

TRANSCRIPT VIDEOCOLLEGE SLAGKRACHT

Aflevering: Stoomcursus Financiën

[Intro trainers]

Hallo, ik ben Sébastien Kramer. En ik ben Susanne Moed.

Sébastien: Ik ben adviseur Financiële Faciliteiten bij Cultuur+Ondernemen. Door mijn jarenlange ervaring weet ik dat het begrijpen van de financiën een succes brengt in het ondernemen.

Susanne: En ik ben projectleider Financieringen bij Cultuur+Ondernemen. Samen met mijn collega's ontwikkel ik verschillende tools, workshops en trainingen op het gebied van financiële vraagstukken voor de culturele en creatieve sector.

In deze video leggen we uit hoe je als zakelijk leider financieel leiding kan geven aan je organisatie. Naast financieel management kijken we naar de specifieke financieringsbehoefte en leggen we uit hoe de Culturele Financieringswijzer je daarbij kan helpen. Maar voordat we dat doen, kijken we naar het fundament van jouw organisatie: het ondernemingsplan.

Sébastien: Na het volgen van dit college kunnen jullie zelf aan de slag door inzicht te krijgen in de financiële positie van jullie eigen organisatie en ook op zoek te gaan naar een financieringsmix mocht je die nodig hebben om een project te kunnen uitvoeren. [Muziek]

[Hoe ziet een ondernemingsplan eruit]

Susanne: Het schrijven van een ondernemingsplan is niet verplicht maar wel heel belangrijk. Het is de basis, het vertrekpunt voor jouw organisatie en het geeft jou als zakelijk leider de onderbouwing om je te focussen op bepaalde aspecten van jouw organisatie. Het kan zijn dat je al een ondernemingsplan hebt, ook dan is het goed om deze er af en toe bij te pakken en te updaten.

Maar wat is een ondernemingsplan? Het is in ieder geval een checklist van formele zaken zoals je KVK-nummer, je naam, je rechtsvorm, je btw-nummer. Maar nog belangrijker: het is een document waarin je zaken als motieven en doelstellingen van je organisatie behandelt. Een goed ondernemingsplan bestaat tenminste uit een marketingplan en een financieel plan. En ik leg jullie graag in het kort uit waar zo'n marketingplan uit bestaat.

Je begint eigenlijk met die zakelijke informatie die ik net noemde; dus wat is je btw-nummer, je KVK-nummer, je rechtsvorm, je handelsnaam. En dan ga je door naar het leuke gedeelte van je ondernemingsplan of je marketingplan, namelijk het idee! Dus wat ga je doen, en hoe ga je het doen? En dan ga je door naar waarom. Dus wat zijn je doelstellingen, wat is je missie, wat is je visie? In een marketingplan kijk je ook naar de markt, dus wat is je doelgroep of je doelgroepen, is er concurrentie? En kan je kijken naar je sterktes, je zwaktes.

CULTUUR+ONDERNEMEN

Zijn er kansen of misschien juist bedreigingen? Fat noem je een SWOT-analyse. In een marketingplan kan de marketingmix natuurlijk niet ontbreken. Je hebt misschien wel eens gehoord van de vier P's? Dat staat voor product, prijs, plaats en promotie. Maar vergeet ook vooral de P van personeel niet.

