



**Sarphati**®  
ONDERNEMER

## FINANCIIEEL PLAN

---

voor ondernemer handel en/of diensten

leerwerkboek | vakkennis | businesscases | 1e druk

Module - Financieel plan

**Boom**

## COLOFON

---

Boom Mbo  
klantenservice@boom.nl  
www.boom.nl

Auteur(s): Angelique Schouten, André Seppenwoolde  
Inhoudelijke redactie: Mike Temmink, Jan Ferwerda, Walter Dirks en Sonia Bekker

Titel: Financieel plan  
ISBN: 978 90 372 7142 3

Bronvermelding: OpenAI (2025). Afbeelding gegenereerd door Chatgpt. <https://chatgpt.com/>

© 2026 Boom | All rights reserved. No text & data-mining.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht ([www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.stichting-uvo.nl](http://www.stichting-uvo.nl)).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom Mbo, te vinden op [www.boom.nl](http://www.boom.nl).

# INHOUD

---

<b>Inleiding</b>	<b>6</b>
<b>Module – Financieel plan</b>	<b>9</b>
<b>1 Inleiding op de module</b>	<b>11</b>
1.1 Het ondernemersverhaal	12
1.2 Leerdoelen	14
<b>2 Inleiding op het financieel plan</b>	<b>17</b>
2.1 Financieel plan	18
2.2 Privébegroting	20
2.3 Berekening potentiële omzet	22
2.4 Berekening uurtarief zzp'er	27
2.5 Samenvatting	35
2.6 Begrippen	37
<b>3 De vermogensaspecten</b>	<b>39</b>
3.1 Eigen vermogen eenmanszaak	40
3.2 Vermogen en winstverdeling van de vof	42
3.3 Eigen vermogen besloten vennootschap	48
3.4 Winstverdeling bv	55
3.5 Samenvatting	61
3.6 Begrippen	63
<b>4 Investerings- en financieringsbegroting</b>	<b>65</b>
4.1 Investeringsbegroting	66
4.2 Bancaire financiering	74
4.3 Alternatieve financiering	78
4.4 Off-balance financiering	84
4.5 Financieringsbegroting	87
4.6 Balans	89
4.7 Liquiditeit	93
4.8 Samenvatting	97
4.9 Begrippen	99
<b>5 Beroepstaak Investerings- en financieringsbegroting</b>	<b>103</b>
5.1 Wat ga je doen?	104
5.2 Voorbereiden	104
5.3 Uitvoeren	113
5.4 Beoordelen	115
<b>6 Exploitatiebegroting</b>	<b>117</b>
6.1 Kosten of verspillingen	118
6.2 Kosten van diensten van derden	128
6.3 Kosten van goederen	131
6.4 Kosten van belastingen	134

6.5	Kosten van duurzame productiemiddelen	137
6.6	Overige kosten	143
6.7	Exploitatiebegroting	144
6.8	Gewaardeerde kosten en economisch resultaat	147
6.9	De volledige exploitatiebegroting	150
6.10	Het bedrijfsresultaat en de fiscus	158
6.11	Cashflow	160
6.12	Retentieratio	162
6.13	Samenvatting	165
6.14	Begrippen	168
<b>7</b>	<b>Beroepstaak Exploitatiebegroting</b>	<b>173</b>
7.1	Wat ga je doen?	174
7.2	Vorbereiden	174
7.3	Uitvoeren	179
7.4	Beoordelen	181
<b>8</b>	<b>Budgetcontrole</b>	<b>183</b>
8.1	Verschillenanalyse	184
8.2	Enterprise Resource Planning (ERP)	193
8.3	Rekenen met een ERP-programma	196
8.4	Samenvatting	209
8.5	Begrippen	211
<b>9</b>	<b>Liquiditeitsbegroting</b>	<b>213</b>
9.1	Liquiditeitsbegroting	214
9.2	Verschillen liquiditeitsbegroting en exploitatiebegroting	218
9.3	Ontvangsten	220
9.4	Uitgaven	227
9.5	Een liquiditeitsbegroting voor een kwartaal	231
9.6	Samenvatting	238
9.7	Begrippen	240
<b>10</b>	<b>Beroepstaak Liquiditeitsbegroting</b>	<b>241</b>
10.1	Wat ga je doen?	242
10.2	Vorbereiden	242
10.3	Uitvoeren	247
10.4	Beoordelen	249
<b>11</b>	<b>Financiële kengetallen</b>	<b>251</b>
11.1	Bedrijfseconomische kengetallen	252
11.2	Liquiditeitskengetallen	253
11.3	Solvabiliteit	258
11.4	Rentabiliteit	264
11.5	Samenvatting	271
11.6	Begrippen	273

