernemer vermogen aanwendt (concreet: geld betaalt) voor de aanschaf van bedrijfsmiddelen (en voorraden). Met andere woorden: investeren is het kopen van bezittingen voor jouw onderneming. Vandaar dat je een investeringsbegroting oneerbiedig een 'lijst van bezittingen' noemt.

Van elke investering staan de prijs en de omschrijving in de investeringsbegroting. De prijs kan zowel inclusief als exclusief btw zijn. Dit hangt onder andere af van de 'hulp' die je als startende ondernemer krijgt van jouw bank. In veel gevallen is de bank bereid de btw over de investeringen vóór te financieren. In dat geval maak je de investeringsbegroting exclusief btw. Als je de btw zelf moet financieren, is het verstandig dat je de investeringsbegroting inclusief btw maakt.

Als je investeert in duurzame bedrijfsmiddelen, kun je in aanmerking komen voor de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek. Deze investeringsaftrek maakt deel uit van de fiscale winstberekening. Het bedrag, dat je mag aftrekken van de fiscale winst, is een percentage van het bedrag dat geïnvesteerd wordt in bedrijfsmiddelen.

Wil je meer weten over de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek? Ga naar de website www.klantgericht.info. Daar vind je bij de bronnen een link naar de website van de Belastingdienst.

Voorbeeld

- De aanschaf van een computerkassa van € 2.500,- leidt tot een vermindering van de liquide middelen (uitgave), maar daarvoor krijg je een computerkassa (bezit) ter waarde van € 2.500,-.
- Het betalen van de huur van het winkelpand leidt tot een vermindering van de liquide middelen (uitgave). Daartegenover staat geen bezit, maar wel het gebruik van een winkelpand gedurende de komende periode.
- Het kopen van een partij verpakkingsmateriaal is een uitgave en een bezit.

Kleine uitgave

Het doen van een kleine uitgave, bijvoorbeeld het kopen van een partij postzegels voor een bedrag van € 50,-, is een bezit, maar dit kun je toch moeilijk een investering noemen. Vandaar dat je in de praktijk de kleinere uitgaven geen 'investeringen' noemt, maar deze als exploitatiekosten beschouwt. De grens tussen 'kleine' en 'grote' uitgaven is niet altijd even duidelijk vast te stellen. Belastingtechnisch worden bedragen tot € 500,- (exclusief btw) als kleine uitgaven beschouwd. Deze uitgaven verwerk je in het exploitatieoverzicht (resultatenoverzicht) als exploitatiekosten.

1.2 Opdrachten actieve financiering

Opdracht 1: Inleiding thema Financiering

a. Wat verstaat de bedrijfseconomie onder het begrip 'financiering'?

b. Noteer drie voorbeelden van mogelijke financieringsvormen.

Opdracht 2: Actieve financiering

a. Wat versta je onder 'actieve financiering'?

b. Wat versta je onder het kapitaal van een onderneming?

c. Wat is de vermogensbehoefte van een retailer?

d. Wat is een investeringsbegroting?

e. Noteer twee situaties waarin je een investeringsbegroting maakt.

f. Wat is het resultaat van de actieve financiering?

g. Wanneer spreek je van 'investeren'?

h. Wat is een investeringsaftrek?

i. Wanneer kun je in aanmerking komen voor de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek?

1.3 Investeringsbegroting

Op een investeringsbegroting voor een (startende) retailer staan onder andere de investeringen in het (winkel)pand, de inventaris, vervoermiddelen, de goodwill, de voorraad, de debiteuren. Daarnaast staat ook een bedrag aan liquide middelen op de investeringsbegroting. Dit is de noodzakelijke hoeveelheid direct beschikbare betalingsmiddelen (kasgeld, banktegoed). Het zal duidelijk zijn dat je over geld moet beschikken om kleine uitgaven te doen. Ook krijg je te maken met aanloopkosten. Je kunt dan denken aan notariskosten, kosten van drukwerk, openingskosten, kosten van levensonderhoud enzovoort. Het geschatte bedrag voor de aanloopkosten kun je op de investeringsbegroting als onderdeel van de liquide middelen opnemen, maar meestal vermeld je het apart.

Voorbeeld

Een investeringsbegroting voor een nieuw te openen woonwinkel kan er als volgt uitzien:

Verbouwing winkelpand	€	40.000,-	
Inventaris	€	85.000,-	
Vervoermiddelen	€	25.000,-	+
Totaal duurzame bedrijfsmiddelen			€ 150.000,-
Voorraad	€	245.000,-	
Te vorderen btw	€	76.000,-	
Aanloopkosten	€	5.000,-	
Liquide middelen	€	2.500,-	+
Totaal overige bedrijfsmiddelen			€ 328.500,-
Totale vermogensbehoefte			€ 478.500,-

(Winkel)pand

Het aankoopbedrag (inclusief de overdrachtskosten) of de bouwkosten van het (winkel)pand wordt/worden bepaald door de grootte en de ligging van het pand.

