
Haranka Hoeve

Stoeterij

Alice Langeveld

Ondernemingsplan - Alice Langeveld, Augustus 2012

Managementsamenvatting

Haranka Hoeve wordt een stoeterij aan de Oudendijk 12-A te Standdaarbuiten. De stoeterij zal voornamelijk gericht zijn op het fokken en opleiden van kwaliteitspaarden. Om de onderneming te mogen starten dient er een vrijstelling voor de onderneming verleend te worden. Dit plan laat zien waarom er voor deze stoeterij een vrijstelling verleend zou moeten worden.

Haranka Hoeve kan gestart worden met volledige financiering uit eigen middelen. Er dienen enkele aanpassingen aan het kavel gedaan te worden en deze staan duidelijk in het plan beschreven. Het gaat hierbij om de plaatsing van een africhtingshal van 20 bij 35 meter en een corridor naar de al bestaande loods.

De winst die uit de onderneming voort vloeit bedraagt in het eerste jaar een kleine €10.000,-. Het tweede jaar zal er een winst geboekt worden van ruim €16.000,- en het derde jaar zal een winst van ruim €22.000,- opleveren. Het aantal paarden dat op de Oudendijk 12-A zal verblijven zal in het derde jaar gemiddeld op 12 liggen. Dit zal tevens het maximale aantal bedragen.

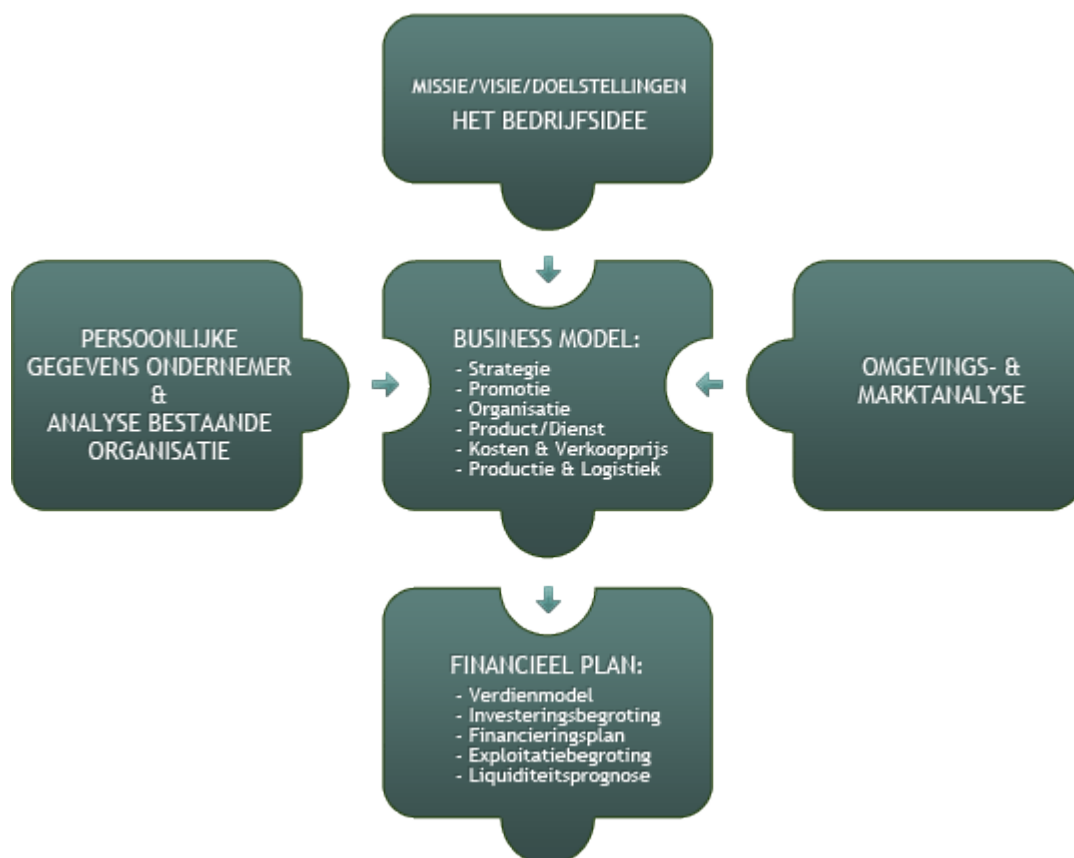
Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
2	Persoonlijke Gegevens.....	5
2.1	Financiële gegevens	6
2.2	Persoonlijke eigenschappen.....	6
2.3	Ambitie.....	7
3	Missie, Visie en Doelstellingen.....	7
3.1	Bedrijfsidee	7
3.2	Missie.....	8
3.3	Visie.....	9
3.4	Doelstellingen	9
3.5	Kernwaarden.....	9
4	Markt- en Omgevingsanalyse	10
4.1	Omvang Paardenhouderij Nederland	10
4.2	Omvang & Kengetallen fokkerijbedrijven	11
4.3	Bestemmingsplan Fokkerijbedrijf/Stoeterij Standdaarbuiten.....	15
4.4	Concurrenten	17
4.5	SWOT-Analyse	18
5	Business Model	19
5.1	Personeel & Organisatie.....	19
5.2	Doelgroep	20
5.3	Product.....	20
5.4	Plaats.....	21
5.5	Promotie.....	21
5.6	Rechtsvorm & Juridische Zaken.....	21
6	Financieel Plan	23
6.1	Verdienmodelsценario.....	23
6.2	Investeringsbegroting	24
6.3	Financieringsplan.....	25
6.4	Exploitatiebegroting	26
6.5	Liquiditeitsprognose.....	27
6.6	Inkomstenbelasting.....	30
7	Bijlage I: Situatieschets Kavel Oudendijk 12A (1:500)	31

