

Financiën

Exploitatiebegroting

Omzet	€500+€2,50 x 50 = €625,00
Inkoopwaarde	€0,67 x 350 = €234,50
Brutowinst	€390,50
Promotie kosten	€10,00
Personeelskosten	-
Loonkosten	€0,10 x 450 = €45,00
Nettowinst voor belasting	€335,50
Vennootschapsbelasting (23%)	€77,17
Nettowinst na aftrek vennootschapsbelasting	€258,33

Liquiditeitsbegroting

	Juli	November	Januari
Beginsaldo	€0,00	€491,25	€476,25
Verkoop aandelen	60 x €5= €300	€0,00	€0,00
Omzet	€395,00	€0,00	€98,75
BTW	€105,00	€0,00	€26,25
Totaal Beschikbaar	€800,00	€491,25	€601,25
Inkoopkosten	€234,50	€0,00	€0,00
Promotiekosten	€10,00	€0,00	€0,00
BTW	€49,25	€0,00	€0,00
Salaris	€15,00	€15,00	€15,00
Totaal uitgaven	€308,75	€15,00	€15,00
Eindsaldo	€491,25	€476,25	€586,25

Gegevens voor resultaten- en liquiditeitsbegroting:

Inkopen:

In juli worden alle producten ingekocht, dat komt neer op **350 producten x €0,67= €234,50**

Dit bedrag is exclusief BTW.

Verkopen:

In Juli worden er 300 producten aan het Christelijk Lyceum Zeist verkocht, de verkoopprijs hiervoor is €500,00.

In Januari worden er 50 producten aan de leerlingen op het Christelijk Lyceum Zeist verkocht. De prijs hiervoor is €2,50, uit figuur I.I blijkt dat een grote meerderheid bereid is om dit te betalen.

Kosten:

De overige kosten zijn het salaris en de promotiekosten. De promotiekosten zijn ongeveer €10,00, dit zijn de kosten om de flyers te maken en om deze te verspreiden. We printen de flyers in Juli, dus dan zijn de €10,00 kosten.

McCLEAN KOSTPRIJS:

Inkoopprijs: 0,67 cent (afhankelijk van aantal)

producten: 350 (schatting)

Verzending: Gratis

$350 \times 0,67 = 234,50$ euro

saldo BTW over inkoop 67 cent x 21% (wordt teruggevorderd)

Inkoopprijs: 0,67 euro

Aantal gewerkte uren:

schooljaar 2015: 19 les uren x6=114

schooljaar 2016: 2,5 uur x 1e twee perioden= 2,5 uur x 16 weken x 6 personen

96 uur gewerkt naast de lesuren

totaal: 450 uur

aangewerkt

Transportverzekering: 0 cent

Personeelskosten: $0,10 \times 1,365 \times 6$ (loonheffing)=0,819 cent per uur

$0,67 + 0,819$

	Totaalkosten	Kosten per product
personeelskosten	totaal: €0,10x450= €45	45/300=€0,15
transportverzekering	gratis	gratis
inkoopprijs	€234,50 (bij 350)	€0,67(300) €0,63(500) €0,59(1000) €0,55(2500)
instelkosten	€33,50	33,5/350=€0,10 p.p.
totaal kosten	€313,00	€0,92
Verkoopprijs	€2,50	€2,50

Investeringsbegroting

Vaste Activa	-
Vlottende Activa	-
Voorraad producten	€234,50
Te vorderen BTW	€49,25
Flyers	€10,00
Kas/Bank	€6,25
TOTAAL	€300,00

Financieringsbegroting

Vaste Activa	-
Vlottende Activa	-
Voorraad producten	€234,50
Te vorderen BTW	€49,25
TOTAAL	€283,75
totaal te verkopen aandelen	€283,75/5=56,75=57 aandelen, wordt 60x €5=€30,00

Openingsbalans

Activa		Passiva	
Vaste Activa	-	Eigen Vermogen	
		Aandelenverkoop	€300,00
Vlottende Activa		Vreemd Vermogen	-
Voorraad product	€234,50		
Te vorderen btw	€49,25		
Kas/Bank	€16,25		
TOTAAL	€300,00		€300,00

Dit is de originele openingsbalans, maar er kwam plotseling een spoedbestelling in van het Christelijk Lyceum Zeist voor 6 Juli 2015. Dit betekent dat we dan nog geen aandelenvermogen aangetrokken hebben. Dat bedrag moeten we op een andere manier zien te krijgen zodat we toch nog de producten kunnen bestellen en op tijd kunnen leveren. Om dit op te lossen hebben we besloten om Mathijs Goethals een onderhandse lening te laten verstrekken voor €300,00 met 0% rente. Dit zorgt ervoor dat de balans er zo uit komt te zien

Openingsbalans 06-07-2015

Activa		Passiva	
Vaste Activa	-	Eigen Vermogen	
		Aandelenverkoop	-
Vlottend Activa		Vreemd Vermogen	-
Voorraad product	€234,50	Onderhandse lening	€300,00
Te vorderen btw	€49,25		
Kas/Bank	€16,25		
TOTAAL	€300,00		€300,00

Loonberekening

Qua loon gaan we ervan uit dat er in totaal ongeveer 450 uur zal worden gewerkt. Hier komen we aan door de volgende berekeningen:

Schooljaar 2015: 19 les uren x6=114 uren

Schooljaar 2016: 2,5 uur x 1e twee perioden= 2,5 uur x 16 weken x 6 personen= 240 uren

Thuiswerk: 96 uur

Totaal: 450 uur

We hanteren het minimum brutoloon dus zijn de **totale kosten: $450 \times \text{€}0,10 = \text{€}45,00$**

De belasting die hier over betaald moet worden is dus **$\text{€}45 \times 42\% = \text{€}18,90$ loonbelasting**

Het nettoloon is dus **$\text{€}45 - \text{€}18,90 = \text{€}26,10$**

Dit betekent dat het nettoloon per persoon uitkomt op: **$\text{€}26,10 / 6 \text{ personen} = \text{€}4,35$**

Het nettoloon is erg laag, dit komt doordat we ons het minimum brutoloon van €0,10 hebben gegeven.

Rendement berekening

Uitgegeven aandelenkapitaal	$\text{€}300,00 = 60 \text{ aandelen} \times \text{€}5,00$
Nettowinst	$\text{€}258,33$
Rendement per aandeel	$\text{€}258,33 / 60 = \text{€}4,31$
Rendementspercentage	$\text{€}4,31 / \text{€}5,00 \times 100\% = 86,2\%$

Om het rendementspercentage te kiezen hebben we gekeken naar onze concurrent. Dit is belangrijk omdat we zo de mogelijke aandeelhouders naar ons bedrijf halen in plaats van dat zij naar de concurrent gaan. Het was erg lastig om informatie over het rendementspercentage van een concurrent te vinden. We kwamen eerst uit bij HG international bv. Hier stond dan ook niets over het rendementspercentage. Bij grotere bedrijven was dit veel makkelijker, zo was het bij Unilever meteen duidelijk, hier was dit percentage 9%. We zien Unilever als een concurrent omdat zij ook toetsenbord reinigers leveren. We hebben dus besloten een rendementspercentage van 86,2% te hanteren, zo hebben we veel meer rendement dan de concurrent. We kwamen erachter dat we een enorm hoog rendementspercentage hebben. Dit valt te verklaren doordat we een hoge winstmarge hebben op ons product. Bij een prijs van €2,50 is de bruto winstmarge namelijk: $\text{€}2,50 / \text{€}0,67 \times 100\% = 373\%$.

Break-even point

Omzet	$\text{€}2,50 \times 30 = \text{€}75,00$
Inkoopwaarde	$\text{€}0,67 \times 30 = \text{€}20,00$
Brutowinst	$\text{€}55,00$
Promotie kosten	$\text{€}10,00$
Personeelskosten	-
Loonkosten	$\text{€}0,10 \times 450 = \text{€}45,00$

Nettowinst voor belasting	€0,00
Vennootschapsbelasting (23%)	€0,00
Nettowinst na belasting	€0,00

overige kosten: $10+45 = €55,00$

omzet: $2,50x$

inkoop: $0,67x$

$2,50x = 0,67x + 55$

$1,83x = 55$

$x = 30,05 = 31$ producten

We moeten dus 31 stuks verkopen om break-even uit te komen. Dit is een laag aantal en dit komt door twee factoren. Ten eerste zijn dat de lage loonkosten en de hoge winstmarge, omdat de kosten laag zijn is een lager omzet al genoeg voor een break-even point. Ten tweede is de winstmarge hoog en hierdoor bereik je dit punt veel sneller.

Relevant voor u als potentieel-aandeelhouder, zijn de volgende kerngetallen. Deze getallen brengen de financiële gezondheid van de onderneming naar voren. Ook kunt u lezen wat het dividend zal zijn per verkocht aandeel.

Dividend

De winst die we maken indien alle producten verkocht worden, waar we zeker van uit gaan, is 258,33. Bruto levert dit een dividendpercentage van $258,33/300=86,11\%$. Om te berekenen hoeveel er uitgekeerd wordt aan de aandeelhouders moet van dat bedrag wel eerst vennootschapsbelasting afgetrokken.

Liquiditeit

De liquiditeit van een bedrijf geeft aan of de onderneming aan haar direct opeisbare verplichtingen op korte termijn kan voldoen.

De liquiditeit bereken je door de liquide activa te delen door het kort vreemd vermogen. Het vreemd vermogen bij onze onderneming is de af te dragen BTW

In juli is ons EV €491,25 en is ons VV €77,17. $491,25/77,17=6,37\%$

Een onderneming is liquide als de liquiditeit hoger is dan 1%. Hieruit is dus op te maken dat we een zeer liquide onderneming zijn.

Solvabiliteit

De solvabiliteit geeft aan of een onderneming aan al haar verplichtingen kan voldoen bij een eventuele liquidatie van de onderneming, dat wil zeggen een opheffing.

De solvabiliteit is te berekenen door het eigen vermogen te delen door het vreemde vermogen.

In ons geval is dat (geplaatst aandelenvermogen + de winst)/af te dragen BTW.

Dus: $(300+258,33)/77,17=7,24\%$

Een onderneming is solvabel als de solvabiliteit hoger is dan 1%, hieruit blijkt dat we een zeer solvabele onderneming zijn.