

adfiscalia

administratie & belastingen

Eenvoudig
en snel
boekhouden

Hans van der Knijff • Plesmanstraat 59 - 16 • 3905 KZ Veenendaal
T 0318 50 70 61 • E info@adfiscalia.nl



www.adfiscalia.nl

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
1. Woord vooraf	3
2. Ken je bedrijf!	3
3. Doe het voor je zelf!	4
4. Natuurlijk!	4
5. Je vakgebied en financiën	5
6. Welke kennis heb jij nodig?	6
7. Zelf doen of uitbesteden?	6
8. Startpositie	7
9. Zicht op Financiën	7
10. Hoe krijg je zicht op financiën?	8
11. Hoe ga je beginnen?	8
12. Grip op Financiën	9
13. Kosten nader bekeken	10
14. Overzichten	11
15. Debiteuren	12
16. Crediteuren	12
17. Winst – en Verliesrekening	13
18. Ken je kas en bank!	14
19. Belastingen	15
20. Aan de slag!	16
21. Tot slot	17
22. Op de hoogte blijven	18

1. Woord vooraf



Allereerst stel ik me aan je voor: ik ben Hans van der Knijff, zelfstandig belastingadviseur en eigenaar van Adfiscalia.

Al jarenlang ben ik gepassioneerd door belastingen en alles wat daarmee te maken heeft.

In mijn administratiekantoor/belastingadviesbureau verzorg ik de jaarrekeningen en de fiscale aangiften van ondernemers en particulieren.

Tevens ben ik zelf ondernemer.

Alles wat ik je in dit boek vertel en uitleg komt voort uit mijn ervaring als ondernemer.

In de jaren dat ik mijn bedrijf runde heb ik ontdekt dat je veel meer tijd voor je vak (jouw passie, jouw doel) overhoudt als je zorgt dat je organisatie en financiële structuur eenvoudig en duidelijk zijn.

Ik probeer niet om een boekhouder van je te maken, dat ben ik al!

Mijn bedoeling is je te laten ontdekken dat cijfers leuk en handig zijn als ze jou helpen je plannen te realiseren.

2. Ken je bedrijf!

Je bent gedreven om je eigen bedrijf te starten en tot een succes te maken, PROFICIAT!

Sommigen worden ondernemer en weten helemaal niets van boekhouden, balansen enz. Helemaal niets. De boekhouder of accountant doet alles.

Het is slimmer om je eigen boekhouding te doen en de cijfers te interpreteren, dan weet je waar je mee bezig bent en waar je aan toe bent.

In één oogopslag zien wie nog moet betalen of wie nog geld van tegoed heeft. Krijg inzicht in de kosten en beheers ze!

Extra voordeel: Kostenbesparing!

“Maar... boekhouden is moeilijk en ik heb er geen zin in. Ik heb wel wat beters te doen! “

Lees nog even verder!

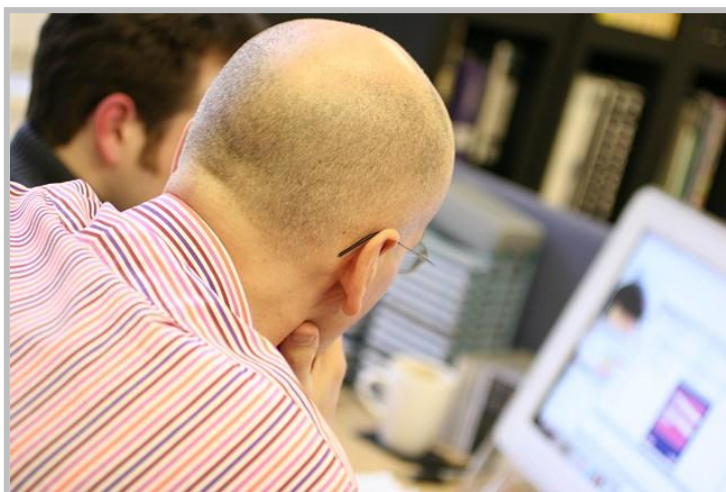
3. Doe het voor je zelf!