1 INLEIDING

In het navolgende ondernemingsplan worden mijn ideeën over een voorgenomen aanpak voor Haranka Hoeve uiteengezet. Hierbij wordt uitgegaan van een aantal onderdelen. Het ondernemingsplan start met een uiteenzetting van persoonlijke gegevens. Met betrekking tot de persoonlijke gegevens komen niet alleen opleidingen en werkervaring aan bod, maar wordt ook stilgestaan bij mijn ondernemerskwaliteiten en bij mijn persoonlijke ambities. Vervolgens zal worden uitgewijd over de missie, visie en doelstellingen van Haranka Hoeve. Hier komt uit naar voren wat de droom is, wat het concept van de onderneming is en wat ik wil bereiken met de onderneming. Daarna zal het ondernemingsplan zich richten op de markt en de omgeving waarin de onderneming opereert. Een gedegen analyse is hier van belang om te kunnen omschrijven hoe ik de externe omstandigheden het hoofd gaan bieden om de onderneming succesvol te kunnen maken. Op basis van de omschrijving van de missie, visie, omgevingsanalyse, marktanalyse en mijn persoonlijke gegevens kan het *Business Model* worden opgesteld. Dit is de concrete invulling van hoe ik denk mijn droom te gaan realiseren met Haranka Hoeve. Ten slotte zal er een hoofdstuk zijn dat ingaat op de financiële onderbouwing van het business model. Hierbij wordt een overzicht gegeven van de investeringsbegroting, de financiering, de exploitatiebegroting en de liquiditeitsprognose.

Alice Langeveld



Figuur 1: Opzet Ondernemingsplan

2 PERSOONLIJKE GEGEVENS

Personalia

Naam:	Langeveld
Voornaam:	Alice
Geslacht:	Vrouw
Adres:	Oudendijk 12-A
Postcode:	4758 TT
Woonplaats:	Standdaarbuiten
Telefoon:	06 - 11363513
Email adres:	alicelangeveldhorses@msn.com
Geboortedatum:	14 Juni 1967
Geboorteplaats:	s-Gravenhagen
Burgerlijke staat:	Gehuwd
Kinderen:	Geen
Rijbewijs:	Ja, BE

Werkervaring

1996 – Heden	Privé instructeur & Paardenmakelaar
2001 – 2004	Bestuursfunctie Stichting Manege
1996 – 2004	Instructeur Manege
1987 – 1998	Horeca onderneming (in eigen beheer)

Opleiding

1993 – 1996	Mental Coaching door Rico Schuyers
1990 – 1990	ORUN Instructeursopleiding Ermelo
1987 – 1989	Cafébedrijf
1987 – 1987	Studie Rechten
1980 – 1986	VWO, Diploma behaald

Taalkennis

<i>Taal</i>	<i>Spreken</i>	<i>Schrijven</i>
Nederlands	Uitstekend	Uitstekend
Engels	Uitstekend	Uitstekend
Duits	Uitstekend	Uitstekend
Frans	Goed	Goed

2.1 FINANCIËLE GEGEVENS

De onderneming zal gefinancierd worden uit eigen middelen, er is dus geen financieringsbehoefte. Tevens ben ik met mijn inkomen niet afhankelijk van de inkomsten uit de stoeterij.

2.2 PERSOONLIJKE EIGENSCHAPPEN

Om aan te geven in welke mate ik geschikt ben om te ondernemen is in onderstaand schema (**Figuur 2**) een aantal ondernemerskwaliteiten uiteengezet waarbij ik heb aangegeven in welke mate deze op mij van toepassing zijn: in sterke mate (Sterk), in gemiddelde mate (Gemiddeld) of in zwakke mate (Zwak). De uitslag is niet op basis van een ondernemerschaptest maar op basis van persoonlijke reflectie. Indien nodig kan ik mijn sterke en zwakke eigenschappen verdedigen en toelichten.

Ondernemerskwaliteiten	Score		
	<i>Sterk</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Zwak</i>
Doorzettingsvermogen	x		
Commercieel inzicht	x		
Zelfstandigheid/besluitvaardigheid	x		
Flexibiliteit	x		
Praktische instelling	x		
Inventief	x		
Financieel inzicht	x		
Mondelinge communicatie	x		
Schriftelijke communicatie	x		
Samenwerken	x		
Ervaring in de branche	x		
Ervaring met ondernemen	x		
Omgang met mensen		x	
Sociale omgeving werkt mee	x		
Vakbekwaamheid	x		
Organiseren	x		
Stressbestendigheid	x		
Boekhoudkundig inzicht		x	

Figuur 2: Ondernemerskwaliteiten

Een aantal van de bovenstaande ondernemerskwaliteiten zal in het kort toelichten:

Heb natuurlijk veel ervaring op het gebied van ondernemen en voldoende doorzettingsvermogen, geen 9-5 mentaliteit, dat kan ook niet met paarden. De afgelopen 8 jaar alles op stal zelf gedaan, van stalwerk tot en met het uitbrengen van paarden. Ik sta elke dag om half 8 al te werken tot 's avonds 10 uur om de laatste hooibeurt te verzorgen voor op dit moment tussen de 4 en de 6 paarden.

Ik ben financieel niet gemakzuchtig. Ben praktisch ingesteld, kan veel zelf, heb veel branchekennis en bezit het vermogen klanten te binden, kan tevens goed met mensen opschieten. Thuis heb ik voldoende

ondersteuning van mijn man en hij kan helpen met het uitvoeren van reparaties en andere praktische taken.

Minder punt:

Kan slecht opschieten met mensen die de kantjes er vanaf lopen alhoewel ik daar tegenwoordig prima mee kan omgaan. Ik heb hier in het verleden meer moeite mee gehad en kon daardoor af en toe redelijk bot reageren. Ben ook wel ongeduldig als ik precies weet hoe ik het wil hebben en ik heb de juiste mensen niet, ofwel, als ik met mensen moet werken die onkundig zijn. Gelukkig komt dat ook steeds minder voor, omdat ik dat tegenwoordig beter kan beoordelen of iemand kundig is of niet.

2.3 AMBITIE

Ik ben al vanaf 1991 actief in de basissport dressuur paarden en heb 12 jaar getraind bij een gerenommeerd Grand Prix ruiter. Paarden trainen/opleiden zit in mijn bloed. Nu er de financiële mogelijkheid is om een rijhal te bouwen wil ik deze kans graag met beide handen aangrijpen om in eigen beheer paarden te fokken, groot te brengen, zadelmak te maken en vervolgens te verkopen. Door dit alles in eigen beheer te doen ben ik niet meer afhankelijk van andere mensen en organisaties en zal ik in staat zijn om merries het hele jaar door te trainen. Ik ben overtuigd van mijn kwaliteiten om mijn onderneming rendabel te laten zijn en meer kwaliteit kan leveren dan mijn concurrenten.