Je kunt je afvragen of het niet voordeliger is een pand te huren in plaats van het te kopen. Vaak heb je geen keuze tussen kopen of huren. Het beschikbare pand is alleen te koop en kan niet gehuurd worden of andersom. Zowel het kopen als het huren heeft zijn voor- en nadelen. Wanneer je wel kunt kiezen, kun je vooraf niet zeggen wat verstandig is. Bij het kopen ben je voor langere tijdgebonden aan hetzelfde vestigingspunt, waarbij je het pand financiert. Bij het huren is voor elke verandering of aanpassing toestemming nodig van de eigenaar. Als je het pand huurt, zet je de eventuele verbouwingsuitgaven op de investeringsbegroting.



Het huren van een winkelpand is voor de meeste starters een betere optie dan het kopen.

Inventaris

De inventaris is alles wat je in en om het (winkel)pand gebruikt om het aangeboden assortiment te verkopen. Hiertoe behoren ook de computerhardware en -software. Als hiermee grote bedragen gemoeid zijn, is het beter deze als een aparte post op de investeringsbegroting op te nemen. Het aanschaffen van de inventaris is vaak een kostbare zaak. Soms kun je bepaalde delen van de inventaris op de tweedehandsmarkt kopen.

Vervoermiddelen

Afhankelijk van de gekozen branche beschik je over een of meerdere vervoermiddelen. Tot de vervoermiddelen van een onderneming behoren onder andere (bestel)auto's, aanhangers, fietsen, bromfietsen, motoren en marktwagens. De interne transportmiddelen behoren echter tot de inventaris.

Goodwill

Als je een bestaande onderneming overneemt, kan het voorkomen dat je naast de koopsom (voor bijvoorbeeld inventaris en voorraad) ook nog een som geld moet betalen. Die som geld wordt dan gevraagd als vergoeding voor de gevestigde klantenstroom en/of voor het recht de naam van de vroegere onderneming te blijven voeren. De te betalen som geld noem je '**goodwill**'. Goodwill betaal je pas als er sprake is van een positief rendement van het eigen vermogen.

Het vaststellen van de hoogte van de goodwill berust op onzekere factoren. Het is namelijk de vraag in hoeverre je als nieuwe eigenaar in staat bent een positief rendement te realiseren. Een wisseling van eigenaar kan immers leiden tot het verlies van een gedeelte van de gevestigde klantenstroom. Voor het vaststellen van de hoogte van de goodwill geldt onder andere een van de drie volgende criteria:

- het gemiddelde economisch resultaat van de afgelopen jaren
In de praktijk wordt het gerealiseerde economisch resultaat als uitgangspunt genomen voor het bepalen van de hoogte van de goodwill. Je onderhandelt over het aantal malen dat je het economisch resultaat vermenigvuldigt om de uiteindelijke goodwill vast te stellen.
- toekomstige winstverwachtingen
Steeds vaker wordt de goodwill bepaald door de te verwachten winstmogelijkheden in de toekomst. Daarbij houd je ook rekening met de toekomstige marktpositie.
- het verschil tussen de rentabiliteitswaarde en het eigen vermogen van de onderneming
De rentabiliteitswaarde bereken je door het gemiddelde rendement eigen vermogen van de afgelopen jaren te delen door het gemiddelde percentage van het rendement eigen vermogen van de branche.

Voorbeeld

Het gemiddelde rendement eigen vermogen van een onderneming gedurende de laatste vijf jaar bedraagt € 20.000,-. Soortgelijke ondernemingen behalen een gemiddeld rendement van het eigen vermogen van 8% per jaar. Het eigen vermogen van de onderneming bedraagt bij de overname € 200.000,-.

De rentabiliteitswaarde van deze onderneming is: $\text{€ } 20.000,- \div 0,08 = \text{€ } 250.000,-$.

De goodwill bedraagt dan: $\text{€ } 250.000,- - \text{€ } 200.000,- = \text{€ } 50.000,-$.

Voorraad

Voor het bepalen van de voorraad heb je inzicht nodig in de te verwachten omzet. Ook moet je een indicatie hebben van de omzetsnelheid en de te verwachten brutowinstmarge. Met behulp van de (branche)omzetsnelheid en de te verwachten omzet bereken je het bedrag van de gemiddelde voorraad, dat je opneemt op de investeringsbegroting.

Debiteuren

In sommige branches betalen de klanten niet altijd contant. Deze klanten noem je **debiteuren**. Voor het bepalen van de vermogensbehoefte houd je rekening met het te verwachten **gemiddelde debiteurensaldo**. Dit is het bedrag dat je gemiddeld van je klanten tegoed hebt.

Voor de berekening van het te verwachten gemiddelde debiteurensaldo gebruik je de volgende gegevens:

- het gedeelte van de consumentenomzet dat je op rekening verkoopt: CO_{rek}
- het gemiddeld aantal dagen dat de afnemer krediet krijgt: de **gemiddelde krediettermijn aan debiteuren** of de **debiteurentermijn**: D_t

De debiteurentermijn bereken je in hele dagen en rond je altijd naar boven af. Een D_t van 3,2 dagen wordt dan 4 dagen.