Sébastien: Zoals Susanne zei bestaat het ondernemingsplan naast het marketingplan ook uit het financieel plan. Het financieel plan is de cijfermatige onderbouwing van jouw organisatie of van plannen die je hebt. Het is een toetsingsmoment om te kijken of jouw plannen haalbaar zijn. Vaak is het zo dat heel veel plannen en ideeën maar rondwalen in ons hoofd en daar blijven zitten. En zeker als het om de financiën gaat, blijkt dat vaak het geval. Nu is het zo dat als je een ondernemingsplan maakt dat je eigenlijk al die plannen en ideeën een plek geeft. En dat creëert vaak rust in het hoofd. Dus zeg ik eigenlijk ten eerste maak je een ondernemersplan altijd voor jezelf om zelf overtuigd te zijn van jouw plannen dat die haalbaar zijn en realiseerbaar. Daarnaast maak je een ondernemingsplan ook voor degene waar je een financieringsaanvraag indient of waar je een subsidie aanvraagt. Want met een ondernemingsplan kan je heel goed de andere overtuigen om te investeren in jouw organisatie of om subsidie te verstrekken. Het financieel plan bestaat eigenlijk uit de belangrijkste financiële aspecten en daar noem ik dan bijvoorbeeld een investerings- en financieringsbegroting, een projectbegroting en ook een liquiditeitsbegroting. Dat zijn nogal technische termen die ga ik later in deze video verder uitleggen en ook het begrip ervan.

Kan je nu zelf aan de slag gaan met een ondernemersplan maken? Dat is heel goed mogelijk. Er zijn online een heleboel tools te vinden die je kunnen helpen. Wij willen je echter adviseren om de tool van Qredits te gebruiken die kan je heel goed helpen om verder te komen. [Muziek]

[Hoe breng je de financieringsbehoefte in kaart?]

Susanne: Om een realistisch financieel plan samen te stellen is het belangrijk om in te zoomen op jullie specifieke financieringsbehoeftes en voorwaarden. Dit is belangrijk om dat elk detail van invloed kan zijn op jullie mogelijkheden voor financiering. De eerste vraag is misschien de meest voor de hand liggende: Waarvoor heb je geld nodig? Willen jullie bijvoorbeeld een idee of een project uitvoeren, iets aanschaffen om voor een lange tijd gebruiken of misschien willen jullie een ruimte kopen of verbouwen? Dan komt de vraag: Waarom hebben jullie geld nodig? Dat is echt een andere vraag. Gaat het bijvoorbeeld niet door als jullie dit geld niet krijgen of is het vooral om een periode te overbruggen omdat jullie denken dat jullie het geld wel zullen terugverdienen? Andere vragen die relevant zijn: In welke fase zitten jullie? Zijn jullie bijvoorbeeld nog een aan het onderzoeken, aan het testen, aan het ontwikkelen of zijn jullie klaar om het uit te voeren? Tot slot een belangrijke vraag: Welke rechtsvorm heeft jouw organisatie? Zijn jullie bijvoorbeeld een stichting of een BV? En zijn jullie van plan geld te verdienen of winst te maken eigenlijk? Dat is een hele belangrijke vraag bijvoorbeeld bij fondsen. Als je dit als zakelijk leider volledig in kaart hebt gebracht. Dus weet wat alle randvoorwaarden zijn, dan kan je aan de slag met het vinden van je gepaste geldbronnen en uiteindelijk op zoek gaan naar jullie ideale financieringsmix.

CULTUUR+ONDERNEMEN

De Culturele Financieringswijzer kan jullie hiermee op gang helpen. De Culturele Financieringswijzer is een online tool van Cultuur+Ondernemen en is een clicktool. Het stelt jou letterlijk de vragen die ik jou net ook stelde, dus waarvoor heb je geld nodig, waarom heb je geld nodig, in welke fase ben je? Dit vul je allemaal in en dan krijg je uiteindelijk advies met welke geldbronnen voor jullie gepast zijn in deze situatie.

