



Vlaanderen
is ondernemen

Startkompas

Handleiding

VLAIO

vlaio.be/startkompas

Inleiding

Het startkompas is een werkinstrument waarmee je de interne en externe haalbaarheid van je project op organisatorisch en financieel vlak kan inschatten.

Om tot de juiste inzichten te komen vul je het startkompas in met de gevraagde gegevens. Op basis daarvan zal je kunnen analyseren of je project haalbaar is. Nadat je alles hebt ingevuld, kan je deze analyse opslaan als pdf. Daarin kan je ook alle totalen terugvinden van de ingevulde gegevens.

Als je graag hebt dat je bank, accountant, adviseur, ... je feedback geeft over je project, dan kan je dit altijd delen via het dashboard. De ontvanger kan de reeds ingevulde gegevens bekijken en opmerkingen doorgeven door te antwoorden op de ontvangen mail.

Inhoud

Inleiding	2
Aanmelden	3
Project aanmaken	3
Hoe werkt het dashboard?	3
Opbouw startkompas	4
Het beschrijvend deel	5
• Projectvoorstelling	5
• Omgevingsanalyse	5
• Commercieel plan	5
• Organisatieplan	6
• Juridische vorm	6
• Administratieve formaliteiten	6
Het financieel luik	6
• Detail van de investeringen	6
• Investerings	6
• Financiering	6
• Kosten	7
• Marges	7
• Doodpuntomzet	7
Haalbaarheidstoets	7
• Interne haalbaarheid	7
• Externe haalbaarheid	8
• Omzetprognose	8
Verklarende woordenlijst	8

Aanmelden

Je krijgt toegang tot de digitale tool door je aan te melden.

Als je reeds een account hebt, dan kan je aanmelden door je logingegevens in te vullen en op de knop 'Aanmelden' te klikken.

Heb je nog geen account, dan kan je een nieuw account aanmaken door op de knop 'Nieuw account aanmaken' te klikken. De volgende keer kan je dan aanmelden door je logingegevens in te vullen.

The screenshot shows the VLAIO Startkompas login interface. At the top is the VLAIO logo and a navigation bar with links: Nieuws, Events, Ondernemersverhalen, Blog, Publicaties, Over ons, VLAIO Netwerk, and en. Below the navigation bar are two dropdown menus: 'Informatie, begeleiding & advies' and 'Subsidies & financiering', followed by a search icon. The main heading is 'Startkompas'. Below it, there are two panels. The left panel is white and contains the text 'Je bent al gestart met het startkompas en wil je projecten beheren? Meld je aan'. It has two input fields: 'Login met je gebruikersnaam/e-mailadres' and 'Wachtwoord'. Below these is a blue 'Aanmelden' button and a link 'Jouw wachtwoord opnieuw instellen'. The right panel is green and contains the text 'Nog geen startkompas account?' and 'Maak dan hier je account aan!'. Below this is a blue button 'Nieuw account aanmaken'.

Project aanmaken

Om een nieuw project aan te maken, klik je op de knop 'Project aanmaken'. Je vult hierna de gevraagde gegevens in en klikt op opslaan. Je kan nu meteen beginnen met het invullen van je project.

The screenshot shows the VLAIO Projecten dashboard. At the top left is the text 'Projecten . 0/6' with a green progress bar below it. Below this is the text 'Nog geen projecten gevonden.' On the right side, there is a 'Display:' label with two icons: a grid icon and a list icon. To the right of these icons is a green button 'Project aanmaken'.

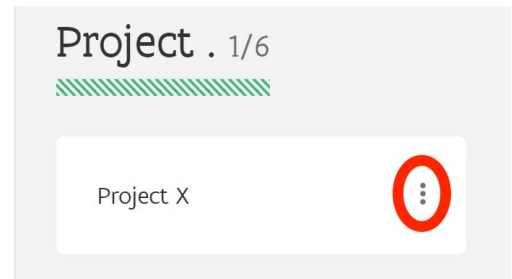
Hoe werkt het dashboard?

Via de knop 'Jouw dashboard' kan je naar het dashboard gaan.

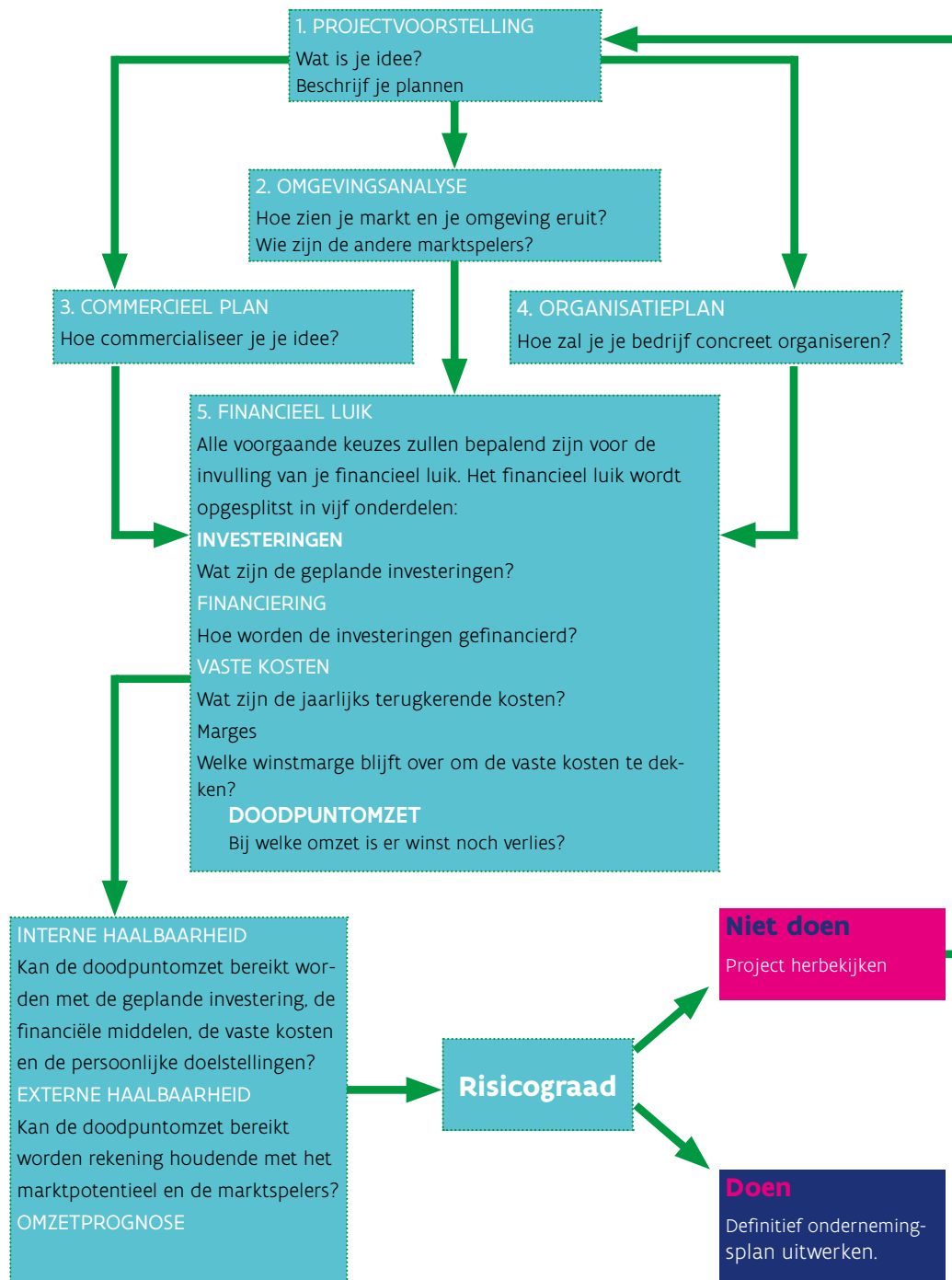
The screenshot shows the VLAIO dashboard navigation bar. At the top left is the VLAIO logo. To its right is a green button 'Jouw dashboard'. Further right is a navigation bar with links: Nieuws, Events, Ondernemersverhalen, Blog, Publicaties, Over ons, VLAIO Netwerk, and en. Below the navigation bar are two dropdown menus: 'Informatie, begeleiding & advies' and 'Subsidies & financiering', followed by a search icon.