Vaak hoor ik een ondernemer zeggen: mijn boekhouder zegt dat het goed is. Of, mijn bank is tevreden. Tja, wie is er de ondernemer?

Je wilt toch zeker zelf aan alle touwtjes trekken?

Waarom ben je anders voor jezelf begonnen?

Toch om je eigen zin te doen? Niet dan?



Weet je wat het je nog meer brengt? Je gaat geld besparen, veel geld.

Je bent, bijvoorbeeld, veel minder geld kwijt aan accountantskosten.

Ik wens je heel veel plezier met je tocht naar het ontdekken van je cijfers!

4. Natuurlijk!

Je mag dit e-book gerust doorsturen naar een ander, hoe meer mensen begrijpen dat inzicht in financiën belangrijk is, des te beter.

Voorwaarde is dat je een link plaatst naar: <http://adfiscalia.nl>

Dit e-book mag uitsluitend in deze vorm worden verspreid, het is niet toegestaan de inhoud en/of opmaak te wijzigen, of informatie uit dit e-book op een andere wijze te gebruiken.

Grip op je financiën betekent dat je op elk moment dat jij dat wilt overzicht hebt op het (financiële) reilen en zeilen van je bedrijf. Aan de hand van je cijfers stuur jij je bedrijf naar jouw doelen. Dit wens je anderen toch ook toe? Als jouw leveranciers en klanten dit ook (gaan) beseffen hebben we een echte win/win-situatie!

5. Je vakgebied en financiën

Jij hebt dit e-book gedownload, dus grote kans dat je ondernemer bent of wilt worden.

Als ondernemer ben je verantwoordelijk voor je bedrijf, geen enkele accountant kan en wil die verantwoordelijkheid van je overnemen.

Je hebt een vakgebied gekozen met een reden. Naar ik aanneem omdat je iets doet wat je graag wilt doen en waar je met plezier je tijd in stopt. Als je blij bent met je vakgebied en graag bezig bent met je werk, heb je een grote kans dat je een hekel hebt aan je administratie en boekhouding. Je bent waarschijnlijk liever met je vak bezig.

Veel ondernemers hebben een mening hierover:

- a. De accountant zegt dat ik het beter aan hem kan overlaten, ieder zijn vak;
- b. Het is heel moeilijk, dit gaat me echt niet lukken;
- c. Het is saai en vervelend;
- d. Het kost veel tijd en waar haal ik tijd vandaan?



Laat ik je uit de droom helpen, van het bovenstaande is helemaal niets waar:

- a. De accountant levert je cijfers veelal te laat aan om er iets mee te kunnen doen.
- b. Het is helemaal niet moeilijk, ik kan het (!), jij kunt het ook leren. En je kunt niet vooraf weten dat het moeilijk is, ik verzeker je dat het anders is als je het eenmaal hebt geprobeerd.
- c. Het lijkt saai, maar wordt echt leuk als je het gaat beheersen. En is jouw vak dan saai en vervelend? Daar gaat het juist over!
- d. Het kost net zoveel tijd als je er zelf voor over hebt, bovendien zeg ik niet dat je álles zelf moet doen.



6. Welke kennis heb jij nodig?

Het begint allemaal met kennis van omzet en kosten.

Het is belangrijk dat je precies weet wat er binnenkomt en wat er uitgaat. Je kunt alleen je bedrijf sturen als je weet waar je mee bezig bent.

Als je begint met het bijhouden van je inkomsten en uitgaven zul je zien dat je al meer inzicht gaat krijgen.

Je hebt een basiskennis nodig om je cijfers te kunnen interpreteren. Het kunnen interpreteren van je cijfers geeft jou alle instrumenten om te sturen naar jouw doelen.

Dus: inkomsten en uitgaven in kaart brengen is stap 1.

7. Zelf doen of uitbesteden?

Als je voldoende zicht op je financiën hebt en zelf alle grip houdt op het reilen en zeilen van je bedrijf kun je de keuze gaan maken: wat doe ik zelf en wat besteed ik uit.

