

JR PROFESSIONAL ORGANIZER

exploitatiebegroting
FINANCIËLE VOORSPELLING

J.R. VAN AMSTEL
JM Financieel Advies
<https://www.jmfa.nl>

Exploitatiebegroting

In een exploitatiebegroting zet je de verwachte omzet van je bedrijf af tegen de verwachte kosten. Het is een van de belangrijkste begrotingen die je kunt opstellen, want daarmee kun je een goede inschatting maken van hoe het met je bedrijf zal gaan. Hoe stel je een exploitatiebegroting op?

In dit artikel

- [Waarom een exploitatiebegroting?](#)
- [Stappenplan exploitatiebegroting](#)
- [Voorbeeld exploitatiebegroting](#)
- [Voorspellende waarde resultatenbegroting](#)
- [Soorten exploitatiebegrotingen](#)
- [Rentabiliteit](#)
- [Exploitatiebegroting maken](#)

Waarom een exploitatiebegroting?

In je exploitatiebegroting (of: resultatenbegroting) maak je een voorspelling van de verwachte omzet in een bepaalde periode en alle te verwachte kosten. Je krijgt dus een indicatie of je winst of verlies zult draaien. Dat is nuttige informatie voor jezelf, want daardoor kun je makkelijker bijsturen als de cijfers laten zien dat je er niet goed voor staat. Maar zo'n begroting is ook essentieel voor partijen die eventueel in je bedrijf willen investeren. Een exploitatiebegroting maakt dan ook deel uit van een financieel plan, dat weer onderdeel uitmaakt van een ondernemingsplan.

Boekhouden in de toekomst.

Een exploitatiebegroting opstellen is een soort boekhouden in de toekomst. Veel bedrijven maken zo'n begroting van de resultaten voor een kalenderjaar, maar vaak ook voor een periode van drie jaar. Je ziet in deze begroting meteen de toekomstverwachting van je bedrijf: hoeveel omzet je moet maken om quitte te spelen en hoeveel omzet je moet hebben om winst te maken en een fatsoenlijk ondernemersloon over te kunnen houden. Als je een exploitatiebegroting voor meerdere jaren vooruit maakt, kun je ook de afschrijving van je bedrijfsmiddelen al meenemen als kosten.

Stappenplan exploitatiebegroting.

Om een exploitatiebegroting te kunnen opstellen, moet je een aantal stappen doorlopen. Met de volgende 5 stappen kun je een exploitatiebegroting maken:

1. **Omzet inschatten.** Maak een realistische inschatting van je omzet. Hoeveel klanten ga je bedienen, welke prijzen hanteer je, hoeveel klussen kun je aannemen?
2. **Inkoopkosten.** Als je producten verkoopt, heb je inkoopkosten. Deze kosten moet je van de omzet aftrekken om je brutowinst te bepalen.
3. **Zakelijke kosten.** Zet al je vaste zakelijke kosten voor de begrote periode (investeringen, personeel, vakantiegeld, afschrijving, huur, abonnementen, verzekeringen) op een rij. Gebruik de informatie uit je boekhoudprogramma en je internetbankieren-omgeving, om ervoor te zorgen dat je niets vergeet.
4. **Belastingen.** Houd ook alvast rekening met de belastingen die je zult moeten afdragen, zoals vennootschapsbelasting of inkomstenbelasting en de inkomensafhankelijke bijdrage zorgverzekering.
5. **Winst berekenen.** Het bedrag dat je overhoudt, is je nettowinst. Is er geen winst of maar heel weinig? Dan kun je gaan onderzoeken hoe je meer omzet zou kunnen maken, of op je kosten zou kunnen besparen. Je moet wel van je bedrijf kunnen leven en reserves kunnen opbouwen voor mindere tijden of plotselinge tegenvallers.

Stappenplan exploitatiebegroting.

