



BASISKENNIS BOEKHOUDEN

*voor de bloggende
ondernemer*

Bianca van der Zwet



Welkom!

Boekhouden, administratie, belastingen.... Allemaal onderdelen waar wij dagelijks mee te maken hebben. Niet alleen zakelijk, maar ook privé. Iedereen vertelt je dat jij je boekhouding moet doen en belastingen moet betalen, maar het is niet jouw hobby? Ondertussen vraag jij je nog steeds af wat al die onderdelen in je boekhoudpakket betekenen.

Ik ga jou leren wat de verschillende onderdelen in jouw online boekhouding betekenen en wat zij jou vertellen.

Mijn naam is Bianca van der Zwet. Ik leer jou als ondernemer je cijfers te lezen, de boekhouding te begrijpen en je geld te managen waardoor jij de baas wordt over jouw bedrijf en je leven.



Voor we van start gaan!

Ik heb een aantal aannames gedaan bij het maken van dit e-book. Zo neem ik aan dat jij jouw administratie toolkit goed gevuld hebt en dat je alles aan elkaar gekoppeld hebt. Plus dat jij een eenmanszaak hebt (zzp-er bent).

Jij heb in jouw toolkit o.a. een online boekhoudpakket gekoppeld aan jouw zakelijke bankrekening(-en), een payment serviceprovider (bijv. Mollie) en jouw webshop.

Verder werk jij jouw administratie regelmatig bij (bijv. wekelijks) om een de vinger aan de pols te houden.

Omdat boekhouden zelf per online pakket verschilt ga ik er hier niet op in. Wel laat ik je zien wat er gebeurt als jij een factuur of een bon in de boekhouding zet.



Let's start!

Graag wil je als ondernemer in 1 oogopslag zien hoe je ervoor staat. Uit jouw online boekhouding heb hiervoor minimaal 2 rapporten nodig om alles te kunnen zien.

Dat zijn:

- de Balans
- de Resultatenrekening (winstverliesrekening)

Omdat je ook wilt weten wat je aan BTW moet betalen is het handig om het volgende rapport ook erbij te pakken:

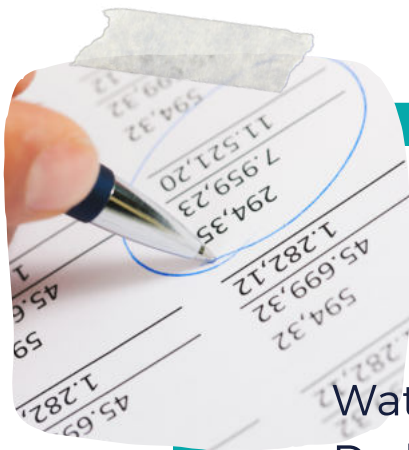
- de BTW aangifte (of het BTW overzicht)

In de volgende pagina's vertel ik je meer over deze 3 rapporten en wat zij jou vertellen.



TIP

Zorg ervoor dat
jouw administratie *bijgewerkt* is
vóór je een rapport gaat bekijken



De Balans

Wat vertelt de balans je?

De balans laat zien wat je hebt.

Het laat zien wat jouw bedrijf bezit (links: debet of activa) en wat de schulden zijn (rechts: credit of passiva).

Wanneer je een balans bekijkt dan laat deze je een foto zien van de stand van zaken op de datum die jij gekozen hebt.

Maak je een 'foto' op 31 maart dan zie je de situatie zoals die op dat moment was. Op 1 april kan de balans weer iets heel anders laten zien.

P.S. het kan zijn dat jouw pakket de informatie onder elkaar zet in plaats van naast elkaar.

| BALANS | | | |
|---|--------|-------------------------------|--------|
| Debet (bezittingen) | | Credit (schulden) | |
| Investeringen (grote aankopen) | € 0000 | Eigen vermogen | € 0000 |
| Debiteuren (klanten) | € 0000 | Crediteuren (leveranciers) | € 0000 |
| Liquide middelen (bankrekeningen en contant geld) | € 0000 | Omzetbelasting (BTW) | € 0000 |



De Balans

INVESTERINGEN

Hier staan de grote aankopen die jij voor je bedrijf hebt gedaan zoals je MacBook of foto camera. Deze kosten meer dan €450 excl. BTW en moeten afgeschreven worden.

EIGEN VERMOGEN

Dit is een optelling van: de winst en het geld dat van en naar jou privé gegaan is. Een positief bedrag is altijd goed, maar een negatief bedrag betekent dat er te veel geld naar privé is gegaan en/of dat er verlies is gemaakt.

