

VIDEOCURSUS · LIANTIS STARTERSPLATFORM

Waarom een financieel plan jou richting geeft

Thomas Lantmeeters · Proficio

INTRO

Meer dan een verplichting

Waarom je dit plan voor jezelf maakt, niet voor iemand anders

Een document voor de la, of **een kompas**



Wat de meesten denken

Een verplicht document bij de oprichting.
Eenmalig opgesteld, vaak door iemand anders.
Daarna: de la in, nooit meer bekeken.



Wat het echt is

Een beslissingsinstrument dat één vraag beantwoordt:

“Kan ik hiervan leven?”



Drie vragen. Meer moet dat niet zijn.

1

Wat gaat mijn onderneming kosten?

Eenmalig om te starten, en daarna elke maand opnieuw.

2

Wat moet ik verdienen om rond rond te komen?

Vertrek vanuit je privéleven, niet vanuit je omzet.

3

Hoe lang kan ik overbruggen als ik traag start?

Want de eerste maanden lopen zelden zoals gepland.

Je businessplan is je idee in woorden. Je financieel plan is datzelfde idee in cijfers.



STAP 1

Breng je kosten in kaart

Eenmalig om te starten, en daarna elke maand opnieuw

Eénmalig om te starten, terugkerend om te draaien

STARTINVESTERING, ÉÉNMALIG

	Tweedehands camionette	€12.000
	Machinepark	€15.000
	Atelierinrichting en huurwaarborg	€5.000

Totaal vóór je eerste project **€32.000**

TERUGKEREND, ELKE MAAND

€2.300

vaste kosten per maand

Camionette, atelier, machines,
verzekeringen, boekhouder. Ook in een
maand zonder project.



Een plan met **gokgetallen** is geen plan



Vraag echte offertes op

Bel de leverancier van je machines en je verzekeraar. Een offerte is een feit, een schatting is een hoop.



Reken afschrijvingen als maandkost

Die camionette van €12.000 gaat 5 jaar mee: dat is €200 per maand, elke maand.



Voorzie 10% onvoorzien

Er is altijd iets dat je niet zag aankomen. Wie het budgetteert, schrikt niet.



STAP 2

Wat moet je verdienen?

Vertrek vanuit je leven, niet vanuit je omzet

Van je **privéleven** naar je onderneming



Geld in de onderneming is **niet jouw geld**

Op de zakelijke rekening staat €6.000. Van wie is dat?



Het antwoord uit de vorige course: **reserveer 40% op een aparte rekening**, elke maand, vanaf dag één. Wat daar staat, telt niet mee als jouw geld.



STAP 3

Schat je omzet realistisch in

Het verschil tussen ambitie en haalbaarheid

REKEN ALTIJD TWEE SCENARIO'S

12 is wat Lien wil. 8 is wat kan gebeuren.

BEST CASE

12 projecten in jaar één

€120.000 omzet

Volle agenda vanaf maand één. Het plan klopt precies: elke maand één project.

WORST CASE

8 projecten in jaar één

€80.000 omzet

Trage start: de eerste drie maanden amper werk, daarna komt het op gang.

Je plan moet ook in het rechterscenario overleven. Dat is het hele punt van stap 4.



Een omzetcijfer zonder onderbouwing is **een wens**



Hoeveel offertes kan ik maken?

Elke offerte kost Lien een avond werk en een verplaatsing. Er zit een plafond op.



Hoeveel win ik er?

Lien wint 1 offerte op 3. Voor 12 projecten moet ze er dus 36 maken.



Hoe snel loopt mijn agenda vol?

Naamsbekendheid komt niet in maand één. Reken op een aanloop.