Zelf ben ik er een voorstander van de jaarstukken en aangifte inkomstenbelasting te laten doen door een goede accountant/boekhouder/belastingadviseur. Ook kun je na afloop van een jaar even je omzetbelasting laten nalopen.

Verder kun je eenvoudig alles zelf leren en doen.

Natuurlijk kun je beslissen om het boeken te laten doen door bijvoorbeeld je partner of medewerker, maar zorg dat je zelf weet wat er gebeurt en dat je de materie helemaal beheerst!

Maak gebruik van een goed boekhoudpakket (zie voor een goed pakket met een aantrekkelijke korting op de site: www.adfiscalia.nl)

Overigens kan één uur uitleg / cursus veel onnodig werk besparen!

8. Startpositie



Maak eens een overzicht van alle kosten die je momenteel maakt om je financiën geregeld te krijgen. Wat zijn je accountantskosten?

Hoeveel tijd ben je eraan kwijt?

Hoe snel heb je de overzichten en schema's met je cijfers?

Hoe snel heb je de overzichten van debiteuren en crediteuren?

Kun je jouw cijfers (op tijd) interpreteren en gebruiken als tools voor je beleid?

Wat is je conclusie? Wil je het beter, sneller en goedkoper?

9. Zicht op Financiën

Zicht op Financiën gaat in dit geval specifiek over ondernemers.

Zicht op Financiën betekent dat jij precies weet wat er financieel gebeurt in je bedrijf.

Of je nu ZZP-er bent of Freelancer, een eenmanszaak hebt of een VOF, een kleine ondernemer bent of een iets grotere onderneming hebt. Voor elke ondernemer is Zicht op Financiën belangrijk.

Wat is Zicht op Financiën?

Zicht op Financiën betekent: je cijfers kennen en begrijpen. Deze kennis kun je als instrument gebruiken om je doelen te realiseren.

Inzicht geeft jou tools in handen voor je beleid.

Met een duidelijke en eenvoudige, goed opgezette administratie kun jij bovendien tijd en geld besparen.

10. Hoe krijg je zicht op financiën?

Je krijgt zicht op financiën door alle vooroordelen van je af te zetten en aan de slag te gaan.

Verzamel al je moed en ga je eigen financiële administratie opzetten.

Begin met simpelweg logisch nadenken en een lijstje maken:

- Waar wil ik met mijn bedrijf naar toe? Wat zijn mijn doelen?
- Wat moet ik daarvoor nog aanschaffen?
- Wat wil ik nog kopen voor mijn bedrijf om efficiënter te kunnen werken?
- Hoeveel geld wil ik verdienen?
- Waar wil ik zijn over 1 jaar, over 3 jaar, over 5 jaar?

Kortom: maak een plan; schrijf je doelen op.



11. Hoe ga je beginnen?

Je plan is gemaakt: ga dit helemaal uitschrijven.

Zet al je doelen op papier. Denk niet van te voren dat het toch niet haalbaar is.

Zet er ook een tijdsplan bij, schrijf dus op wanneer je welke verdiensten gerealiseerd wilt hebben.

Je weet nu wat je wilt en hebt je doelen helder.

Nu komt de volgende stap: ga opschrijven wat je op dit moment aan omzet hebt en wat je uitgeeft.

Dat is het eerste begin: weten wat er binnenkomt en weten wat er uitgaat elke maand.



Het lijkt frustrerend, maar door de confrontatie met je uitgaven, dus met alle kosten, zul je meer betrokken raken. Je zult meer willen weten om sneller te kunnen sturen.

Je wilt je doelen toch gaan bereiken?

Dat kan alleen als jij je plan kunt maken en uitvoeren, inzicht in je financiën is essentieel om je beleid te sturen.

12. Grip op Financiën

Grip op Financiën betekent dat je niet alleen de kennis hebt maar dat je deze kennis kunt gebruiken. Allereerst moet je een aantal basis gegevens kennen.

Inkomsten

Als ondernemer bied je een dienst of product aan. In ruil hiervoor betaalt de klant je een bedrag. Dit zijn je opbrengsten of inkomsten of ook wel omzet genoemd.