KLANTEN

Het totaalbedrag dat hier staat is het bedrag dat jij nog van jouw klanten moet ontvangen.

LEVERANCIERS

Hier vind je het totale bedrag dat jij nog aan jouw leveranciers moet betalen.

GELD

Hier staat al het geld dat je in je bedrijf hebt: op de bankrekeningen, bij Mollie en in contant geld samen. Is het totaal onder de €0 dan kan het bedrag aan de schulden-kant van de balans komen te staan

OMZETBELASTING

Het bedrag dat hier staat is een combinatie van BTW aangiften die nog betaald moeten worden en de betaalde en ontvangen BTW over de lopende periode.

Is jouw administratie niet bijgewerkt? Dan kijk je naar oude informatie waarop je geen beslissing kan nemen!



De Balans

BEZITTINGEN

Een aankoop van meer dan €450 moet je in 5 jaar afschrijven (waarde laten verminderen). Dit betekent dat het geld al is uitgegeven, maar het effect ervan wordt verdeeld over 5 jaar. Elk jaar wordt een deel van de waarde weg bij de investering en wordt opgeteld bij de kosten waardoor dan pas de winst daalt.

EIGEN VERMOGEN

KLANTEN

Wil je uitgebreidere informatie over het totale bedrag dat je nog moet ontvangen? Kijk dan in een debiteuren-overzicht of een openstaande debiteurenlijst. Hier kan je informatie vinden zoals: aantal dagen niet betaald, oorspronkelijk factuurbedrag en nog openstaand factuurbedrag.

LEVERANCIERS

Net als voor klanten zijn er vergelijkbare rapporten voor leveranciers in een online administratie.

GELD

OMZETBELASTING



De Balans

Wanneer je een verkoopfactuur maakt zeg je 3 dingen tegen jouw boekhoudpakket:

- 1 - Van klant A krijg ik bedrag X
- 2- De Omzet (verdiensten) hiervan zijn Y
- 3- De BTW die ik bij de BTW aangifte moet betalen is Z (X-Y)

Wanneer je iets gekocht hebt voor je bedrijf dan zeg je het volgende:

- 1 - Ik moet bedrag X betalen
- 2- De kosten zijn bedrag Y
- 3- De terug te vragen BTW is Z (X-Y)

Wat voor vragen stel je onder andere om jouw balans te beoordelen?

- Is er voldoende geld om mijn leveranciers te betalen?
- Welk bedrag is hoger; dat wat ik nog van mijn klanten moet krijgen of wat ik mijn leveranciers moet betalen?
- Haal ik een inkomen uit mijn bedrijf of stop ik er alleen maar geld in?
- Hoeveel geld haal ik eruit of stop ik erin?



Resultatenrekening

De resultatenrekening of de winst-verliesrekening vertelt je hoe je het tot nu toe gedaan hebt.

Het laat je zien of je winst of verlies hebt gemaakt in de periode waarnaar je kijkt: 1 maand, het 1e kwartaal, het tweede half jaar, een kalenderjaar. En het toont jou hoe dit is ontstaan: met welke verdiensten (omzet) en welke kosten heb je daarvoor gemaakt.

| RESULTATENREKENING WINSTVERLIESREKENING | |
|--|---------------|
| Omzet | € 0000 |
| Inkopen | -/- € 0000 |
| BRUTOWINST | € 0000 |
| Aftrekbare kosten: | |
| Afschrijvingen | € 0000 |
| Huur kantoor | € 0000 |
| Telefoon/internet | € 0000 |
| Verkoopkosten | € 0000 |
| Kantoorkosten | € 0000 |
| Bankkosten | € 0000 |
| NETTOWINST | € 0000 |



Resultatenrekening

In de resultatenrekening staan alleen maar bedragen zonder BTW. Bij het volgende onderdeel over de BTW vertel ik je hoe dit komt.

De **omzet** laat het bedrag zien dat je verdient hebt op basis van de facturen die jij naar jouw klanten hebt gestuurd.

Inkopen zie je alleen maar als je ingekochte of zelf gemaakte producten verkoopt. De kosten die je voor de verkochte producten hebt gemaakt zet je onder inkopen.

Met de **brutowinst** zie je hoeveel je verdient hebt met deze verkopen.

Van deze brutowinst worden alle andere kosten én de afschrijvingen afgetrokken om de **(netto)winst** te berekenen. De nettowinst kan zowel positief (winst) als negatief (verlies) zijn.