3 MISSIE, VISIE EN DOELSTELLINGEN

Ik wil een stoeterij starten aan mijn woning op de Oudendijk 12-A te Standdaarbuiten. De kans biedt zich aan aangezien het terrein rond de woning geschikt is voor de plaatsing van een rijbaan. Tevens zijn er momenteel de financiële middelen aanwezig om de bouw te realiseren. Het is dus kortom een uitgelezen kans om mijn werk en hobby van de afgelopen 20 jaar in eigen beheer uit te gaan voeren.

Dit hoofdstuk zal verdergaan met het beschrijven van het bedrijfsidee. Vervolgens komt aan bod wat ik met de onderneming wil uitdragen, waarna de gedachte toekomst van de onderneming aan bod komt in de visie en doelstellingen. Het hoofdstuk zal afsluiten met het benoemen van de kernwaarden van de onderneming.

3.1 BEDRIJFSIDEE

Ik ga een stoeterij starten. Op deze manier kunnen paarden op eigen terrein opgeleid worden tot minimaal Z2 niveau. Ter verduidelijking van de verschillende klassen in de Nederlandse dressuursport, ga ik hier kort op in.

Bij dressuurwedstrijden in Nederland beoordeelt een jury de mate van gymnastisering en beheersing van het paard. Voor wat betreft de basissport (breedtesport) gebeurt dat in vier primaire klassen. In een dressuurproef van de B tot en met de M2 kunnen maximaal 300 punten behaald worden, in 29

handelingen, deze punten worden onderverdeeld in de zogenaamde 'winstpunten'. Indien er voor de handelingen gemiddeld een 6 wordt gereden heb je 180 punten, dit is één winstpunt. Met tien winstpunten kun je naar de volgende klasse, met 30 winstpunten móet je door. Deze proeven worden gereden in een 20x40 rijbaan. In de Z1 en de Z2 is dit aantal 340 punten, in 34 handelingen. Hier moet je dus 204 punten hebben om een winstpunt te rijden. Deze zware proeven worden officieel gereden in een 20x60 rijbaan. In de proeven geeft de jury per handeling een cijfer variërend van 0 tot 10. Een 0 staat voor niet uitgevoerd en een 10 voor uitmuntend, deze wordt echter zelden gegeven, zelfs niet aan topsporters.

Klassering	
BL	Basis Licht
L	Licht; L1 en L2
M	Middel; M1 en M2
Z	Zwaar; Z1 en Z2
ZZ	Zeer Zwaar; ZZ-licht en ZZ-zwaar

Het opleiden van een paard begint bij het fokken. Vervolgens dient het paard grootgebracht te worden en zadelmak gemaakt te worden. Na het afronden van de training kan het paard als Z-paard verkocht worden. Voor de training van het paard laat ik een rijbaan bouwen van 20 bij 60 meter, zodat het paard getraind kan worden in een hal van wedstrijd grootte. Ik ben momenteel al in het bezit van een zestal merries die afkomstig zijn uit uitstekende bloedlijnen en daarmee erg gewild zijn op de internationale markt. Na de bouw van de rijbaan kan derhalve meteen van start gegaan worden met de onderneming.

Door mijn jarenlange ervaring in het opleiden/trainen van paarden heb ik een groot internationaal netwerk opgebouwd. Dit netwerk komt van pas bij de verkoop van de paarden, aangezien hiervoor een persoonlijke aanpak vereist is. Ik heb ondervonden dat de vraag naar betrouwbare paarden van goede kwaliteit groot is. In de relatie tussen de verkoper en de koper is vertrouwen erg belangrijk. De koper dient de verkoper te vertrouwen op de kwaliteit van het paard en de verkoper dient ervan uit te kunnen gaan dat de koper daadwerkelijk tot aanschaf van het paard zal overgaan. Ik wil mijn contacten gebruiken om voor een selectieve groep klanten exclusieve Trakehner dressuurpaarden te trainen. Ik ben op de hoogte van de wensen en rijstijl van mijn klanten waardoor ik uitstekende matches kan maken tussen paarden en klanten. Eerlijkheid zal bij mijn onderneming hoog in het vaandel staan en door eerlijk zaken te doen en paarden van hoge kwaliteit te leveren kan ik mijn zorgvuldig opgebouwde langdurige relaties naar wens bedienen.

3.2 MISSIE

Met mijn onderneming da ik dressuurpaarden fokken en trainen van hoge kwaliteit. De paarden die opgeleid worden, zijn afkomstig van uitstekende bloedlijnen en hebben een grondige training achter de rug. De merries worden in de dressuursport geklasseerd en zullen dan ook ervaren wedstrijdpaarden zijn waar de klant nog jarenlang plezier van kan hebben. Mijn onderneming zal kwaliteit en vertrouwen

uitstralen waardoor mijn klantenkring graag zaken met me zal blijven doen. Met mijn eigen stoeterij op deze toplocatie kan ik vooral mijn Amerikaanse relaties aanspreken, die hier erg van houden. Klanten zullen met alle egards op mijn stoeterij ontvangen worden en de locatie, werkwijze en de service die wordt geleverd zorgt ervoor dat mijn onderneming een onuitwisbare indruk op hen zal maken.

3.3 VISIE

Ik wil de onderneming starten met zes merries. Op korte termijn wil ik dit aantal verder uitbreiden naar tien. Hiervoor dient een aantal extra hectares weidegrond gepacht te worden. In tien jaar tijd wil ik het aantal merries uitbreiden naar dertig. Ik hoop dan tevens een uitstekend dressuurpaard gefokt te hebben dat mee kan doen in de hoogste afdelingen van de dressuursport.