Daarnaast kun je in je bedrijf ook nog andere inkomsten hebben. Denk bijvoorbeeld aan opbrengst uit verhuur, verkoop van bedrijfsactiviteiten.

De facturen die je gemaakt hebt voor je klanten boek je in als omzet.

Als je meerdere diensten aanbiedt of verschillende productgroepen hebt, zorg dan voor een overzicht van je omzet per activiteit of productgroep. Houd bij waar je inkomsten uit afkomstig zijn. Dit doe je door in je administratie van verschillende omzetgroepen gebruik te maken. Voor elke groep een aparte omzetnaam. (Bijvoorbeeld omzet uren, omzet verkoop materialen.) Je weet dan precies wat je verdient per activiteit of productgroep.

Uitgaven

Je ontvangt ook facturen voor de producten of diensten die je zelf ontvangen hebt. Dit gaat bijvoorbeeld om je telefoonkosten, abonnementen, kosten voor je website, kantoorartikelen, enz. Deze gemaakte kosten ga je boeken onder uitgaven.

De kosten van je bedrijf worden onderverdeeld in een aantal groepen, bijvoorbeeld huisvestingskosten, personeelskosten, autokosten, verkoopkosten e.d.

13. Kosten nader bekeken

Kosten kun je onderverdelen in vaste kosten en variabele kosten.

Vaste kosten

Vaste kosten zijn kosten die regelmatig, bijvoorbeeld elke maand terugkomen. Deze kosten zijn niet afhankelijk van het feit of je veel of minder omzet hebt.

Variabele kosten

Variabele kosten zijn kosten die afhankelijk zijn van je omzet. Verpakkingsmaterialen, inkoop van producten, inkoop van hulpstoffen, materialen of onderdelen. Alle kosten die vergroten of verkleinen met je omzet mee noemen we variabele kosten.

Voorbeeld

Huisvestingskosten: • Huur • Gas/water/elektra • servicekosten • Schoonmaakkosten	Verkoopkosten: • Advertenties (kranten/internet) • Reclamemateriaal, flyers, pennen	Autokosten: • Brandstof • Autoverzekering • Motorrijtuigenbelasting • Onderhoud auto, dus rekeningen van de garage • Bekeuringen (commercieel wel, fiscaal niet aftrekbaar)
Personeelskosten: • lonen • sociale lasten • kostenvergoedingen • diverse personeelskosten	Algemene kosten: • Onderhoud inventaris (bijv. huur machines/apparaten, reparaties) • Kantoorbenodigdheden/porti/drukwerk • Verzekeringen (behalve auto verzekering) • Accountants -, administratie- en advieskosten • Telefoon/Internet (en fax) • Contributies/abonnementen • Overige (kosten waar je geen weg mee weet, parkeer je hier)	Rentekosten: • Bankrente en – kosten • Rente Rekening Courant • Financieringskosten leaseverplichtingen • Rentes van eventuele andere leningen

Als je een product verkoopt heb je daarnaast nog inkoopkosten.

Verleen je een dienst, dan reken je uren en misschien materialen.

14. Overzichten

Overzicht

Nu heb je inzicht in de kosten.

Maak voor jezelf eens een overzicht aan de hand van het schema in het voorgaande hoofdstuk.

Houd de bedrijfskosten en de privé kosten zo veel mogelijk gescheiden!

Heb je een aparte bankrekening voor je zakelijke ontvangsten en betalingen of gaat je totale betalingsverkeer via je privé rekening?

Een zakelijke rekening is duurder, je hebt hogere bankkosten. Voordeel is echter dat je een veel duidelijker overzicht hebt op je financiële bedrijfsvoering. Het bespaart je dus veel tijd (=geld).

Heb je toch gekozen voor één rekening voor zaak en privé samen, maak dan een duidelijke splitsing in zakelijke en privé-uitgaven. Doe je dat niet, dan zie je door de bomen het bos niet meer.