Via het dashboard kan je:

- Een nieuw project aanmaken
- Via de drie puntjes kan je jouw bestaand project
 - Bewerken
 - Basisvelden bewerken
 - Verwijderen
 - Pdf genereren
 - Kasplan downloaden
 - Kasplan uploaden
 - Je project delen
 - Pdf downloaden



Opbouw startkompas



Het beschrijvend deel

In het beschrijvend deel stel jij je project voor en maak je een analyse van de omgeving, het commercieel plan en de organisatie. Je denkt hier ook na over de juridische vorm van de onderneming en kijkt na of alle administratieve formaliteiten in orde zijn om te kunnen starten.

Projectvoorstelling

Je begint bij het voorstellen van je project. Hier vul je algemene gegevens in over jezelf en je project. Je bespreekt ook uitgebreid je basisidee.

Denk maar aan vragen zoals:

- Wat zal je doen?
- Welke diensten/producten zal je aanbieden?
- Hoe duurzaam is je idee?
- Waarom zal je project slagen?
- Wat zijn de sterktes en zwaktes van je idee?
- Waar wil je staan binnen 5 jaar?
- ...

Omgevingsanalyse

Bij een omgevingsanalyse bekijk je de omgeving (land of regio) waar je actief bent en welke externe factoren, waar je zelf geen controle over hebt, een invloed kunnen hebben op je onderneming. Het is zeer belangrijk om dit grondig te doen zodat je een duidelijk zicht hebt op de kansen en eventuele bedreigingen. Bijvoorbeeld: alcohol verkopen in een regio waar er vooral mensen wonen die geen alcohol drinken is geen goed idee. Zorg dus dat je een duidelijk zicht hebt op je omgeving.

We analyseren hier de markt, sector, klanten, concurrenten, leveranciers, partners en trends.

Denk maar aan vragen zoals:

- Wie zijn je klanten?
- Hoe zal je omgaan met klachten?
- Wie zijn je concurrenten?
- Welke prijszetting zal je volgen?
- Met welke leveranciers zal je samenwerken?
- Hoe duurzaam is je leverancier?
- Met welke partners wil je samenwerken?
- Welke evoluties in omgevingsfactoren kunnen een invloed hebben op je onderneming?
- ...

Commercieel plan

Bij het opstellen van het commercieel plan denk je na over wat je zal aanbieden, tegen welke prijs je dit zal doen, waar je dit zal doen en op welke manier je jouw klanten optimaal kan bereiken.

We analyseren hier de 4 p's: product, prijs, plaats en promotie.

Denk maar aan vragen zoals:

- Welke producten/diensten zal je aanbieden?
- Welke regelgeving moet je volgen?
- Met hoeveel voorraad zal je starten?
- Welke prijs zal je vragen voor je producten/diensten?
- Hoe kunnen je klanten betalen?
- Waar zal je je zaak vestigen?
- Welk imago wil je uitstralen?
- Hoe zal je je bekendmaken bij je klanten?
- ...

Organisatieplan

Bij het opstellen van een organisatieplan gaan we analyseren hoe je de onderneming gaat organiseren.

Denk maar aan vragen zoals:

- Welke taken moeten er gebeuren en wie zal dit doen?
- Zal je met personeel werken?
- Wat zijn je openingsuren?
- Hoeveel tijd kan je in je zaak steken?
- ...

Juridische vorm

Voor je een eigen zaak start, zal je eerst een keuze moeten maken tussen een eenmanszaak of een vennootschap. Als je kiest voor een vennootschap, dan zal je ook nog moeten beslissen over de vennootschapsvorm. Het is belangrijk om dit op voorhand goed uit te zoeken, want dit zal een effect hebben op de manier van beleidsvoering, boekhouding, belastingstelsel en aansprakelijkheid. Deze keuze zal ook een invloed hebben op de te nemen stappen bij de oprichting van je onderneming.

Administratieve formaliteiten

In dit onderdeel moet je nagaan of je in orde bent met alle administratieve formaliteiten om te starten met je zelfstandige activiteit. Beschik je over alle vergunningen, verzekeringen, personeel, ... ?