<b>12</b>	<b>Financiële administratie</b>	<b>275</b>
12.1	Veranderingen in bezittingen en schulden	276
12.2	Grootboek	281
12.3	Hulprekeningen van het eigen vermogen	289
12.4	Kolommenbalans	295
12.5	Het decimale rekeningstelsel	301
12.6	Subadministraties	303
12.7	Dagboeken	306
12.8	Samenvatting	315
12.9	Begrippen	318
<b>13</b>	<b>Je eigen ontwikkeling</b>	<b>321</b>
	<b>Index</b>	<b>324</b>

## INLEIDING

### Digitale leeromgeving



Soms wordt er verwezen naar bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Je herkent de verwijzing aan het icoontje in de vorm van een wereldbol. In de digitale leeromgeving vind je ook extra opdrachten. Alles is te vinden via [Boomdigitaal.nl](http://Boomdigitaal.nl).

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar [www.boom.nl/licentie](http://www.boom.nl/licentie).
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

Daarna kun je aan de slag!

### Opzet van Sarphati Ondernemer

Hoe leer je ondernemen? Door te doen. Door te ervaren. Door fouten te maken én successen te vieren. Dat is de basis achter het concept van deze methode voor de opleiding Ondernemer handel en/of diensten. De methode bestaat uit tien modules. Iedere module behandelt een ander onderdeel van ondernemerschap, maar alle modules hangen met elkaar samen. Samen vormen ze een leerroute die jou stap voor stap helpt groeien: van het verkennen van de wereld van ondernemers, tot het ontwikkelen van je eigen idee en het opzetten van een complete onderneming.

Elke module heeft dezelfde opzet en biedt een volledige dekking van een of meerdere werkprocessen. Een module bestaat altijd uit een stuk theorie en een praktische businesscase. Het is aan de docent om te bepalen welke onderdelen hij gebruikt, maar er is wel een logische leerlijn. Je werkt bij iedere module steeds aan jouw ondernemersvaardigheden én aan je eigen (toekomstige) onderneming.

### Let op!



Binnen de verschillende modules wordt gesproken over Ondernemer handel en/of diensten. De uitgangspunten voor ondernemerschap binnen de handel en diensten zijn vrijwel gelijk. Maar er zijn soms verschillen die worden aangegeven in de theorie. Het verschil tussen beide zit in wat ze verkopen en hoe ze waarde creëren.

- Een handelsonderneming verkoopt tastbare goederen/producten en verdient geld door inkoop en verkoop, vaak met een winstmarge. Voorbeelden zijn een kledingwinkel of groothandel in elektronica.
- Een dienstenonderneming verkoopt kennis, tijd of vaardigheden. Dat noemen we diensten. Een dienstenonderneming verdient geld door iets voor iemand te doen of te leveren zonder fysiek product. Voorbeelden zijn een schoonmaakbedrijf, banken, uitzendbureaus, accountant of fysiotherapeut.

Kort samengevat:

handel = spullen verkopen

dienst = kennis, tijd of expertise verkopen.

### Structuur van elke module

De module start met het ondernemersverhaal van Jessie. Jessie is een jonge ondernemer die haar eigen bedrijf, *EcoFit Sportswear*, heeft opgezet. In haar verhaal ontdek je welke stappen zij zet en welke keuzes ze maakt. Dit verhaal bespreek je klassikaal tijdens de aftrap van de module. Jessie en haar bedrijf zijn de rode draad in de verschillende theoriehoofdstukken. Je zult haar regelmatig tegenkomen.

Na het verhaal van Jessie volgen de leerdoelen van de module. Je ziet welke kennis en vaardigheden je gaat ontwikkelen in de theorie én wat je gaat oefenen en leren in de businesscase. Vervolgens kijk je naar jezelf: welke leerdoelen beheers je al? En waarin wil je je nog verder ontwikkelen?

Daarna start je met de theorie. De theorie geeft je de kennis, inzichten en vaardigheden die je nodig hebt als ondernemer. Je leert bijvoorbeeld hoe je een goed idee bedenkt, hoe je je markt onderzoekt of hoe je een ondernemingsplan schrijft.

De theorie is steeds gekoppeld aan een businesscase. De businesscase zorgt ervoor dat je de kennis uit de theorie direct toepast op je eigen (toekomstige) onderneming. Iedere businesscase bestaat uit een of meerdere beroepstaken en elke beroepstaak bestaat altijd uit drie stappen:

1. **Vorbereiden** – je gaat aan de slag, je verzamelt informatie, je past de theorie toe en bereidt je voor op de uitvoering.
2. **Uitvoeren** – je werkt aan een product voor je eigen onderneming. Dit product voeg je toe aan je ondernemersportfolio.
3. **Beoordelen** – je beoordeelt hoe je de beroepstaak hebt uitgevoerd.