Een voorbeeld: Stel je bent zakelijk leider van een dansgezelschap en jullie willen jullie repetitieruimte verbouwen om te verduurzamen. Jullie zijn specifiek op zoek naar overbruggingsgeld, omdat jullie denken dat jullie de investering kunnen terugverdienen, door bijvoorbeeld voldoende inkomsten te genereren of omdat jullie besparen door de verduurzaming. De Culturele Financieringswijzer geeft dan een aantal relevante geldbronnen voor deze situatie. Waaronder bijvoorbeeld een banklening of een cultuurlening, donaties vanuit fondsen of je zou ook kunnen denken aan crowdfunding. Daarnaast kan je nog meer kennis en advies inwinnen door bijvoorbeeld een stappenplan te volgen die hoort bij deze specifieke situatie. Je kan een aantal tools raadplegen en tot slot hebben we per geldbron een dossier opgesteld. Heb je bijvoorbeeld geen idee wat crowdfunding is dan kan je dat raadplegen. En zo kan je per financieringsbehoefte aan de hand van de Culturele Financieringswijzer op zoek naar de gepaste geldbronnen en de ideale financieringsmix. Maar om financiers te overtuigen heb je grip nodig op je financiën. Sébastien vertelt je daar graag meer over. [Muziek]

[Hoe zorg je voor financieel inzicht? Het in kaart brengen van de investerings- en financieringsbehoefte]

Sébastien: Zoals Susanne al zei de centrale vraag: Hoe krijg ik nou grip op de financiële situatie? En eigenlijk wil ik doorgaan op het voorbeeld wat jij gaf Susanne: een repetitieruimte die wordt verbouwd of verduurzaamd voor een dansgezelschap. Daarbij gaan we kijken naar een aantal onderdelen van het financieel plan en het eerste wat ik met jullie wil gaan bekijken is de investerings- en financieringsbehoefte. Je gaat allereerst kijken waar je investering in nodig hebt; dus waar heb je echt de behoefte voor? Dat zou in dit geval dus kunnen zijn bij het aanpassen van de repetitieruimte: nieuwe vloeren, nieuwe spiegelwanden... Misschien heb je nieuwe technische apparatuur nodig, is er isolatie? Zeker voor de verduurzaming komt dat om de hoek kijken en zijn er kosten om alles te installeren. Als je een investeringsplan maakt, houd dan ook altijd rekening voor een post "Onvoorzien". Want er zijn altijd zaken waar je geen rekening mee hebt gehouden of die duurder uitvallen dan begroot. Meestal kan je zo tussen de 5 à 10% aanhouden van je totale budget. Nou dan zie je dus hier eigenlijk je investeringsbehoeften die je hebt met de bedragen die je daarbij nodig denkt te hebben. Dan komen we in dit voorbeeld uit op een bedrag van 70.000 euro.

Dan gaan we naar de andere kant dan gaan we kijken hoe kan je nou deze investering gaan financieren? Dus naar de financieringsbehoefte. En welke geldbronnen zijn er en welke financieringsmix is er? Wat Suzanne ook net aangaf. In dit voorbeeld heb ik gewoon even gekeken of er eigen middelen zijn. Die zijn er: ter waarde van 15.000 euro. Er zouden subsidies kunnen worden aangevraagd voor de verduurzaming van de repetitieruimte van

CULTUUR+ONDERNEMEN

20.000 euro bijvoorbeeld. Daarnaast is een cultuurlening wellicht mogelijk en er zou een crowdfundingactie kunnen worden opgezet die bijvoorbeeld 10.000 euro ophaalt. Dat maakt samen ook een financieringsbehoefte van 70.000 euro. Dus zoals je kan zien de investering is hetzelfde als de financiering. Dat is altijd het eerste, het belangrijkste om in zicht te krijgen als je je financiële plan maakt in je ondernemersplan.