Het financieel luik

In het financieel luik zal je alle cijfers ingeven om zo je doodpuntomzet te bepalen. Op basis van de ingevulde cijfers zie je ook meteen de omzetprognose en kan je dit vergelijken met de doodpuntomzet.

Detail van de investeringen

Hier kan je in detail je investeringen uitschrijven.

Dit bevat:

- Oprichtingskosten
- Immateriële vaste activa
- Materiële vaste activa
- Financiële vaste activa
- Vlottende activa
- Liquide middelen
- Opstartkosten

Investeringen

Hier kan je de afschrijvingstabel invullen. Deze is reeds ingevuld met standaardcijfers, maar kan je nog aanpassen.

Financiering

Hier kan je de financieringsmiddelen invullen die je zal gebruiken om je investeringen te financieren. In de pdf zal je dan zien of je investeringsnood gedragen wordt door je financiering.

Dit bevat:

- Eigen inbreng
- Schulden op korte termijn (< 1 jaar)
- Schulden op lange termijn (> 1 jaar)

Kosten

Hier vul je alle vaste kosten en variabele kosten in.

Let op, de variabele kosten zitten verrekend in je aankoopprijs per product of dienst. Zijn er bepaalde variabele kosten die je nog niet hebt genoteerd, dan kan je deze hier invullen. Je moet deze kosten dan nog verrekenen bij de aankoopprijs van je producten of diensten. Doe je dat niet, dan zullen deze kosten niet meegenomen worden in de berekening van je doodpuntomzet.

Heb je graag een overzicht van je variabele kosten, los van het feit of deze al dan niet reeds in je aankoopprijs verrekend zitten? Dan mag je deze hier zeker invullen.

In de pdf zal je zien dat we voor het berekenen van je variabele kosten de aankoopprijs nemen en niet de variabele kosten die je in deze tabel invult.

Marges

Na het invullen van bovenstaande gegevens gebeurt een automatische berekening van de marges. Je kan dit terugvinden in de pdf.

De brutowinstmarge is het percentage van de omzet dat overblijft nadat je alle aankoopkosten betaald hebt. Het gaat hier over de aankoopkosten en niet de totale (vaste + variabele) kosten. Er is dus nog geen rekening gehouden met de totale kosten die je moet betalen.

Niet elk product zal even zwaar doorwegen in de omzetbepaling. Dit wil zeggen dat bepaalde producten of diensten 'belangrijker' zullen zijn dan andere producten of diensten. Bij de gewogen brutowinstmarge zijn we ons bewust van het feit dat niet elk product of elke dienst dezelfde waarde heeft in de omzetbepaling. Om een realistisch of correct beeld te hebben van de brutowinstmarge houden we daarom rekening met het aandeel in de omzet dat het product of de dienst heeft. Zo komen we tot een gewogen brutowinstmarge.

Doodpuntomzet

Na het berekenen van de gewogen brutowinstmarge kunnen we de doodpuntomzet bepalen. Dit wordt ook wel het break-even punt genoemd en laat je zien vanaf welk omzetcijfer alle kosten gedekt zijn. Je maakt hier geen winst, maar ook geen verlies.

Haalbaarheidstoets

Nu we een duidelijk zicht hebben op alle kosten en de doodpuntomzet kunnen we gaan analyseren of ons project haalbaar is. We bekijken dit zowel intern als extern.

Interne haalbaarheid

Om de interne haalbaarheid te berekenen nemen we de hoogste doodpuntomzet. Dit is de omzet die je nodig hebt om alle kosten te dekken. Je maakt dan geen winst en geen verlies. We berekenen dit door de vaste kosten te delen door de gewogen brutowinstmarge. Dit kan via de bedrijfseconomische of de kasstroombenadering. Er gebeurt een automatische berekening op basis van de reeds ingevulde cijfers.

We berekenen op basis van de ingevulde gegevens automatisch wat je doodpuntomzet per dag is per product/dienst en hoeveel stuks je moet verkopen om je doodpuntomzet te halen.

Je kan nu op basis van deze gegevens inschatten hoeveel klanten je nodig hebt per dag om je doodpuntomzet te behalen en analyseren of dit haalbaar is.

Je analyseert hier ook of je voldoende voorraad hebt om te starten en of je over voldoende middelen (infrastructuur, mankracht, productiecapaciteit, werkuren) beschikt om deze doodpuntomzet te halen.

Let op, we berekenen dit allemaal op basis van jouw ingevulde gegevens (aantallen die je zal verkopen per dag, aankoopprijs, verkoopprijs, tijdsbesteding, kosten, ...). Denk dus goed na over de gegevens die je invult en zorg dat deze realistisch zijn.

Externe haalbaarheid

Om de externe haalbaarheid te analyseren bekijken we of de cijfers/aantallen die je nodig hebt realiseerbaar zijn volgens het huidige marktpotentieel.

Omzetprognose

Bij het beschrijvend deel moet je een inschatting maken van de aantallen die je denkt dat je zal verkopen en tegen welke prijs je dit zal doen.

Dit zorgt ervoor dat we een omzetprognose kunnen berekenen. Je kan nu kijken of je omzetprognose hoger of lager ligt dan je doodpuntomzet.

Verklarende woordenlijst

Aandeel in de omzet jaar 1 - Hier kan je zien welk percentage een bepaald product of een bepaalde dienst uitmaakt van je omzet. Verkoop je weinig stuks van een bepaald product, maar doe je dit aan een hoge prijs? Dan kan dit product een groter deel uitmaken van je omzet dan een product waarvan je heel veel verkoopt voor een lage prijs.

Aankoopprijs - De aankoopprijs bevat alle variabele kosten die je maakt om je product of dienst te kunnen aanbieden, maar dit kan ook de prijs zijn die je als ondernemer moet betalen om een goed aan te kopen.

Afschrijvingstabel - Zodra je een bedrijfsmiddel aankoopt dat een levensduur heeft van meer dan 1 jaar en vrij duur is, wordt dit aanzien als een investering waardoor je dit bedrijfsmiddel moet afschrijven. Je moet de kostprijs spreiden over een periode langer dan 1 jaar.