Voor het berekenen van het gemiddelde debiteurensaldo (GDS) gebruik je de volgende formule:

$$GDS = CO_{rek} \times \frac{D_t}{360}$$

Voorbeeld

De te verwachten consumentenomzet van een woonwinkel is € 600.000,-, waarvan 40% op rekening. De debiteurentermijn is 15 dagen. Verondersteld wordt dat de omzet op rekening gelijkmatig over het jaar verdeeld is.

Voor de berekening van het GDS stel je eerst de consumentenomzet op rekening vast. Deze bedraagt 40% van € 600.000,-, oftewel: € 240.000,-.

Het GDS is dan:

$$€ 240.000,- \times \frac{15}{360} = € 10.000,-$$

In dit voorbeeld houdt de eigenaar van de woonwinkel in zijn investeringsbegroting dus rekening met een gemiddeld bedrag van € 10.000,- dat hij nog tegoed heeft van zijn klanten.

Helaas komt het ook voor dat debiteuren nogal wat moeite hebben met het voldoen van hun schuld. De reden hiervoor kan een zwakke betalingsmoraal (laksheid) zijn, maar ook de financiële situatie van de debiteur kan dusdanig zijn dat hij niet kan betalen. Als je twijfelt aan de aflossingscapaciteit van een potentiële klant, kun je beter niet op rekening verkopen. Zodra je begint te twijfelen of een bestaande debiteur wel zal betalen, is er sprake van een 'twijfelachtige debiteur'; in vaktermen: een **dubieuze debiteur**. In de praktijk moet je heel wat moeite doen om van een dubieuze debiteur alsnog het te vorderen bedrag te innen. Enkele middelen hiertoe zijn:

- het sturen van aanmaningen of betalingsherinneringen
- het inschakelen van een gespecialiseerd bureau: een incassobureau
- het beginnen van een rechtszaak.

Als uiteindelijk blijkt dat de dubieuze debiteur inderdaad niet betaalt (hij is bijvoorbeeld failliet verklaard en het faillissement is opgeheven wegens gebrek aan baten), schrijf je de vordering op de debiteur af ten laste van het bedrijfsresultaat. De betaalde btw kun je terugvorderen bij de Belastingdienst.

Factormaatschappij

Als je veel artikelen op rekening verkoopt, gekoppeld aan een ruime betalingstermijn, leidt dit tot:

- een grotere vermogensbehoefte
- meer kosten als gevolg van het opzetten en bijhouden van een debiteurenadministratie
- een extra risico als gevolg van het niet-betalen.

Er zijn financiële instellingen die de gevolgen van het verkopen op rekening van jou willen overnemen. Deze instellingen heten 'factormaatschappijen'. Ze nemen alle door hen goedgekeurde vorderingen over. Dit heet '**factoring**'. De vorderingen worden als het ware ingekocht door de factormaatschappij. De factormaatschappij berekent provisie en in ruil daarvoor ben jij verzekerd van jouw geld. De provisie ligt tussen de ½% en 2½% van de consumentenomzet op rekening.

Factoring biedt jou de volgende voordelen:

- geen risico van niet-betalen
- jouw totale vermogensbehoefte wordt kleiner
- de kosten van het verkopen op rekening zijn vooraf bekend
- jouw liquiditeitspositie verbetert (meer contant geld of hoger banksaldo).

(Gemiddelde) vermogensbehoefte

Als je de gemiddelde vermogensbehoefte van een bepaalde periode wilt berekenen, gebruik je de administratieve waarde van de bedrijfsmiddelen. Bij het bepalen van die administratieve waarde moet je weten wat de jaarlijkse afschrijvingen zijn.

Voorbeeld

Op jouw investeringsbegroting staan de volgende investeringsbedragen:

omschrijving	investeringen		afschrijvingen x € 1,-	
	bedrag x € 1,-	dit jaar per	dit jaar	volgend jaar
hardware	10.000	1 juli	1.500	3.000
software	18.000	1 juli	2.250	4.500
magazijninventaris	9.000	1 oktober	225	900
kassatoonbank	1.800	1 mei	240	360
totaal	38.800		4.215	8.760

Verdere gegevens:

- te verwachten waarde van de voorraad per:
 - 31 december dit jaar: € 65.000,-
 - 31 december volgend jaar: € 55.000,-
- gemiddeld geïnvesteerd bedrag in liquide middelen: € 1.500,-.

Vermogensbehoefte 31 december dit jaar:

Jouw vermogensbehoefte dit jaar is: € 101.085,-.

Dit bedrag is als volgt opgebouwd:

- duurzame bedrijfsmiddelen: € 34.585,- (€ 38.800,- – € 4.215,-)
- voorraad: € 65.000,-
- liquide middelen: € 1.500,-.