3.4 DOELSTELLINGEN

De doelstellingen van Haranka Hoeve zijn als volgt gedefinieerd:

- Op korte termijn uitbreiden naar 10 merries, hiervoor dien extra weidegrond gepacht te worden.
- Binnen tien jaar uitbreiden naar 30 fokmerries (maximaal 10 op deze locatie).
- Een paard fokken dat van uitzonderlijke kwaliteit is.

3.5 KERNWAARDEN

De kernwaarden van Haranka Hoeve zijn als volgt gedefinieerd:

- Hoge kwaliteit
- Goede service
- Persoonlijk
- Eerlijk
- Unieke locatie

4 MARKT- EN OMGEVINGSANALYSE

In dit hoofdstuk wordt uitgebreid stilgestaan bij wat de status quo in de omgeving en op de markt is, maar ook wordt gekeken naar wat verwacht wordt in de toekomst. Er wordt in dit hoofdstuk daartoe uitgeweid in vier verschillende relevante dimensies: omvang paardenhouderij Nederland (paragraaf 4.1.), omvang paardenfokkerij (paragraaf 4.2.), bestemmingsplan fokkerijbedrijf/stoeterij Standdaarbuiten (paragraaf 4.3.), om ten slotte uit te komen bij de Concurrenten (paragraaf 4.4.). Voor deze dimensies is gekozen omdat op deze manier het beste de markt en de omgeving waarin kinderdagverblijf Welkom concreet zal opereren, worden belicht. Per dimensie wordt stilgestaan bij enerzijds cijfers & feiten en anderzijds trends & ontwikkelingen. Deze cijfers, feiten, trends & ontwikkelingen bepalen uiteindelijk wie de concurrenten (zowel direct als indirect) zijn. De analyse gaat in dit hoofdstuk van vrij algemeen naar specifiek (trechter). De belangrijkste punten die van invloed zijn op stoeterij *Haranka Hoeve* worden in de SWOT analyse (paragraaf 4.5.) nogmaals schematisch weergegeven.

4.1 OMVANG PAARDENHOUDERIJ NEDERLAND¹

De exacte omvang van de paardenhouderij in Nederland is moeilijk te bepalen, omdat een integraal monitoringssysteem ontbreekt. Het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) becijfert de totale omzet van de paardensector op ongeveer 1,5 miljard euro. Schattingen van het aantal paarden en pony's in Nederland lopen uiteen van 300.000 tot 500.000 stuks. De paardenhouderij is een zogenaamde 'dienstendierhouderij', met recreatie en sport als voornaamste functies. Dit is een belangrijk verschil met de landbouwsectoren die vooral gericht zijn op voedselproductie. Dit is ook een van de oorzaken dat niet alle bedrijven met paarden zijn geregistreerd in de landbouwtelling. Uit de landbouwtelling blijkt dat het aantal dieren sinds 1985 is verdubbeld en het aantal bedrijven met deze dieren bijna 20% is gedaald (**Tabel 1**).

Tabel 1 Structuurgegevens van de paardenhouderij					
Jaar	Aantal paarden	Aantal pony's	Totaal paarden en pony's	Aantal bedrijven met paarden	Gemiddeld aantal dieren
1985	41.320	20.760	62.080	19.480	3,2
1990	49.930	19.660	69.590	17.940	3,9
1995	70.120	29.930	100.040	18.990	5,3
2000	78.890	39.350	118.240	19.920	5,9
2005	87.810	45.510	133.320	17.690	7,5
2008	93.170	50.910	144.080	16.110	8,9

Bron: CBS-Landbouwtelling

De omvang van de paardenhouderij kan via het aantal paarden in kaart gebracht worden. Het aantal personen dat actief met de paardensport bezig is een andere manier om dit te bereiken. In dit kader heeft de Koninklijke Nederlandse Hippische Sportfederatie (KNHS) onderzoek laten doen in 2001 en 2006. In 2001 heeft ZKA Consultants & Planners onderzoek gedaan naar de omvang, karakteristieken en

¹ Bronnen: Ministerie LNV; Centraal Bureau voor de Statistiek; Koninklijke Nederlandse Hippische Sportfederatie.

gedragingen van de groep paardensporters in Nederland. Uit dit onderzoek is gebleken, dat Nederland op dat moment circa 400.000 paardensporters telde, die de laatste 12 maanden minimaal vier keer de paardensport hadden beoefend. In 2006 is dit onderzoek in opdracht van de KNHS herhaald.

Het onderzoek in 2006 wijst uit, dat de paardensport voor het merendeel in recreatief verband wordt beoefend. Uit de vergelijking van de uitkomsten van het onderzoek van 2001 en 2006 blijkt, dat het aantal actieve paardensporters van 8 jaar en ouder de afgelopen vijf jaar met circa 16% is gestegen (van 392.000 naar 456.000). De paardensporter heeft een vrij duidelijk profiel. De doorsnee paardensporter is redelijk jong (42% onder de 20 jaar), vrouw (80%), qua welstand licht bovengemiddeld, bezit in 20% van de gevallen een eigen paard/pony en woont redelijk evenredig naar inwonertal verspreid over alle provincies in het land. Verreweg de belangrijkste reden om de paardensport te beoefenen is de omgang met dieren. Ook het in de natuur zijn is een belangrijk motief.

De manege is nog steeds veruit de belangrijkste plaats om de sport te beoefenen. Opvallend verschil met 2001 is, dat steeds meer mensen op het eigen terrein rijden; 80% van de paardensporters rijdt wel eens in het buitengebied. Vooral het op eigen gelegenheid in de vrije natuur rijden is toegenomen. De meest genoemde reden om niet in de vrije natuur te rijden is onervarenheid van de ruiter of menner.

Gemiddeld besteden de paardensporters ruim € 1.035,- per persoon per jaar (2006) aan de paardensport. Dit is 15% meer dan in 2001. De belangrijkste informatiebronnen voor de paardensporter zijn familie, vrienden en de manege of rijvereniging. Internet en paardensportbladen zijn ten opzichte van 2001 belangrijker geworden. Ongeveer drie op de tien paardensporters leest één of meer paardensportbladen. Het meeste gelezen blad is de Hoefslag, maar ook PaardenSport en Bit worden goed gelezen.