Via afschrijvingen kan je kosten verdelen over de levensduur van de investering. Je moet de uitgave in één keer betalen en kan de kost dan elk jaar aftrekken tot de duurtijd van de afschrijving afgelopen is. Elk jaar trek je dus een deel van de aankoopprijs af van de winst van je onderneming.

De duurtijd komt overeen met het afschrijvingspercentage. Dit ligt niet standaard vast, maar er zijn wel een aantal algemeen aanvaarde periodes:

- Nijverheidsgebouw: 20 jaar
- Kantoor- of handelsgebouw: 33 jaar
- Winkeluitrusting: 10 jaar
- Kantoormaterieel en -machines: 10 jaar
- Meubilair: 10 jaar
- Machines: 10 jaar
- Auto's: 5 jaar
- Informatica-apparatuur: 3 tot 5 jaar
- Immateriële vaste activa: 3 tot 5 jaar

Gronden en terreinen zijn niet afschrijfbaar.

B2B - Bedrijven die aan bedrijven verkopen

B2C - Bedrijven die aan consumenten verkopen

Brutowinstmarge jaar 1 - Dit is het percentage van de omzet dat overblijft nadat je alle aankoopkosten betaald hebt. Het gaat hier over de aankoopkosten en niet de totale (vaste + variabele) kosten. Er is hier dus nog geen rekening gehouden met de totale kosten die je moet betalen.

Btw - Belasting op goederen en diensten die door de eindverbruiker wordt gedragen

Btw% - Het btw-tarief hangt af van de aard van de goederen of diensten.

Btw-nummer - Dit is het identificatienummer van je onderneming bij de FOD Financiën.

Circulair ondernemen - Manier van ondernemen waarbij je grondstoffen, producten en diensten zo lang mogelijk gebruikt en hergebruikt. De materiaalkringlopen zijn maximaal gesloten en het gebruik van primaire grondstoffen is beperkt.

Concessies - Dit is een toestemming die je krijgt van de lokale overheid om iets te exploiteren in een bepaald gebied waarbij je het alleenrecht hebt.

Demografische factoren - Demografische factoren zijn zaken zoals leeftijdsopbouw, groei en omvang van de bevolking, gemiddelde gezinsgrootte, aandeel alleenstaanden, geboortecijfers, levensverwachting, scholingsgraad, ... Door deze factoren te bekijken krijg je een beter zicht op de markt en het potentieel. Als je de samenstelling van de bevolking in kaart brengt, dan leer je je potentiële klanten beter kennen.

Directe concurrenten - Dit zijn concurrenten die dezelfde producten/diensten aanbieden als jij.

Doodpuntomzet - Dit is de omzet die je nodig hebt om alle kosten te dekken. Er wordt dan geen winst en geen verlies gemaakt. We berekenen dit door de vaste kosten te delen door de gewogen brutowinstmarge.

Duurzaam ondernemen - Ondernemen waarbij er respect is voor mensen, milieu en winst (ook bekend als de 3 p's: people, planet en profit).

Ecologische factoren - Ecologische factoren zijn zaken uit de fysieke omgeving zoals het klimaat, het weer, het milieu, energiebronnen, duurzaamheid, ... Door deze factoren in kaart te brengen, krijg je een beter zicht op die fysieke omgeving en het milieu waar je actief wil zijn.

Economische factoren - Economische factoren zijn zaken zoals koopkracht, actieve bevolking, rentepeil, groei of stagnerende economie, fiscale wetgeving, import en export, gemiddeld inkomen, arbeidsmarkt, inflatie, conjunctuurgevoeligheid, ... Door deze factoren in kaart te brengen, krijg je een beter zicht op de economische situatie van het land of de regio waar je actief wil zijn.

Eigen inbreng - Bij het oprichten van een vennootschap moet je een eigen inbreng doen. Dit is het bedrag dat nodig is om te starten met je activiteiten als zelfstandige. In ruil voor deze inbreng krijg je aandelen. Deze inbreng behoort tot het eigen vermogen van de onderneming. Het eigen vermogen bestaat uit de eigen inbreng en uit de winst die gemaakt wordt.

Bij het oprichten van een eenmanszaak ben je niet verplicht om een eigen inbreng te doen. Het toont wel dat je gelooft in je bedrijf en zal ervoor zorgen dat banken sneller een lening zullen goedkeuren. De eigen inbreng behoort tot het eigen vermogen van de onderneming. Het eigen vermogen bestaat bij een eenmanszaak enkel uit de eigen inbreng.

Erelonen (advocaten, architect) - Dit zijn de erelonen die je moet betalen aan advocaten of architecten waar je gebruik van maakt.

Extern advies (consultancy) - Het loon van het extern advies waar je gebruik van maakt.

Financiële vaste activa - Financiële vaste activa kunnen waarborgen of participaties in andere bedrijven zoals aandelen zijn.

Bij waarborgen gaat het over een huurwaarborg, waarborgen op machines, of een waarborg om aan te sluiten bij nutsbedrijven.

Participaties in andere bedrijven zijn aandelen die je hebt gekocht van een onderneming. Het gaat hier meestal over verbonden ondernemingen of holdings en komt vooral voor bij grotere bedrijven. Let op, het gaat hier over een participatie in een ander bedrijf. Als je aandelen koopt puur om te beleggen, dan hoort dit niet thuis bij de financiële vaste activa.

Geld - Dit is het bedrag dat je inbrengt in de onderneming in de vorm van een geldsom. Je moet dit bedrag storten op de rekening van de onderneming.

Gemeentebelasting - Gemeentebelasting is een belasting die je aan de gemeente moet betalen als zelfstandige. Elke gemeente gebruikt hiervoor een eigen benaming en berekening. Je neemt hiervoor dus best contact op met de gemeente waar je je zaak zal vestigen.

Geneeskundige dienst - De geneeskundige dienst binnen een onderneming houdt zich bezig met de preventie van gezondheidsrisico's en het waarborgen van de veiligheid van de werknemers. Deze dienst is verplicht voor werkgevers en zorgt ervoor dat werknemers op regelmatige basis medisch gecontroleerd worden en dat er preventieve maatregelen worden genomen om ongevallen en beroepsziekten te voorkomen.