Inzicht

Inzicht begint met precies weten wat er gebeurt. Voor een goed inzicht in je financiën is het belangrijk dat je maandelijks een overzicht hebt van alle ontvangsten en uitgaven.

Ga er niet van uit dat je bankstand voldoende zegt: dit is een schijnzekerheid.

Zelfs al is het zo dat je zoveel verdiend dat er financieel niets mis kan gaan, dan nog is het belangrijk je cijfers te kunnen interpreteren. Blijf alert en bekijk van tijd tot tijd alle kostenposten nog eens kritisch!

Financiële Instrumenten inzetten

Uit een goede administratie volgen maandelijks de juiste overzichten en rapporten.

Elke maand je cijfers evalueren en toetsen aan je planning kost je misschien een kwartiertje of hoogstens half uurtje per maand.

Dat is toch niet veel van je tijd?

15. Debiteuren

Jouw klanten zijn je debiteuren, dus de mensen die aan jou geld moeten betalen voor geleverde producten of diensten. Zorg dat je jouw verdiende geld ook krijgt!

Het is handig elke maand even te kijken of je klanten op tijd hebben betaald. Misschien heb je het geluk alleen goed betalende klanten te hebben. Soms gaat er toch meer geld zitten in slechte betalers dan je denkt.

Realiseer je ook dat jij de BTW die je op je opbrengsten ontvangt af moet dragen aan de fiscus. Prettig als je dat ontvangen hebt voordat jij moet betalen.

In je boekhouding zie je in een oogwenk welke klanten je nog moeten betalen.

Bedenk welke strategie je gaat inzetten (bellen, aanmaningen sturen enz.) om laatbetalers en wanbetalers aan te manen. Schakel desnoods een incassobureau in!



Zorg dat je zicht houdt op je openstaande debiteuren. Een klant is alleen een goede klant als hij je ook betaalt.

16. Crediteuren

Naast debiteuren heb je ook crediteuren. Crediteuren zijn mensen die nog geld van jou tegoed hebben. Dus rekeningen voor kosten die jij nog moet betalen.

Ook je crediteuren dien je in de gaten te houden. Het is belangrijk voor je om te weten wat je nog aan rekeningen moet betalen. Bovendien is het prettig om een goed contact te houden met een leverancier waar je vaker zaken mee wilt doen. Ook spaart het je veel tijd als je jouw zaakjes op orde hebt. Je zit toch niet te wachten op telefoontjes van boze leveranciers? Dat kost alleen maar onnodig tijd en energie.

Zie je aankomen dat je een hoge rekening niet in één keer kunt betalen? Neem liever even zelf contact op met je leverancier. Meestal is het geen probleem een

betalingsafspraken te maken. Dat komt beter over dan gewoon niet betalen en wachten op een reactie.

Ga naar je overzicht van je openstaande crediteuren en maak een betalingsplan als je dat nog niet hebt gedaan.

17. Winst – en Verliesrekening

Een winst- en verliesrekening wordt ook wel een resultatenrekening of een exploitatierekening genoemd.

De Balans en de Winst- en Verliesrekening vormen samen met een toelichting op deze stukken een belangrijk deel van de jaarrekening. De jaarrekening leidt weer tot het jaarverslag.

De Winst- en Verliesrekening is een overzicht waarin alle opbrengsten en alle kosten van je onderneming staan. Hieruit kun je snel opmaken of je winst of verlies draait.

In de jaarstukken komt een Winst- en Verliesrekening over een periode van een jaar.

Voor jezelf is het belangrijk om elke maand even te kijken naar de Winst- en Verliesrekening van de voorbije maand. Of per kwartaal als je wilt.

Het geeft je een goed inzicht in alle kostenposten en in je opbrengsten, het is een sturingsinstrument voor je bedrijf.

Als je b.v. ziet dat je die maand een heel hoge post algemene kosten hebt, kun je zien waar dat door komt. Zijn je telefoonkosten extra hoog geweest, of heb je een duur abonnement afgesloten? Je ziet direct wat dat voor gevolg heeft voor je winst.

Je kunt nu eenvoudig een vinger aan de pols houden!