[Projectbegroting]

Sébastien: Als je de investerings- en financieringsbehoefte in beeld hebt gebracht dan ga je kijken naar je projectbegroting. En dat betekent dat je gaat bekijken hoe je verdienmodel eruitziet nadat je de investering hebt gedaan. Dus we hebben een investering in een repetitieruimte van een dansgezelschap die daar natuurlijk ook zelf gebruik van maakt. Maar wat bijvoorbeeld in het marketingplan terug kan komen in je ondernemingsplan is dat je de ruimte ook wil gaan verhuren, dat je dus extra inkomsten gaat krijgen vanuit de repetitieruimte die je hebt verbeterd. En daarbij wil ik dus laten zien dat je dan een projectbegroting maakt. En de projectbegroting betekent eigenlijk dat je gaat kijken wat je omzet is, welke omzetcomponenten je hebt en welke kosten je maakt. En als het goed is hou je dan onderaan de streep een bedrag over wat je dan als winst zou kunnen zien. Ik ga dus even verder met het voorbeeld wat we hebben van de aanpassing van de repetitieruimte. Nou de omzet van het dansgezelschap dat blijft er, dat is er eigenlijk altijd. Dus dat gaat ook gewoon door. En zeg dat dat 60.000 euro is op jaarbasis. Daarnaast zeggen we dat we de repetitieruimte gaan verhuren aan andere dansgezelschappen of aan individuele dansers die les willen nemen, want dat gaat extra inkomen opleveren. Want het kan ook zijn dat je natuurlijk zelf niet de repetitieruimte continu zelf gebruikt. Dus dat zou bijvoorbeeld 20.000 euro kunnen zijn op jaarbasis. Dan heb je een totale omzet van 80.000 euro. Dan heb je altijd rekening te houden met de kosten die je hebt, eigenlijk de vaste kosten die je altijd hebt bij je normale bedrijfsvoering. Dat kunnen zijn natuurlijk je personeelskosten, uiteraard je huisvestingskosten, maar ook vervoer- en transportbedrijfskosten kunnen andere kosten zijn. En als je gaat investeren, heb je ook te maken met een afschrijving op deze investering die je ook als een kostenpost meeneemt. En ga je bijvoorbeeld een lening aan voor de investering die je doet dan heb je ook rentelasten en die neem je ook als kosten mee. Dan zien we in dit voorbeeld dat we op een kosten totaal zitten van 70.000 euro. Met de omzet die we hebben van 80.000, zouden nog een winst overblijven van 10.000 euro.

[Liquiditeitsbegroting]

Sébastien: Als we inzichtelijk hebben gemaakt wat de investerings- en financieringsbehoefte is en we ook weten wat het project gaat opleveren in onze omzet, gaan we kijken wat dat van invloed heeft op onze geldstroom. We willen eigenlijk weten als we een project gaan uitvoeren wat dat voor gevolgen heeft op onze cashflow, zoals dat heet, op onze kasstroom, op ons werkkapitaal. Daarvoor blijf ik in het voorbeeld van de aanpassing van de repetitieruimte en ga ik naar zoals hij dan heet de liquiditeitsbegroting dat zegt eigenlijk niets meer en niets minder dan hoeveel geld er binnenkomt en hoeveel geld er uitgaat in een periode. Meestal nemen we daarvoor een maand aan, dat is makkelijk om te rekenen, En daar houden we rekening met alles wat daar binnen het bedrijf binnen de organisatie