Gewogen brutowinstmarge - Niet elk product zal even zwaar doorwegen in de omzetbepaling. Dit wil zeggen dat bepaalde producten 'belangrijker' zullen zijn dan andere producten of diensten. Bij de gewogen brutowinstmarge denken we aan het feit dat niet elk product of elke dienst dezelfde waarde heeft in de omzetbepaling. Om een realistisch of correct beeld te hebben van de brutowinstmarge houden we daarom rekening met het aandeel in de omzet dat het product of de dienst heeft. Zo komen we tot een gewogen brutowinstmarge. Dit wordt automatisch berekend.

Goodwill - Dit is de prijs die je hebt betaald voor de overname van de goede naam, het klantenbestand, de kennis, ... van een onderneming.

Immateriële vaste activa - Dit zijn de niet-tastbare middelen die behoren tot de bezittingen van het bedrijf (=activa). Meestal zijn die niks waard omdat je in geval van een faillissement deze middelen niet kan omzetten in geld, tenzij het gaat over merknamen. Het is vaak moeilijk om deze middelen een bepaalde waarde te geven. Ze worden meestal gewaardeerd aan de kostprijs of aankoopprijs, maar de echte waarde zit in de verwachte toekomstige economische voordelen die je er als onderneming uit zal kunnen halen.

Indirecte concurrenten - Concurrenten die producten of diensten aanbieden uit dezelfde product- of dienstgroep, maar die een andere doelgroep hebben.

Interne haalbaarheid - Om de interne haalbaarheid te berekenen nemen we de hoogste doodpuntomzet. Dit is de omzet die je nodig hebt om alle kosten te dekken. Je maakt dan geen winst en geen verlies. We berekenen dit door de vaste kosten te delen door de gewogen brutowinstmarge. Dit kan via de bedrijfseconomische of de kasstroombenadering. Deze berekening gebeurt automatisch op basis van de reeds ingevulde cijfers.

Kas - Het geld dat in de kassa zit. Dit kan de startkassa zijn, maar kunnen ook andere gelden zijn die in de kassa zitten.

Kaskrediet (financiële schulden) - Dit is een krediet dat je krijgt van de bank om de periode te overbruggen waarin je uitgaven moet doen, maar er nog geen inkomsten op je rekening staan. Deze formule biedt een oplossing voor tijdelijke liquiditeitstekorten en laat je toe om in het rood te gaan.

Know-how - De vakkennis of deskundigheid die aanwezig is in de onderneming.

Kosten neerlegging jaarrekening - Als eenmanszaak of een VOF (vennootschap onder firma) ben je niet verplicht om een jaarrekening neer te leggen. Als je een vennootschap hebt, dan ben je wel wettelijk verplicht om een jaarrekening neer te leggen bij de Nationale Bank van België. Hoeveel je hiervoor moet betalen zal afhangen van het model van de jaarrekening en het gebruikte formaat. Een overzicht van deze tarieven kan je vinden via nbb.be/nl/balanscentrale/opmaken-en-neerleggen/hoe-en-hoeveel-betalen/tarieven-neerlegging.

Kosten van onderzoek en ontwikkeling - Dit zijn de kosten die je maakt voor onderzoek, vervaardiging en ontwikkeling van prototypes en producten, uitvindingen en knowhow die je nodig hebt voor de ontwikkeling van toekomstige activiteiten van de onderneming die binnen een bepaalde periode zullen zorgen voor opbrengsten.

Kredietinstellingen - Dit is het bedrag dat op de bankrekening staat.

Leverancierskrediet (handelsschulden) - Dit is een krediet dat je krijgt van de leverancier om een factuur te betalen na de betalingstermijn. Het kan zijn dat de leverancier hiervoor een extra kost zal aanrekenen. Bespreek dit dus zeker op voorhand.

Licenties - Dit is een toestemming om een creatie van een bedrijf of persoon te gebruiken.

Liquide middelen - Dit zijn middelen die bestaan in geldelijke vorm of die heel snel in geld kunnen omgezet worden. Het gaat hier over cash geld in de kassa of geld dat op een giro- of zichtrekening staat bij een financiële instelling.

Materiële vaste activa - Dit zijn de bezittingen van de onderneming met veel waarde die langer dan 1 jaar in de onderneming blijven. De onderneming is eigenaar van deze bezittingen en de bezittingen zijn tastbaar.

Materiële vaste activa – aankoop gebouwen - De opgerichte gebouwen die in het bezit zijn van de onderneming en gebruikt worden voor de economische activiteiten.

Materiële vaste activa – aankoop terreinen - De (on)bebouwde terreinen die in het bezit zijn van de onderneming en die gebruikt worden voor de economische activiteiten.

Materiële vaste activa – gereedschap - Dit is het gereedschap dat in het bezit is van de onderneming en gebruikt wordt om materialen te bewerken of te bevestigen. Na het montageproces zal je dit gereedschap opnieuw gebruiken om te werken aan andere goederen of producten. Gereedschap wordt niet in de goederen of producten verwerkt.

Materiële vaste activa – hardware & software - Het gaat hier over de systeemsoftware en de firmware (= software die in de hardware op chips gefixeerd is). Deze worden samen met de hardware als één geheel gezien. Deze software zorgt ervoor dat de computer of het toestel kan werken. Zonder deze software of hardware werkt de computer of het toestel niet.

De software-uitgaven moeten bijdragen tot de ondernemingsactiviteiten en zorgen voor een toekomstig economisch nut. Enkel als de software duurzaam ingezet zal worden, kan je deze inboeken onder deze post. Als de software geen duurzaam karakter heeft, dan zal dit vallen onder de post 'voorraden en bestellingen'.

Standaardsoftware waarbij de leverancier beslist om het auteursrecht te behouden en de ondernemer een auteursrechtlicentie te bezorgen valt onder de post 'licenties'.

Bij specifieke software (wordt ontwikkeld op maat van de onderneming) zal de leverancier het auteursrecht op de maatprogrammatuur overdragen en krijg je als ondernemer een intellectueel recht waardoor dit onder de post 'octrooien' valt.

Materiële vaste activa – inrichting gebouw - Hieronder valt de inrichting van het gebouw dat er 'nagelvast' aan zit zoals spotjes, een balie, wastafel, gordijnen, verf, ...