Meten is weten

Weet wat je uitgeeft en wat je kunt besparen.

Als je elke maand even je winst – en verliesrekening bekijkt, krijg je een heel goed overzicht van je financiële bedrijfsvoering.

Het lijkt niet alleen confronterend, het is het ook.

Maar dat maakt het juist zo leuk.

Wist je dat je zoveel aan je auto uitgeeft? Wist je dat je zoveel abonnementskosten hebt?

Zoveel uitgeeft aan etentjes?



Zóveel verdiend hebt aan dat ene project.....?



18. Ken je kas en bank!

Het gaat allemaal uiteindelijk om je inkomsten en je uitgaven.

Daar zijn maar twee manieren voor: via de kas of via de bank. Je creditcard gaat ook via de bank.

Kas

Houd een kasboek bij. Dit kan op papier, maar ook op de computer, bijvoorbeeld in Excel. Houd hierin alles bij wat contant binnenkomt en uitgegeven wordt. Waar het om gaat is dat jij ziet en weet wat er gebeurt. Later kun je dit in een boekhoudprogramma invoeren.

Zorg dat je van alle inkomsten en uitgaven bewijzen hebt, dit is een eis van de fiscus! Stop dus alle bonnetjes en kopieën van door jou uitgeschreven bonnen in een ordner. Sorteert het gelijk op datum, dat voorkomt veel zoeken achteraf.

Bank

Alle mutaties die plaatsvinden op je bankrekening(en) heb je nodig in je boekhouding. Dus alle bij- en afschrijvingen. Veel van je betalingsverkeer zal via een bankrekening lopen. Op je afschrift zullen verschillende dingen staan: ontvangen facturen, betaalde facturen, misschien betaalde brandstof, mogelijk privé uitgaven, betaalde rente en bankkosten enz.

Bankmutaties kun je automatisch downloaden en inlezen in je boekhoudprogramma. Ook nu zorg je dat je de bijbehorende facturen en bonnetjes overzichtelijk in een aparte ordner opbergt.

Als je dit allemaal leest lijkt het saai en tijdrovend. Helaas moet ik het eerst uitleggen voordat je kunt gaan beginnen. Dit is een taai stukje, maar geef niet op! De voldoening komt als je het eenmaal onder de knie hebt.



19. Belastingen

Als ondernemer heb je ook te maken met belastingen. Dit zal voornamelijk de omzetbelasting zijn, populair gezegd: de BTW. Op jouw facturen vermeldt je de BTW, dat doen de anderen ook die jou een factuur sturen. Die BTW moet apart geadmistreerd worden en moet verwerkt worden in een aangifte omzetbelasting. Als de boekhouding in orde is, is dit een goed te doen! Uit de meeste boekhoudpakketten is snel een aangifte omzetbelasting tevoorschijn te halen.

Voorbeeld van een BTW-berekening:

Verkopen totaal:	<u>€ 10.000</u>		
Totale inkomsten:	<u>€ 10.000</u>	Te betalen BTW:	€ 1.900
In rekening gebrachte kosten:	€ 1.000		
Inkopen:	<u>€ 5.000</u>		
Totale kosten:	<u>€ 6.000</u>	Terug te ontvangen BTW:	€ 1.140
Nog te betalen BTW:			<u>€ 760</u>



Voor de omzetbelasting is er ook nog een speciale regeling voor “kleine” ondernemers, de zogeheten Kleine Ondernemersregeling (KOR). Deze regeling en andere belastingen zoals de loonheffing / loonbelasting en de inkomstenbelasting vallen een beetje buiten het kader van dit e-book. Daar kan veel over gezegd worden, bel me gerust op!