4.2 OMVANG & KENGETALLEN FOKKERIJBEDRIJVEN²

In 1997 waren er volgens Markus (1998: 17) in Nederland circa 650 hengstenhouders en 3.700 professionele merriehouders. In hoeverre hier sprake is van bedrijfsmatige hengsten- en merriehouderschap is niet bekend. Van het aantal paardenmelkerijen, opfokbedrijven en stoeterijen is eveneens niets bekend. In de fokkerij van pony's heeft vermeerdering voornamelijk plaats via natuurlijke dekking terwijl doorgaans in de (internationale) rijpaardfokkerij veelal gedekt wordt via kunstmatige inseminatie wat het inzetten van een hengst in zowel de sport als voor de fokkerij vergemakkelijkt. Hierbij kan de sport als een belangrijk promotiemiddel voor de fokkerij worden gezien. In Nederland wordt veelal gefokt met paarden en pony's die geregistreerd staan bij een erkend stamboek. De stamboekorganisaties spelen dan ook een grote rol in de fokkerij. Zij bewaken de kwaliteit van de rassen door middel van selectie. De paarden worden voor opname in een stamboek door een opgeleide jury gekeurd. Bij een dergelijke keuring wordt naar het exterieur, het karakter en de gangen van de paarden gekeken en op deze aspecten gescoord. Wanneer paarden niet aan de minimumeisen van een stamboek voldoen, kunnen zij niet in het hoofdregister van het stamboek worden opgenomen. Er zijn in Nederland momenteel 26 pony- en

² Bron: Leerstoelgroep Agrarische Economie en Plattelandsbeleid: Structuur van de Paardenhouderij (2005)

paardenstamboeken erkend op basis van EU-regelgeving. Zij dragen samen zorg voor ruim 40.000 dekkingen per jaar. Er zijn bij deze stamboeken in totaal ongeveer 60.000 leden aangesloten.

Door middel van een vragenlijst in van het rapport structuur paardenhouderijen uitgevoerd in 2005 is de paardenhouderij sector in kaart gebracht. In **Tabel 2** is hiervan het overzicht gegeven.

Tabel 2: Aantal bedrijfsmatig gehouden pony's/paarden in Nederland

Bedrijfstak	Bedrijfstypen	Aantal bedrijven	Aantal pony's	Aantal paarden
Fokkerij	Hengstenhouderij	123	738	4.797
	Merriehouderij	67	1.072	2.144
	Opfokbedrijf	74	222	4.810
	Totaal fokkerij	264	2.032	11.751
Sport	Entrainement	59	-	2.242
	Africhtings-/sportstal	108	324	2.916
	Totaal sport	167	324	5.158
Recreatie	Manegebedrijf	236	4.012	8.024
	Pensionstal	29	116	464
	Stalhouderij	74	148	888
	Totaal recreatie	339	4.276	9.376
Handel	Sportpaardenhandel	43	43	1.634
	Snelle handel	110	1.320	1.870
	Totaal handel	153	1.363	3.504
Totaal		923	7.995	29.789

Bron: Vragenlijst Structuur paardenhouderij, 2005

De bovenste categorie (fokkerij) is de totale grootte van de fokkerij sector in Nederland. Het gaat hierbij om 264 fokkerijbedrijven met in totaal 2.032 pony's en 11.751 paarden. Gemiddeld heeft een fokbedrijf dus 7,7 pony's en 44,5 paarden in bezit.

Alle opfokbedrijven hebben doorgaans paarden in opfok in de leeftijd van 4 tot 36 maanden. Op 92% van de opfokbedrijven vond in 2003 het gehele jaar opfok plaats en op 8% van de bedrijven alleen tijdens het weideseizoen. Het weideseizoen loopt voor opfokbedrijven van de maand mei tot november en het stalseizoen van november tot mei. In **Tabel 3** worden kengetallen weergegeven voor de opfok van paarden op een opfokbedrijf.

Tabel 3: Opfokbedrijf

Opfokpaarden in eigendom	21
Opfokpaarden van derden	23
Tarief/mnd opfok weideseizoen	€ 73,-
Tarief/mnd opfok stalseizoen	€ 110,-
Marktwaaarde start opfok (leeftijd 4 mnd)	€ 3.204,-
Marktwaaarde eind opfok (leeftijd 36 mnd)	€ 8.045,-

Bron: Vragenlijst Structuur paardenhouderij, 2005

Voor zowel de marktwaarde van een paardveulen op een leeftijd van 4 maanden (aan het begin van de opfokperiode) als de marktwaarde van een driejarig paard (aan het eind van de opfokperiode) is door de respondenten van hengstenhouderij-, merriehouderij- en opfokbedrijven een schatting gemaakt. Deze bedragen worden in **Tabel 4** weergegeven.

Tabel 4: Marktwaarde paardveulen en driejarig paard, Marktwaarde eind opfokperiode

Respondenten	Marktwaarde start opfokperiode	
	(leeftijd 4 mnd)	(leeftijd 36 mnd)
Hengstenhouderij (n=9)	€ 2.150,-	€ 4.958,-
Merriehouderij (n=8)	€ 3.775,-	€ 5.900,-
Opfokbedrijf (n=9)	€ 3.204,-	€ 8.045,-
Gemiddeld	€ 3.043,-	€ 6.301,-

Bron: Vragenlijst Structuur paardenhouderij, 2005

De gemiddelde marktwaarde van een veulen (bij gelijke weging van de drie gevonden marktwaarden die vermeld staan in **Tabel 4**) komt op € 3.000,-. De gemiddelde marktwaarde van een driejarig paard aan het eind van zijn opfokperiode is € 6.300,-. Gedurende de opfokperiode heeft dus een waardestijging van ongeveer € 3.300,- plaats. Dit betekent per jaar een waardestijging van 28% ($6301 = (1+i)^3$; $i=28\%$). Aan de hand van deze waardestijging kan de marktwaarde van een paard in de leeftijd van respectievelijk 5 tot 13 maanden; 13 tot 25 maanden en 25 tot 37 maanden berekend worden. Om deze reden worden in de **Tabellen 5, 6 en 7** voor paarden in deze verschillende leeftijdsklassen de bijbehorende bruto standaard saldo's weergegeven. Wanneer de ondernemer niet de eigenaar van het paard in opfok is, wordt ervan uitgegaan dat alle kosten voor gezondheidszorg en de overige toegerekende kosten voor rekening zijn van de eigenaar van het dier.