Materiële vaste activa – kantoormeubilair en uitrusting - Dit zijn alle meubels en andere elementen (tafels, stoelen, ...) die de administratieve en andere diensten gebruiken. Hieronder valt ook het bureaumateriaal (boekhoudmachine, schrijfmachines, rekenmachines, printer, kopiemachine, ...).

Materiële vaste activa – machines en toestellen - Dit zijn de machines en toestellen die nodig zijn voor het uitvoeren van de activiteiten. Dit kunnen ook de machines en toestellen zijn die zorgen voor het ontginnen, vormen of leveren van de goederen en diensten die behoren tot de activiteiten van de onderneming.

Materiële vaste activa – rollend materieel - Dit zijn de vervoersmiddelen die dienen tot het vervoer op de weg, per spoor, te water of in de lucht. Deze vervoersmiddelen worden gebruikt voor het vervoer van personeel, goederen, producten en grondstoffen.

Merkenrecht - Dit is het recht om je product onder een bepaalde merknaam te mogen verkopen. Deze merknaam is meestal zeer bekend bij het publiek en kan soms veel geld waard zijn.

Natura - Dit zijn lichamelijke en onlichamelijke goederen die je in de onderneming inbrengt zoals gebouwen, machines, onderneming (= bij het omzetten van een eenmanszaak naar een vennootschap kan je ervoor kiezen om de eenmanszaak in te brengen in de vennootschap in ruil voor aandelen), ... Het kan hier ook gaan over het presteren van bepaalde arbeid of diensten.

Octrooien - Een octrooi is een exclusief recht om een product te maken, te gebruiken of te verkopen. Het gaat hier over het exploiteren van een uitvinding. De rechthebbende kan het octrooi gebruiken als een monopolie op een bepaald stuk techniek en de houder krijgt een exclusief, tijdelijk en territoriaal beperkt verbodsrecht op de uitvinding.

Offline klanten - Klanten die je niet via het internet kan bereiken

Omzet - Dit is het totaalbedrag van alle verkopen van een onderneming in een bepaalde periode.

Ondernemersloon (bruto) - Bij deze haalbaarheidsstudie bekijken we het loon van de ondernemer als een vaste kost omdat je dit wel moet voorzien. Als je geen rekening houdt met het loon dat je aan jezelf wil uitkeren, dan is de kans groot dat je aan het einde van de rit geen geld over hebt om jezelf een deftig loon uit te betalen en dat het project dan uiteindelijk toch niet haalbaar blijkt te zijn.

We nemen hiervoor altijd het brutoloon. Als je wil weten hoeveel je juist bruto moet uitbetalen om bedrag x als nettoloon uit te komen, dan kan je hiervoor gebruik maken van een loonsimulator of kan je dit navragen bij je boekhouder of sociaal verzekeringsfonds.

Eenmanszaak - Als je kiest voor een eenmanszaak dan is je ondernemersloon het nettoresultaat (omzet – kosten) aan het einde van het boekjaar. Dit volledige bedrag zal belast worden via de personenbelasting. We maken dus geen onderscheid tussen het loon en de winst die de onderneming maakt. Dit wordt allemaal aanzien als je loon.

Vennootschap - Als je kiest voor een vennootschap, dan zal de vennootschap aan de zaakvoerder een vast loon uitbetalen. Het resterende bedrag blijft in de vennootschap zitten en zal belast worden via de vennootschapsbelasting.

Ondernemingsloket - Een ondernemingsloket is het bevoorrechte aanspreekpunt voor ondernemingen. Het voert een aantal taken uit waarvoor de ondernemer vroeger contact moest opnemen met verschillende instanties.

Naast de verplichte administratieve formaliteiten kan het ondernemingsloket ook een ruime waaier aan bijkomende diensten aanbieden.

Er zijn acht ondernemingsloketten erkend. Ze beschikken over tal van kantoren in het hele land.

Ondernemingsnummer - Bij de inschrijving in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) krijgt elke entiteit een ondernemingsnummer (uniek identificatienummer) toegewezen.

Online klanten - Klanten die je via het internet kan bereiken

Opstartkosten - Dit zijn de kosten die je moet maken om te kunnen opstarten, dus wat je zeker nodig hebt om te kunnen starten met je activiteiten eens je onderneming actief is voor je omzet haalt.

Het kan zijn dat deze kosten later nog eens terugkomen omdat dit soms ook hoort bij de algemene kosten. Zorg dus dat je dit niet twee keer invult. We rekenen deze enkel aan bij het eerste jaar waardoor je dit voor de terugkerende kosten dan kan invullen vanaf het tweede jaar of kan verrekenen tijdens het eerste jaar.

Aangezien het hier gaat over een haalbaarheidsstudie is het belangrijk dat we deze kosten bundelen. Zo krijg je een duidelijk zicht of je over voldoende middelen beschikt om deze eerste kosten te kunnen betalen.

Optionele verzekering – Gewaarborgd inkomen - Dit zorgt ervoor dat je tijdens je afwezigheid veroorzaakt door een ongeval of ziekte zeker bent van een maandelijks inkomen. Je krijgt van je ziekenfonds, als je hiervoor in aanmerking komt, een uitkering. Met deze verzekering krijg je een extra maandelijks vervangingsinkomen bovenop de uitkering die je van het ziekenfonds ontvangt.

Optionele verzekering – Hospitalisatieverzekering - Met deze verzekering zorg je ervoor dat je recht op terugbetaling van je gezondheidskosten hoger ligt.

Optionele verzekering – Pensioenverzekering - Met deze verzekering zorg je ervoor dat je later kan genieten van een hoger pensioen.

Optionele verzekering - Bestuurdersaansprakelijkheid - Elke bestuurder, zaakvoerder of mandataris draagt een hoop verantwoordelijkheden met zich mee. Met deze verzekering kan je jezelf beschermen tegen schadeclaims tegen je bedrijf.

Optionele verzekering - Fiscale rechtsbijstand - Hiermee bescherm je jezelf tegen eventuele hoge kosten gemaakt bij een belastingcontrole.

Optionele verzekering - Overlijdensverzekering - Dit is een aanvullende verzekering bovenop je bestaand aanvullend pensioenplan. Als je vroegtijdig sterft, dan krijgt je gezin nog een extra bedrag waarmee zij het verlies van jouw inkomen kunnen opvangen.