20. Aan de slag!

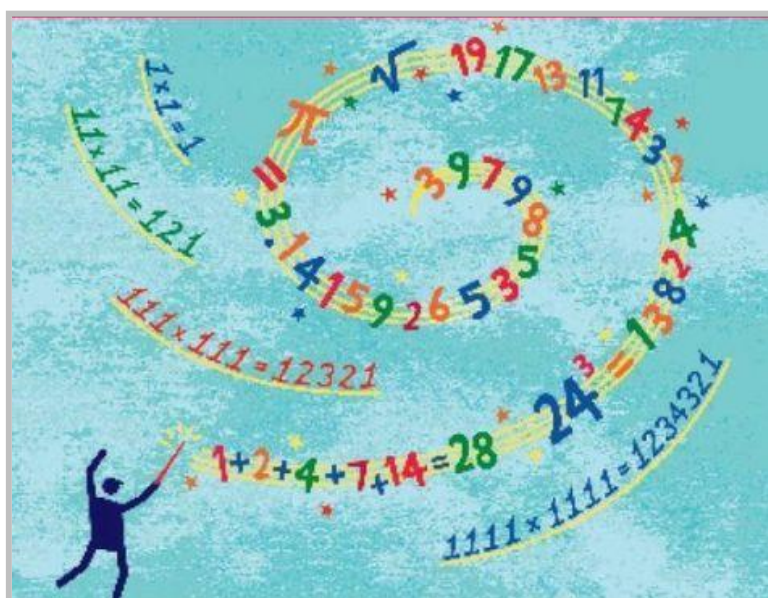
Belasting, boekhouden, administratie: voor de meeste ondernemers slechts woorden.

Woorden die niet leuk klinken, iets waarvoor je geen belangstelling hebt.

Ik hoop dat dit e-book ertoe bijgedragen heeft dat je bent gaan inzien dat het voor jou als ondernemer heel belangrijk is om zicht te hebben op je financiën.

Ik verwacht niet van je dat je staat te juichen in de startblokken. Maar ik hoop dat je het belang inziet van je cijfers beheren en interpreteren.

Ik wens je toe dat je net als ik, het gegoochel met je cijfers uiteindelijk leuk gaat vinden, omdat het een grote bijdrage levert aan het bereiken van jouw doelen.



Ben je ervan overtuigd dat het de moeite waard is, zelfs heel belangrijk is, om zelf je bedrijfsfinanciën te beheren overweeg dan ook je eigen boekhouding te doen.

Met een beetje hulp kun je een eenvoudige en duidelijke boekhouding opzetten. Dan wordt het helemaal helder en simpel. Neem gerust contact op om een afspraak te maken voor meer uitleg, toegespitst op jouw eigen bedrijf.

21. Tot slot

Dit boek gaat over cijfers. Ondernemers zijn mensen. Mijn interesse gaat uit naar de mensen, niet naar de cijfers.

Belangrijk voor mij is om de cijfers in te zetten om als mens te kunnen doen wat je graag wilt, waar je blij van wordt.

Je kunt gerust contact met me opnemen voor nadere uitleg of meer informatie.

Als je wilt kan ik je verder begeleiden in de stappen je financiële plaatje zo te leren beheersen dat jij je eigen beslissingen kunt nemen aangaande je financiële plannen.

Je zult precies weten wat je zelf kunt doen en wat je beter kunt over laten aan je accountant/boekhouder/belastingadviseur.

Je zult een goed antwoord hebben op vragen van je accountant, bankier of andere adviseur.

Kortom, vanaf nu ben jij de baas over alles in je onderneming.



Je plan, je passie, je droom, maar ook je financiële pad om je doel waarheid te maken. Gebruik alle tools om je dromen te verwezenlijken!

Momenteel wordt er hard gewerkt aan een online cursus en training programma om jou stap voor stap te helpen bij het opzetten van een goede financiële administratie met alle tools om je naar je doelen te leiden.

OK: Vanaf nu kun je het dus!!



22. Op de hoogte blijven

Bereik Adfiscalia via de Social Media



[Linkedin](#)



[Facebook](#)



[Twitter](#)

Volg de nieuwste berichten via:



Bezoek Adfiscalia

Bezoekadres:

Plesmanstraat 59-16
3905 KZ Veenendaal

Email: hans@adfiscalia.nl

Tel: 0318-507061
Fax: 0318-508869
KvK: 30167084 te Utrecht

[Lees hier alles over Adfiscalia](#)