Tabel 5: Paard in opfok met een leeftijd van 5 tot 13 maanden

Ondernemer = eigenaar		Ondernemer ≠ eigenaar
Opbrengsten:		
- Waardestijging	€ 840,-	€ 0,-
- Weideseizoen	€ 0,-	€ 666,-
- Stalseizoen	€ 0,-	€ 732,-
	€ 840,-	€ 1.398,-
Toegerekende kosten:		
- Voer	€ 302,-	€ 302,-
- Strooisel	€ 124,-	€ 124,-
- Gezondheidszorg	€ 185,-	€ 0,-
- Overig	€ 40,-	€ 0,-
	€ 651,-	€ 426,-
Bruto standaard saldo:	€ 189,-	€ 972,-
Marktwaarde:	€ 3.840,-	€ 3.840,-
Bruto standaard saldo in % van de marktwaarde:	5%	-

Bron: Vragenlijst Structuur paardenhouderij, 2005

Tabel 5 geeft weer dat het bruto-rendement van een investering in een veulen van 4 maanden oud, waarvan de ondernemer tevens de eigenaar is, 5% is.

Tabel 6: Paard in opfok met een leeftijd van 13 tot 25 maanden

Ondernemer = eigenaar		Ondernemer ≠ eigenaar
Opbrengsten:		
- Waardestijging	€ 1.075,-	€ 0,-
- Weideseizoen	€ 0,-	€ 666,-
- Stalseizoen	€ 0,-	€ 732,-
	€ 1.075,-	€ 1.398,-
Toegerekende kosten:		
- Voer	€ 302,-	€ 302,-
- Strooisel	€ 124,-	€ 124,-
- Gezondheidszorg	€ 185,-	€ 0,-
- Overig	€ 40,-	€ 0,-
	€ 651,-	€ 426,-
Bruto standaard saldo:	€ 424,-	€ 972,-
Marktwaaarde:	€ 4.915,-	€ 4.915,-
Bruto standaard saldo in % van de marktwaaarde:	9%	-

Bron: Vragenlijst Structuur paardenhouderij, 2005

Tabel 6 geeft weer dat het bruto-rendement van een investering in een paard van 12 maanden oud, waarbij de ondernemer tevens de eigenaar van het dier is ruim 9% is.

Tabel 7: Paard in opfok met een leeftijd van 25 tot 37 maanden

Ondernemer = eigenaar		Ondernemer ≠ eigenaar
Opbrengsten:		
- Waardestijging	€ 1.385,-	€ 0,-
- Weideseizoen	€ 0,-	€ 666,-
- Stalseizoen	€ 0,-	€ 732,-
	€ 1.385,-	€ 1.398,-
Toegerekende kosten:		
- Voer	€ 302,-	€ 302,-
- Strooisel	€ 124,-	€ 124,-
- Gezondheidszorg	€ 185,-	€ 0,-
- Overig	€ 40,-	€ 0,-
	€ 651,-	€ 426,-
Bruto standaard saldo:	€ 734,-	€ 972,-
Marktwaaarde:	€ 6.300,-	€ 6.300,-
Bruto standaard saldo in % van de marktwaaarde:	12%	-

Bron: Vragenlijst Structuur paardenhouderij, 2005

Tabel 7 geeft weer dat het bruto-rendement van een investering in een paard van 24 maanden oud, waarbij de ondernemer tevens de eigenaar van het dier is ongeveer 12% is.

In een onderzoek gepresenteerd door de Zuidelijke Land- en Tuinbouworganisatie (ZLTO). Zijn van 9 opfokbedrijven de gegevens verzameld over het jaar 2007. Op deze manier is het mogelijk om de gemiddelde kosten van deze bedrijven per stallingplaats weer te geven. In de **Tabel 8** staan deze kosten weergegeven.

Tabel 8: Kosten per stallingsplaats per maand

Kosten per stallingsplaats	Per Maand
Strooiselkosten	€12,-
Krachtvoerkosten	€10,-
Werkelijke Ruwvoerkosten	€25,-
Mestafzetkosten	€3,-
Dierengezondheidskosten	€30,-
Huisvestigingskosten	€12,-
Energiekosten	€4,-
Personeelskosten	€9,-
Rentekosten	€17,-
Overige kosten	€31,-
Totale kosten	€154,-

Bron: ZLTO (2008)

Er zijn tevens nog enkele extra belangrijke kengetallen verzameld, zoals het dekgeld per merrie en de omzet door de aanwas. Deze worden in **Tabel 9** weergegeven.

Tabel 9: Kengetallen Fokkerij & Opfok

Kengetallen Fokkerij & Opfok	
Gemiddeld dekgeld per gedekte merrie per jaar	€1.247,-
Drachtigheidspercentage	94%
Gemiddelde omzet en aanwas per fokmerrie per jaar	€5.026
Gemiddelde prijs stalling opfok per maand	€136,-
Gemiddelde prijs inscharen weide per maand	€65,-

Bron: ZLTO (2008)

4.3 BESTEMMINGSPLAN FOKKERIJBEDRIJF/STOETERIJ STANDDAARBUITEN³

Standaardbuiten ligt in de gemeente Moerdijk en ligt volgens het streekplan in de dorpsrandzone. De dorpsrandzone is een gebied, grenzend aan de bebouwde kom van de grotere kernen in de gemeente Moerdijk (Willemstad, Fijnaart, Standaardbuiten, Klundert, Zevenbergen en Moerdijk). De omvang van de dorpsrandzone is afhankelijk van een aantal factoren, waaronder de dichtheid van de bebouwing, de aanwezige functies, de landschappelijke kwaliteiten en de ontsluiting. De aanwijzing dorpsrandzone heeft alleen gevolgen voor de in deze zone gelegen agrarische bedrijven.