Optionele verzekering - Sociale rechtsbijstand - Hiermee dek je jezelf in als werkgever tegen kosten die het gevolg zijn van conflicten binnen een arbeidsrelatie. Dit bevat zowel verschillen tussen individuele werknemers als geschillen met de overheid of vakbond.

Overige schulden - Dit zijn schulden die niet vallen onder financiële schulden of handelsschulden. Het gaat hier over schulden die je hebt bij de douane, energieleveranciers, ontvangen borgtochten of lening van een bestuurder van de vennootschap.

Politiek-juridische factoren - Politiek-juridische factoren zijn overheidsbeslissingen zoals wetgeving, subsidies en politieke invloeden. Door deze factoren in kaart te brengen, krijg je een beter zicht op de politiek en de regelgeving van het land of de regio waar je actief wil zijn.

Provinciebelasting - Provinciebelasting is een belasting die je moet betalen aan de provincie waar je een vestiging hebt.

Reprobel - Alle bedrijven, overheden en onderwijsinstellingen zijn verplicht om een bijdrage aan Reprobel te betalen.

Het gaat hier over de interne verspreiding van auteursrechtelijk beschermde informatie zoals het maken van een foto van een artikel om door te sturen naar een collega of het opslaan van een interessante presentatie die je gevonden hebt op het internet. Door je bijdrage te betalen ben je meteen in orde en respecteer je de rechten van de auteurs en uitgevers.

Ook als je hier geen gebruik van maakt moet je dit aangeven. Je zal zelf een brief ontvangen van Reprobel met een uitnodiging.

Schulden op korte termijn (< 1 jaar) - Dit zijn de schulden die vervallen in de komende 12 maanden.

Schulden op lange termijn (> 1 jaar) - Dit zijn de schulden die lopen over een periode langer dan 12 maanden.

SDG's Duurzame ontwikkelingsdoelstellingen of Sustainable Development Goals

Sociaal secretariaat - Als je met personeel werkt, dan zal je een beroep kunnen doen op een sociaal secretariaat. Dit is een organisatie die voor andere bedrijven of werkgevers administratieve taken uitvoert zoals salarisadministratie, personeelsbeleid en sociaal juridisch advies.

Sociaal-culturele factoren - Sociaal-culturele factoren zijn zaken zoals levensstijl, opleidingsniveau, multiculturele invloed, reisgedrag, vrijetijdsbesteding, religie, online aankoopgedrag, aantal tweeverdieners, waarden en normen, ... Door deze factoren in kaart te brengen, krijg je een beter zicht op wat je potentiële klanten kenmerkt en hun leefgewoonten.

Sociale bijdragen - zelfstandige - Elke zelfstandige is verantwoordelijk om zijn sociale zekerheid zelf te regelen. Je doet dit door je aan te sluiten bij een sociaal verzekeringsfonds en voorlopige bijdragen te betalen per kwartaal. Je kan ervoor kiezen om de laagste bijdrage te betalen die hoort bij je statuut, maar kijk altijd goed na of dit ook overeenkomt met wat je denkt dat je netto belastbaar jaarinkomen zal zijn. Binnen 3 jaar zal er gecontroleerd worden of je voldoende sociale bijdragen hebt betaald. Als je te weinig hebt betaald, dan zal je nog moeten bijbetalen. Heb je voldoende betaald, dan zal je terugkrijgen.

Een overzicht van de sociale bijdragen kan je vinden via www.rsvz.be/nl/publicaties/sociale-bijdragen.

Soortgelijke rechten - Dit gaat over je andere rechten die zorgen voor een meerwaarde aan je onderneming, maar die niet tastbaar zijn.

Te vorderen btw - De btw die je als onderneming moet betalen bij zakelijke aankopen mag je terugvorderen van de belastingdienst als je btw-plichtig bent. Onder 'te vorderen btw' zie je het totaal van de btw die je zal kunnen terugvorderen.

Let op, hou rekening met het feit dat je de btw zelf moet betalen als je zakelijke aankopen doet. Je zal dit bedrag dus eerst zelf moeten betalen voor je het kan terugvorderen van de belastingdienst.

Het is niet omdat je geld kan terugvorderen van de belastingdienst dat je dit ook effectief zal ontvangen. Als btw-plichtige onderneming ben je verplicht om de btw die je klanten aan jou betaald hebben door te storten naar de belastingdienst.

Het verschil tussen deze bedragen zal zowel bepalen of je geld aan de belastingen verschuldigd bent, als of je een terugbetaling zal ontvangen van de belastingdienst.

Technologische factoren - Technologische factoren omvatten technologische ontwikkelingen die ons leven beïnvloeden zoals internet, artificiële intelligentie, nieuwe producten, communicatietechnieken, ... Door deze factoren in kaart te brengen, krijg je een beter zicht op de technologische ontwikkeling van het land of de regio waar je actief wil zijn.

Totaal vaste kosten bedrijfseconomische benadering (vaste kosten + afschrijvingen) - Dit is het totaal van de vaste kosten + je afschrijvingen. Dit is belangrijk omdat je bij een investering deze kost in één keer zal betalen, maar je die over meerdere jaren moet aftrekken omdat je de investering ook over een periode van meerdere jaren zal gebruiken. Je afschrijvingen worden elk jaar meegerekend als kost waardoor je kosten hoger liggen dan die werkelijk zijn. Daarom is het belangrijk om dit duidelijk op papier te plaatsen zodat je dit kan aantonen bij de bank of bij investeerders.

Totaal vaste kosten kasstroombenadering (vaste kosten + kapitaalaflissingen) - Dit is het totaal van je vaste kosten + je kapitaalaflissingen. Je kapitaalaflissingen worden niet aanzien als een kost omdat dit een lening is die je moet terugbetalen. Dit valt dus onder financiering. De intresten die je moet betalen worden wel aanzien als een kost.

Het is belangrijk om dit overzicht te hebben omdat je dit niet mag vergeten mee te rekenen bij het bedrag dat je maandelijks moet kunnen voorzien om alles te betalen.

Totale loonkost personeel - Als je werkt met werknemers, dan moet je hen een loon uitbetalen. Het nettoloon dat zij ontvangen is niet gelijk aan de kost die jij moet maken. De loonkost van een werknemer bestaat uit het brutoloon + sociale bijdragen op het brutoloon + vakantiegeld + eventuele extralegale voordelen.