De (netto)winst is het bedrag dat je gebruikt in de aangifte inkomstenbelasting voor ondernemers.



Resultatenrekening

Welke vragen kan je stellen om meer informatie uit de resultatenrekening te halen?

- Verdien je voldoende op de producten die jij verkoopt?
- Kijk jij wel eens naar de kosten die je maakt? Zijn ze allemaal echt noodzakelijk of kan je kosten schrappen?
- Maak je winst of verlies?
- Wat is de reden hiervan?



TIP

Zet elke maand een *percentage* van je winst apart voor de inkomstenbelasting



Het BTW overzicht

In elke administratie kan je een BTW overzicht of een BTW aangifte uitdraaien. Dit kan je ook tussendoor doen om meer inzicht te krijgen.

In het rapport zie je in ieder geval:

- 1 - De BTW ontvangen van je klanten
- 2- de BTW betaalt aan je leveranciers (de voorbelasting)
- 3- Het bedrag dat je moet betalen of gaat terug ontvangen (ontvangen BTW - betaalde BTW)

Per saldo komt dit altijd op €0 uit. Heb je meer ontvangen dan je hebt betaald dan zal je de belastingdienst moeten betalen. Heb je meer betaald dan ontvangen dan krijg je geld terug.

Een weetje:

De BTW aangifte is op basis van de datum op de bon of factuur. De datum waarop je factuur betaald hebt heeft geen invloed!



Het BTW overzicht

Omdat bijna eeuwen terug bepaald is dat de overheid ook wilde verdienen aan onze verkopen dient de BTW in je bedrijf altijd op €0 te eindigen. Hoe dat gebeurt heb je hiervoor al kunnen lezen.

Tijdens het inboeken van facturen en bonnen en het maken van je verkoopfacturen geef je in het systeem al aan welk deel BTW is.

Voorbeeld verkoop:

| | |
|----------------------|----------------------------|
| Factuur klant A | €605.00 -> klanten |
| Geleverd product | €500.00 -> omzet |
| BTW over dit product | € 105.00 -> te betalen BTW |

Voorbeeld aankoop:

| | |
|-----------------------|------------------------------|
| Factuur leverancier G | € 1210.00 -> leveranciers |
| Geleverde dienst | €1000.00 -> kosten |
| BTW over deze dienst | € 210.00 -> te ontvangen BTW |

Hierdoor komen de BTW bedragen op de balans bij 'Omzetbelasting' te staan. En zijn het **geen** kosten of verdiensten op de winst-verliesrekening.



TIP

Zet van elk *ontvangen* bedrag de BTW op een spaarrekening. Het geld is immers niet van jou.



Klaar!

Je weet nu wat de diverse onderdelen in jouw administratie betekenen. En je weet hoe je naar jouw resultaat (winst of verlies) kan kijken én hoe je deze kan beïnvloeden. Ook heb je ontdekt dat het slim is om voor zowel de BTW aangifte als de aangifte inkomstenbelasting geld opzij te zetten. Als je dit doet loop je echt voor op andere ondernemers; want jij bouwt aan jouw financiële zekerheid en aan rust in je bedrijf..

Al meer dan 10 jaar ben ik werkzaam als boekhouder en belastingconsulent. Ik heb veel ondernemers gezien die hun cijfers niet begrepen en alle ontvangen bedragen als salaris zagen en het geld ook zo uitgaven. Met alle gevolgen van dien. Hierom ben ik ondernemers gaan leren hun cijfers te lezen en hun geld te managen. Tegenwoordig zie ik ze steeds winstgevender worden, slimmer met hun geld omgaan, maar ook groeien als persoon. Een echte win-win-win-situatie

Met de juiste tools kan jij ook een winstgevend bedrijf opbouwen. Regelmatig geef ik online en offline workshops en trainingen waarmee jij groeit als ondernemer en persoon.

Met de code **BBN-GROEI** ontvang je 10% korting bij deelname aan een workshop of training.

Met positieve groet,
Bianca

ADMINISTRATIEKANTOOR
van der Zwet
• PROFIT FIRST PROFESSIONAL • BOEKHOUDING • BELASTINGEN •

WWW.AKZWET.NL

Franciscusweg 28 unit 3 - Hilversum - 035-533 70 05 - info@akzwet.nl



OM
Financiële doelen
NEER TE KUNNEN ZETTEN,
MOET JE EERST WETEN
WAAR JE STAAT