CULTUUR+ONDERNEMEN

plaatsvindt; dus de vaste activiteiten die er zijn maar daarnaast ook de verbouwing van de repetitieruimte die plaatsvindt. In ons voorbeeld hadden we gezien dat er 15.000 euro aan eigen middelen zijn om te investeren in de aanpassing van de repetitieruimte. Dat is eigenlijk ook het saldo waar ik in de eerste maand mee begin, met 15.000 euro. Dan heb ik een aantal bedragen die erbij komen die eerste maand. Dat is bijvoorbeeld de omzet van de dansvoorstellingen die gewoon doorgaan: 5.000 euro. We hebben gezegd dat we de repetitieruimte willen verhuren aan derden. Alleen die repetitieruimte moet nog in orde worden gemaakt; dan moeten we nog huurders worden gezocht. Het kan zijn dat je de eerste maanden daar nog helemaal geen omzet vanuit haalt. Dat kan zijn dat dat pas in maand drie begint, dus daar vullen we dan ook op dit moment niks in als daar ook nog niets bekend is. Dan hebben we gezien dat we voor deze investering een lening kunnen aangaan van 35.000 euro. Nou gaan we er vanuit dat hij in deze maand ook wordt uitgeboekt, uitgekeerd en dat er fondsen zijn die subsidies verstrekken van 20.000 euro. Ook dat komt in deze maand dan binnen. Dan zien we in totaal 60.000 euro in de eerste maand. Dan hebben we natuurlijk net gezien: in de projectbegroting heb je ook heel veel kosten die gewoon doorlopen en daar moet je ook rekening mee houden. Naast het feit dat je kosten hebt voor de verbouwing van de repetitieruimte. Deze kosten komen normaal niet altijd in de eerste maand dat je gaat beginnen. Want we zagen bijvoorbeeld dat je investeert in een nieuwe vloer, nieuwe spiegelwanden, in installaties en de kosten daarvan. Maar niet alles vindt tegelijkertijd plaats; dus ook de kosten van de verbouwing worden in de tijd uitgesmeerd. Afhankelijk van de afspraken die je hebt gemaakt en de facturen die je daarvan krijgt. In dit voorbeeld heb ik gewoon even een bedrag genomen van 35.000 euro in de eerste maand die je nodig hebt voor de verbouwing van de repetitieruimte. Daarnaast hebben we gezien in de projectbegroting dat er een heleboel vaste kosten zijn: huur, huisvesting, vervoer, personeelskosten. Al deze zaken worden ook meegenomen in de berekening van het werkkapitaal wat je hebt. Daarnaast als je een lening bent aangegaan, heb je ook renteverplichtingen en die moet je ook meenemen want die moet je natuurlijk ook betalen. Het kan zijn dat je een lening bent aangegaan waarbij de leninggever heeft gezegd dat je de eerste maanden niet hoeft af te lossen; dus dan neem je ook die eerste maanden geen aflossing mee. Het zou bijvoorbeeld kunnen zijn dat dat in de derde maand pas plaats vindt. Nou dan hebben we gezien wat er allemaal van de rekening af gaat in die eerste maand en dat is dan een bedrag van 40.230 euro. We zagen dat er 60.000 euro binnen is gekomen. We zagen ook dat we een beginsaldo hadden aan het begin van de eerste maand van 15.000 euro. Dat betekent dat we aan het einde van de maand een eindsaldo hebben van 34.770 euro. Het eindsaldo van de eerste maand die je berekent is automatisch het beginsaldo van de tweede maand. Daar gaan we dan ook mee van start en dan komt er weer geld bij.

Zo'n liquiditeitsbegroting, zo'n overzicht van inkomsten en uitgaven, geeft inzicht in hoe dat nou gaat als je een investering aangaat. En je hebt daarnaast ook nog de inkomsten vanuit je eigenbedrijfsvoering. Dan kan je zien hoe dat saldo zich ontwikkelt en dat kan rust geven door te zien dat dat positief blijft in dit verhaal. [Muziek]

CULTUUR+ONDERNEMEN

[Tot slot]

Sébastien: Susanne, Ik hoop dat we voldoende handvaten hebben gegeven zodat jullie zelf aan de slag kunnen gaan met jullie eigen ondernemingsplan.

Susanne: En zoals Sébastien al eerder noemde adviseren we jullie om aan de slag te gaan met het format van Qredits voor jullie ondernemingsplan. En we nodigen jullie natuurlijk van harte uit om de Culturele Financieringswijzer te bezoeken. En mocht je nou één op één in gesprek willen met één van onze adviseurs over jullie specifieke financieringsbehoefte, dan kan dat ook middels een kosteloos Oriëntatiegesprek. Tot slot, houd onze agenda en nieuwsbrief in de gaten voor meer webinars, trainingen en tools op het gebied van financiering. Bedankt voor het kijken en heel veel succes! [Muziek]