Extralegale voordelen:

- Maaltijdcheques
- Ecocheques
- Bedrijfswagen
- Mobiliteitsbudget
- Bedrijfsfiets
- Woon-werkverkeer fiets
- Groepsverzekering
- Hospitalisatieverzekering
- Loonbonus
- Winstpremie
- Cafetariaplan

Unisono, muziekgebruik in bedrijven, verenigingen en openbare diensten - Als je muziek wil laten afspelen in je zaak, dan heb je een licentie van Unisono nodig. Hoeveel je hiervoor moet betalen zal afhangen van het soort zaak en de grootte van je zaak.

Variabele kosten - Dit zijn de kosten die veranderen volgens de omzet. Boekhoudkundig kunnen deze kosten niet over meerdere jaren worden afgeschreven.

Stijgt de verkoop, dan zullen deze kosten ook stijgen.

Je hebt in het beschrijvend deel een inschatting gemaakt van het aantal producten en diensten dat je zal aanbieden in jaar 1 en jaar 2.

Je berekent nu voor jaar 1 de variabele kosten die je zal hebben volgens het aantal producten dat je denkt te gaan verkopen.

Voor jaar 2 zal je de variabele kosten dan moeten vermenigvuldigen met de groei die je wil doormaken. Stel dat je zegt dat je in jaar 2 5% meer zal verkopen, dan zullen je variabele kosten voor jaar 2 met 5% stijgen.

Vaste kosten - Dit zijn de kosten die regelmatig terugkomen en die niet veranderen volgens de omzet. Boekhoudkundig kunnen deze kosten niet over meerdere jaren worden afgeschreven.

Vennootschapsbijdrage - Als je een vennootschap hebt, dan moet je deze vennootschap aansluiten bij een sociaal verzekeringsfonds en jaarlijks een vennootschapsbijdrage betalen. Hoeveel dit bedraagt hangt af van het balanstotaal van het voorafgaande afgesloten boekjaar. Deze bedragen veranderen elk jaar. De bedragen voor dit jaar kan je vinden via <https://www.rsvz.be/nl/faq/hoeveel-vennootschapsbijdrage-moet-ik-betalen>

Verkoopprijs - Dit is het bedrag dat de koper moet betalen aan de verkoper.

Verplichte verzekering personeel - arbeidsongevallenverzekering - Zodra je personeel in dienst hebt, ben je wettelijk gezien verplicht om een arbeidsongevallenverzekering af te sluiten. Dit beschermt je werknemers tegen de gevolgen van een ongeval.

Verplichte verzekeringen - Beroepsaansprakelijkheidsverzekering - Deze verzekering zorgt voor bescherming als er kosten zijn die het gevolg zijn van onopzettelijke schade veroorzaakt door een contractuele of beroepsfout. Deze verzekering is verplicht voor de meeste gereguleerde sectoren, zoals voor advocaten, accountants, architecten of artsen.

Verplichte verzekeringen - Burgerlijke aansprakelijkheidsverzekering - Als je een horecazaak opent, dan ben je wettelijk gezien verplicht om een burgerlijke aansprakelijkheidsverzekering af te sluiten.

Vlottende activa - Dit zijn de bezittingen van de onderneming die niet lang in de onderneming blijven. Deze bezittingen kunnen soms dagelijks veranderen en worden onmiddellijk gebruikt.

Vlottende activa - beginvoorraad grond- en hulpstoffen

Grondstoffen - alle voorwerpen en substanties die je aankoopt om te verwerken tot afgewerkte producten of tot producten die nog verwerkt moeten worden tot een eindproduct.

Hulpstoffen - alle voorwerpen, stoffen en hulpstoffen die de onderneming koopt om onmiddellijk of zo snel mogelijk te verbruiken bij de productie of bij het uitvoeren van de economische activiteiten. Deze hulpstoffen worden niet omgezet in afgewerkte producten, maar dragen wel bij tot de fabricage van deze producten of tot de uitbating van de onderneming.

Als starter heb je nog geen budget om dit aan te kopen. Eens je gestart bent, zal je met de opbrengsten van de verkoop je voorraad verder kunnen aankopen. In het begin zal je dit zelf moeten voorzien. Daarom spreken we hier van een 'beginvoorraad' en bekijken we dit enkel voor het eerste jaar.

Vlottende activa - beginvoorraad handelsgoederen - Dit zijn de materiële goederen die je inkoopt om zonder of na een lichte bewerking te verkopen. Niet-recupereerbare verpakkingen (wegwerp) behoren bij de voorraad grondstoffen.

Als starter heb je nog geen budget om dit aan te kopen. Eens je gestart bent, zal je met de opbrengsten van de verkoop je voorraad verder kunnen aankopen. In het begin zal je dit zelf moeten voorzien. Daarom spreken we hier van een 'beginvoorraad' en bekijken we dit enkel voor het eerste jaar.

Vlottende activa - vorderingen op ten hoogste 1 jaar - Dit zijn vorderingen waarvan de looptijd maximaal 1 jaar is of de vorderingen waarvan de looptijd langer is dan 1 jaar maar die binnen het jaar vervallen.

Voorraadrotatie - Dit geeft een indicatie van hoeveel keer je voorraad gemiddeld verkocht wordt.

De voorraadrotatie kan je berekenen door je kostprijs van de verkopen te delen door je totale beginvoorraad. Dit is slechts een schatting.

Je kan dit ook berekenen per productgroep. Vooral bij verse producten is het belangrijk om dit te bekijken. De voorraadrotatie voor verse producten moet hoog zijn.

Hou er rekening mee dat voorraad aanleggen geld kost. Dit is de reden dat we de beginvoorraad (voorraad die je meestal met eigen middelen zal moeten aankopen om te kunnen starten) hebben opgenomen bij de investeringen. Eens je dan actief bent, is het de bedoeling dat je de voorraad aankoopt met de omzet die je haalt uit je verkopen.

Vorming en opleiding - Soms is het nodig om je bij te scholen of om een extra opleiding te volgen zodat je mee bent met de laatste trends, evoluties, wetgeving, ...