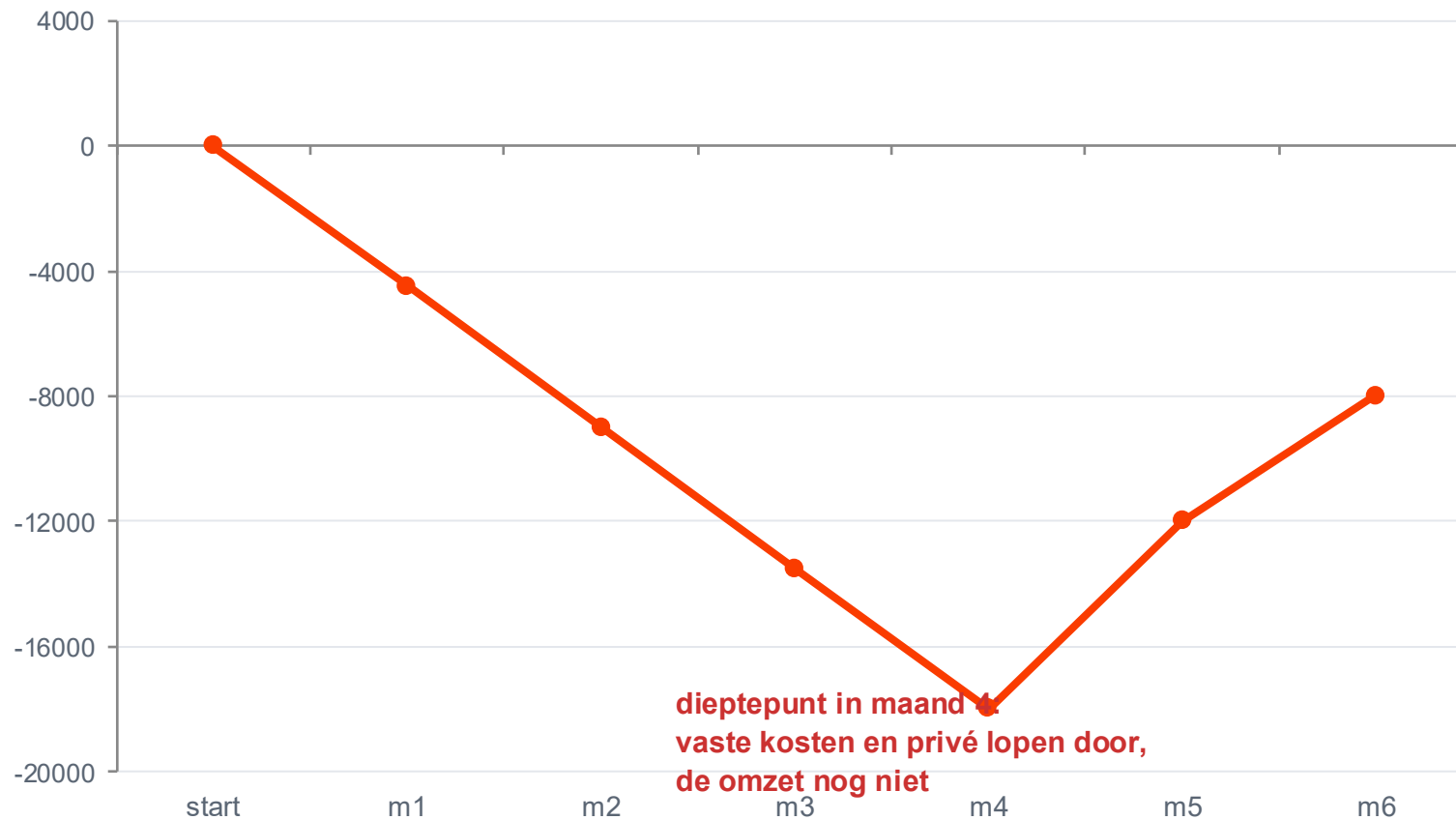


STAP 4

Cashflow en buffer

Hoe diep gaat het, vóór het keert?

Het dieptepunt **is je buffer**



JOUW BUFFER

€18.000

het diepste punt
van je eigen plan

*Geen nattevingerwerk, maar een
uitkomst.*



Lien moet **± €50.000** rond krijgen

€32.000

startinvestering

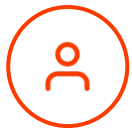
+ €18.000

buffer uit stap 4

= ± €50.000

financieringsbehoefte

WAAR KAN DAT VANDAAN KOMEN?



Eigen inbreng

Wat je zelf meebrengt. Banken willen dit zien: wie zelf niets riskeert, krijgt moeilijk krediet.



Banklening

Voor de startinvestering, met je financieel plan als onderbouwing. Dit document dus.



Winwinlening

Voor Vlaamse starters: een achtergestelde lening van familie of vrienden, met fiscaal voordeel voor wie leent.



STAP 5

Trek je conclusie: is dit plan haalbaar?

Het moment waarvoor je alles hebt opgebouwd

En alle drie zijn ze **waardevol**



JA

Start met vertrouwen

De cijfers dragen je verhaal. Je weet wat je moet halen en wanneer je moet bijsturen.



JA, MITS

Pas het plan aan

Prijs omhoog, kosten omlaag, of starten met minder privé-opname. Pas het plan aan, niet je hoop.



NEE

Beter nu dan straks

Beter vandaag op papier dan binnen twee jaar in het echt. Dit is géén mislukking: dit is waarvoor het plan dient.

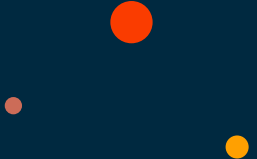


Vijf stappen, met de getallen van Lien

- 1** Breng je kosten in kaart €32.000 start + €2.300 per maand
- 2** Bepaal wat je moet verdienen €6.000 brutomarge per maand
- 3** Schat je omzet realistisch in ambitie: 12 projecten · worst case: 8
- 4** Plan je cashflow en buffer €18.000 buffer, het dieptepunt van het plan
- 5** Trek je conclusie haalbaar, mits ± €50.000 financiering rond geraakt

De begrippen achter deze cijfers? Die vind je in de course over financiële basisbegrippen op dit platform.





Een financieel plan zegt niet of je mag starten.
starten.

Het zegt of je plan al klaar is.

Bedankt om te kijken

Thomas Lantmeeters · Proficio