Om een exploitatiebegroting te kunnen opstellen, moet je een aantal stappen doorlopen. Met de volgende 5 stappen kun je een exploitatiebegroting maken:

1. **Omzet inschatten.** Maak een realistische inschatting van je omzet. Hoeveel klanten ga je bedienen, welke prijzen hanteer je, hoeveel klussen kun je aannemen?
2. **Inkoopkosten.** Als je producten verkoopt, heb je inkoopkosten. Deze kosten moet je van de omzet aftrekken om je brutowinst te bepalen.
3. **Zakelijke kosten.** Zet al je vaste zakelijke kosten voor de begrote periode (investeringen, personeel, vakantiegeld, afschrijving, huur, abonnementen, verzekeringen) op een rij. Gebruik de informatie uit je boekhoudprogramma en je internetbankieren-omgeving, om ervoor te zorgen dat je niets vergeet.
4. **Belastingen.** Houd ook alvast rekening met de belastingen die je zult moeten afdragen, zoals vennootschapsbelasting of inkomstenbelasting en de inkomensafhankelijke bijdrage zorgverzekering.
5. **Winst berekenen.** Het bedrag dat je overhoudt, is je nettowinst. Is er geen winst of maar heel weinig? Dan kun je gaan onderzoeken hoe je meer omzet zou kunnen maken, of op je kosten zou kunnen besparen. Je moet wel van je bedrijf kunnen leven en reserves kunnen opbouwen voor mindere tijden of plotselinge tegenvallers.

Voorbeeld exploitatiebegroting.

	INKOMSTEN	UITGAVEN	NETTOWINST
Omzet	€ 700.000,-		
Inkoopkosten		€ 250.000,-	
Zakelijke kosten			
- Huur bedrijfspand		€ 50.000,-	
- Personeelskosten		€ 100.000,-	
- Afschrijvingen		€ 25.000,-	
- Verzekeringen		€ 3.000,-	
- Energiekosten		€ 10.000,-	
- Overig		€ 30.000,-	
Belastingen		€ 135.000,-	
			€ 97.000,-

Voorspellende waarde resultatenbegroting.

Misschien denk je: maar ik kan helemaal geen realistische exploitatiebegroting opstellen, ik weet immers nog niet hoeveel klanten bij me zullen aankloppen en welke prijzen ik kan afspreken? Dat klopt, het blijft altijd een beetje nattevingerwerk. Je legt een begroting voor bijvoorbeeld een jaar vast, maar aan het einde van het jaar kun je pas zien hoe goed jouw begroting was (en een betere opstellen voor volgend jaar).

Soorten exploitatiebegrotingen.

Je kunt ook verschillende soorten exploitatiebegrotingen maken. Een met het 'worst case-scenario', een met een realistisch scenario en een met een ideaal scenario. Dan kun je goed inschatten hoe levensvatbaar jouw bedrijf het komende jaar is, ook als het tegen zou zitten.

Wil je betere voorspellingen? Met forecast kijk je altijd een bepaalde periode vooruit, bijvoorbeeld drie maanden. Forecast pas je steeds aan en je kunt allerlei factoren in je voorspelling meenemen om tot een zo goed mogelijke voorspelling te komen.

Rentabiliteit.

Aan de hand van je resultatenbegroting en je financieringsbegroting kun je ook een prognose maken van je rentabiliteit. Deze financiële ratio laat het verband zien tussen je geïnvesteerde vermogen en het financiële resultaat. Oftewel hoe winstgevend je bedrijf is.

Er zijn drie soorten rentabiliteit: De rentabiliteit van je totale vermogen is (winst + te betalen rente + belasting) gedeeld door je totale eigen vermogen.

De rentabiliteit eigen vermogen is de nettowinst, dus na belastingen, gedeeld door je eigen vermogen.

De rentabiliteit vreemd vermogen is de te betalen rente gedeeld door het gemiddeld vreemd vermogen, oftewel je gemiddelde rente op je vreemd vermogen.

Exploitatiebegroting maken.

Een exploitatiebegroting maken is niet iets wat de meeste ondernemers er zo maar even bij doen. Vandaar dat ze vaak de hulp inroepen van hun boekhouder of accountant.

Laat ons weten wat u vindt.

Als u vragen of opmerkingen heeft over de workshop Opruimen / Inruimen kunt u ons mailen via e-mail adres : jmfa.nl (wij zullen U dan zo spoedig mogelijk van antwoord voorzien).

JR PROFESSIONAL ORGANIZER