In de dorpsrandzone worden, vanwege de nabijheid van de bebouwde kom, ruimere mogelijkheden geboden voor neven- en vervolgfuncties bij agrarische bedrijven. In de dorpsrandzone zijn ook de volgende nevenactiviteiten toegestaan: sociale activiteiten (resocialisatie, therapie, kinderdagverblijf,

³ Bron: Bestemmingsplan Moerdijk Buitengebied

zorgboerderij), kinderboerderijen en bedrijven gericht op het stallen, verzorgen, trainen en dresseren van paarden en pony's. In de dorpsrandzone is bovendien ook een tuincentrum als vervolgfunctie toegestaan. In de onderstaande tabel is aangegeven welke nevenfuncties er bij agrarische bedrijven geaccepteerd zijn.

Tabel 10: Nevenfuncties bij agrarische bedrijven

	zone ALO	
	in dorpsrand- zone	buiten dorps- randzone
agrarisch verwante bedrijfsactiviteiten: kassenbouw, glashandel agrarisch handels- en exportbedrijf in categorie 1 en 2 van de Staat van Bedrijfsactiviteiten agrarisch hulp- en nevenbedrijf in categorie 1 en 2 van de Staat van Bedrijfsactiviteiten kenniscentrum, laboratorium opslag en stalling van agrarische producten in de bestaande bebouwing ¹⁾ verkoop aan huis van eigen producten agrarische loonbedrijven in categorie 1 of 2 van de Staat van Bedrijfsactiviteiten veehandelsbedrijven, africhtingsbedrijven voor paarden, foeragehandel, paardenhandel veearts hoefsmederij ambachtelijke be- en verwerking van agrarische producten (kaasmakerij, imkerij, riet- en vlechtwerk, klompenmakerij)	- + + - + + + + + + + +	- + + - + + + + + + + +
niet-agrarische bedrijfsactiviteiten: hoveniersbedrijf tuincentrum opslag en stalling van niet-agrarische producten (bijv. boten, caravans) in categorie 1 en 2 van de Staat van Bedrijfsactiviteiten in de bestaande bebouwing overige bedrijven in de categorieën 1 en 2 van de Staat van Bedrijfsactiviteiten	+ - & &	+ - & &
recreatieve functies: kinderboerderij paardenstalling/paardenpension manege/rijschool kano-, roeiboot- of fietsenverhuur kleinschalige horecagelegenheid (waaronder theetuin) bed and breakfast overige horeca kampeerboerderij kleinschalig kamperen	+ + + + + + - + + +	- + - + + + - + + +
overige dienstverlening: aan-huis-gebonden beroep sociale functie (resocialisatie, therapie, kinderopvang, zorgboerderij) museum/tentoonstellingsruimte niet-agrarisch verwante detailhandel (bijv. kunst- en antiekhandel) dierenpension, hondenfokkerij	+ + + - &/- ²⁾	+ + + - &/- ²⁾

¹⁾ Voorzover dit meer is dan de reguliere opslag van producten ten behoeve van de eigen bedrijfsvoering.

²⁾ Indien gelegen in het stiltegebied niet toelaatbaar.

+ Toelaatbaar.

- Niet toelaatbaar.

& Alleen toelaatbaar onder voorwaarden (via vrijstelling).

De geplande vestigingsplaats van de het fokkerijbedrijf/stoeterij is in Standdaarbuiten. Het bedrijf valt daarmee in de dorpsrandzone waar agrarische bedrijven zijn toegestaan onder voorwaarden (via vrijstelling).

Veehandelsbedrijven, africhtingsbedrijven voor paarden, foeragehandel en paardenhandel kunnen relatief veel zwaar verkeer genereren. Deze activiteiten passen in eerste instantie binnen het karakter van de zone ALO. Omdat niet alle wegen in de zone ALO geschikt zijn voor dit zware verkeer, wordt dit alleen onder voorwaarden mogelijk gemaakt. Dit zware verkeer is ongewenst in de nabijheid van de kernen.

Opslag en stalling van goederen zal alleen toelaatbaar zijn, voor zover het goederen betreft die geen toename van de verkeer aantrekkende werking van bedrijven met zich meebrengen. Aan opslag wordt bovendien als voorwaarde gesteld dat er geen opslag wordt toegestaan van stoffen/producten die gevaar of milieuoverlast kunnen opleveren. Opslag dient ook in alle gevallen in de bestaande bebouwing plaats te vinden.

4.4 CONCURRENTEN

Algemeen wordt onder mededinging of concurrentie verstaan: de strijd tussen verschillende partijen om een doel te bereiken dat door zijn aard slechts voor enkelen is weggelegd. In een concurrentiestrijd gaat de winst van één partij meestal ten nadele van de anderen. In de economie betekent mededinging in het bijzonder: de strijd tussen verschillende economische actoren om een aandeel in een beperkte markt. Meestal gaat het daarbij om leveranciers van gelijke of substitueerbare diensten die dingen naar dezelfde klandizie. Hieronder zal ik een aantal concurrenten beschrijven om een goed beeld te krijgen van wat de concurrentie van mijn onderneming inhoudt.

In Oud Gastel bevinden zich twee maneges die ik beschouw als concurrenten: Reigershof Manege en Piaffe Manege. In Roosendaal betreffen dit Den Goubergh Springstal en Visdonk Manege en in Rucphen de Keytenburg en Manege de Vijfsprong. Ten slotte is in Standdaarbuiten nog een concurrent gevestigd, genaamd De Man Soeterij springpaarden. Deze zeven maneges en hippische centra bieden bijna allemaal dezelfde soort faciliteiten voor zowel lessen, pension, wedstrijdfaciliteiten en verzorgingsmogelijkheden. De omvang van deze maneges verschilt echter wel, zowel in capaciteit als in aanvullende faciliteiten zoals cursussen.

Aangezien mijn stoeterij zich richt op het trainen van paarden, zowel het zadelmak maken als het trainen top op hoog niveau, komt het aantal activiteiten beperkt overeen met die van de concurrenten. Echter komen het aanbieden van privé lessen, wedstrijdtraining, bakverhuur, boxenverhuur wedstrijdbegeleiding en trailerverhuur meer overeen met de faciliteiten van de concurrenten. Laatstgenoemde activiteiten bestaan ook uit optionele faciliteiten die ik gaandeweg kan opstarten.