Als je de beroepstaken hebt afgerond, heb je de businesscase voldaan. Als je alle businesscases hebt doorlopen heb je een volledig ondernemersportfolio. Zo werk je stap voor stap aan jouw ondernemersvaardigheden en leer je ondernemen door te doen.

Elke module sluit je af met reflectie. Dat betekent dat je terugkijkt op wat je hebt gedaan en geleerd. Reflecteren op je eigen ontwikkeling is het belangrijkste dat er is. Je vergelijkt je eigen ontwikkeling met de leerdoelen van de module: wat beheers je al goed, waar wil je je nog verder in verbeteren en wat neem je mee naar de volgende module? De reflectie neem je iedere module op in je persoonlijk ontwikkelingsplan. Zo zorgt reflectie ervoor dat iedere module niet op zichzelf staat, maar een opstap vormt naar de volgende. Op die manier groei je stap voor stap verder als ondernemer.

Zo bouwen de modules samen aan jouw ontwikkeling: van een eerste idee naar een stevig plan, en van plannen maken naar echt ondernemen.

### Werken met beroepstaken



De beroepstaken in dit boek zijn niet zomaar bedacht. Ze zijn gebaseerd op gesprekken met ervaren ondernemers. Uit hun verhalen blijkt dat ondernemerschap nooit bestaat uit losse onderdelen. Alles hangt met elkaar samen en grijpt in elkaar. Daarom kun je ondernemerschap niet opdelen in strakke vakjes of onderwerpen. De beroepstaken bevatten niet alleen verdieping, maar ook verbreding ten opzichte van de voorgaande theorie. Je wordt uitgedaagd om extra onderzoek te doen en verbanden te leggen tussen verschillende onderwerpen. Gebruik daarbij ook de index van het boek om theorie uit andere hoofdstukken terug te zoeken en te gebruiken.

Bij het uitwerken van de beroepstaken adviseren wij je om een ondernemer uit je directe omgeving te vragen om jou als mentor te ondersteunen. Deze persoon kan je ideeën toetsen aan de praktijk, je voorbeelden geven uit eigen ervaring en je tips geven om verder te komen met je opdracht. Zo leer je niet alleen over ondernemerschap via de theorie en de opdrachten, maar ervaar je ook direct hoe ondernemerschap er in de praktijk uitziet.

Tot slot kun je naast je boek en je mentor ook gebruikmaken van andere informatiebronnen zoals internet en AI. Die kunnen je helpen om informatie te vinden, creatieve ideeën te genereren en nieuwe invalshoeken te ontdekken.

### **Extra onlinemateriaal**



Per hoofdstuk zijn aanvullende opdrachten beschikbaar in de digitale leeromgeving. Overleg met je docent welke opdrachten je gaat uitvoeren.



## **Module – Financieel plan**





# Hoofdstuk 1

## Inleiding op de module

---

In de module *Financieel plan* stel je een compleet financieel plan voor een onderneming op. Je leert stapsgewijs hoe je de financiële positie inzichtelijk maakt en welke overzichten en berekeningen daarbij horen. Je begrijpt hoe ondernemers hun plannen onderbouwen en welke cijfers nodig zijn voor onderbouwde keuzes. Je start met het doel en de opbouw van het financieel plan. Daarna behandel je de vermogensaspecten, waaronder ondernemingsvormen en winstverdeling. Je stelt een investerings- en financieringsbegroting op en berekent in de exploitatiebegroting de verwachte kosten en opbrengsten. Bij budgetcontrole analyseer je verschillen tussen begroting en realisatie. In de liquiditeitsbegroting breng je ontvangsten en uitgaven in kaart. Vervolgens beoordeel je met financiële kengetallen de financiële positie. Tot slot leer je hoe je financiële gegevens vastlegt en verwerkt in de administratie.

Je gaat niet alleen lezen, maar vooral doen. Naast de theorie werk je binnen deze module aan de businesscase *Het financieel plan*, die bestaat uit drie beroepstaken:

- Investerings- en financieringsbegroting
- Exploitatiebegroting
- Liquiditeitsbegroting.

Binnen deze businesscase pas je wat je hebt geleerd in de theorie direct toe en werk je aan je ondernemersportfolio. Je vult je ondernemersportfolio verder aan met verschillende documenten die je ontwikkelt in de businesscase.