Ten opzichte van de concurrenten creëer ik voornamelijk exclusiviteit met het trainen van de paarden tot op hoog niveau om ze vervolgens te verkopen aan klanten. Dit wil ik dan ook de kernactiviteit van mijn

stoeterij maken. De andere activiteiten vormen hierbij een aanvulling om een breder marktsegment te bereiken wat de faciliteiten van mijn stoeterij compleet maakt.

4.5 SWOT-ANALYSE

In de onderstaande SWOT analyse worden de sterke en zwakkere punten van Haranka hoeve in het kort weergegeven. Bovendien worden de toekomstige kansen en gevaren, voor zover bekend, aangegeven.

Intern	Strengths • Kwaliteit • Ervaring • Eigen middelen • Netwerk • Sociale omgeving • Al paarden in bezit	Weaknesses • Naamsbekendheid • Beperkte groeimogelijkheden • Medewerking gemeente vereist
Extern	Kansen • Uitbreiding op andere locaties • Opbouw langdurige relaties met klanten • Versterken professionele netwerk • Verdere specialisatie succesvolle activiteiten • Europese & Amerikaanse markt	Bedreigingen • Concurrentie • Ziektes & Epidemieën • Verandering Regelgeving (Nederland & Europa)

5 BUSINESS MODEL

In dit hoofdstuk wordt uitgeweid over hoe uitvoering te geven aan de missie, visie en doelstellingen. Feitelijk is dit een uitwerking van *hoe* de droom, die we hebben omschreven in hoofdstuk 3, geconcretiseerd gaat worden. Hierbij wordt telkens rekening gehouden met de cijfers, feiten, trends en ontwikkelingen in de markt en omgeving (zoals omschreven in hoofdstuk 4). Om een compleet Business Model op te stellen, staan we stil bij een aantal elementen die van essentieel belang zijn bij het starten (en succesvol runnen) van een onderneming:

- ❖ Personeel & Organisatie (5.1)
- ❖ Doelgroep (5.2)
- ❖ Product (5.3)
- ❖ Plaats (5.4)
- ❖ Promotie (5.5)
- ❖ Rechtsvorm & Juridische Zaken (5.6)

Het financiële plan in hoofdstuk 6 is een schematische weergave van het business model. Het business model dient dan ook als handleiding bij het financiële model. Alle genoemde bedragen in het business model zijn exclusief BTW, tenzij anders aangegeven.

5.1 PERSONEEL & ORGANISATIE

De stoeterij gaat gevestigd worden aan de Oudendijk 12A te Standdaarbuiten. Er zal een africhtingshal geplaatst gaan worden van 20.00 bij 35.00 m, met een corridor tussen de bestaande hal van 3.00 bij 2.50 m. In bijlage I is de geplande bebouwing op het kavel weergegeven. Op het kavel zal tevens een stapmolen, en een rijbaan worden aangelegd. Deze voorziening zijn nodig om de paarden in de opfok af te richten. De paardenboxen zijn momenteel al op het kavel aanwezig en zijn gevestigd in de bestaande loods. De stoeterij zal zich hoofdzakelijk richten op het fokken van paarden waardoor er vrijwel geen toename van het verkeer zal zijn. De toename bestaat uit de voertuigen van kopers van de paarden/veulens en het voertuig dat verantwoordelijk is voor de mestafzet. Het aantal paarden op deze locatie zal uit maximaal 12 dieren bestaan. De scenario's gebruikt in het verdienmodel in het volgende hoofdstuk variëren van gemiddeld 8 paarden in het eerste jaar tot gemiddeld 12 paarden in het derde jaar.

De kosten voor de bouw van de africhtingshal en de voorbereidingen om de grond bouw klaar te maken bedragen €85.307,-. De stoeterij zal gerund worden door mijzelf en ik wordt geassisteerd door een stagiaire en een stalruiter. De stagiaire en stalruiter nemen beide een eigen paard mee. De stalruiter zal zijn werkzaamheden verrichten zodra er eigen paarden zadelmak gemaakt dienen te worden. De stalruiter krijgt tevens goede wedstrijdmerries tot zijn beschikking aangezien de merries geklasseerd dienen te worden. Zowel de stagiaire als de stalruiter zullen niet komen inwonen. Zowel de stalruiter als de stagiaire zal maandelijks €150,- kosten.

5.2 DOELGROEP

De stoeterij richt zich op het fokken van betrouwbare (top)paarden voor een divers publiek. Door de echte toppaarden zal er internationale interesse komen waarbij ik vooral mijn Amerikaanse contacten zal aanspreken. De lager geklasseerde paarden zullen ideaal zijn voor amateursporters, waarvan er ongeveer 500.000 in Nederland woonachtig zijn. Ook zal mijn stoeterij paarden kunnen leveren aan de vele maneges die Nederland rijk is.

Door zowel me zowel op de professionele als de amateurtak van de paardensport te richten ben ik met mijn stoeterij minder afhankelijk van eventuele vraagfluctuaties in de losse doelgroepen. Bovendien richt ik me met mijn toppaarden op de internationale markt waardoor ik minder afhankelijk ben van de Nederlandse economie. De openstelling van de handel tussen de verschillende Lidstaten in de Europese Unie zorgt ervoor dat ik ook hier zaken kan doen.

5.3 PRODUCT

Met mijn onderneming ga ik mij voornamelijk richten op het fokken van paarden. Er worden 6 tot 10 fokmerries ondergebracht waarvan ik de veulens ga trainen. De veulens worden afhankelijk van het aantal aanwezige paarden na 6 maanden, 3 jaar, of 7 tot 9 jaar verkocht. Een veulen levert gemiddeld €2.500,- op (na 6 maanden). Een jong paard van 3 jaar levert gemiddeld €6.500,- op (€2.166,- p.j.). Een getraind wedstrijdpaard van 7 tot 9 jaar levert gemiddeld €17.500,- op (€2.178,50 p.j.). In het financieel plan is rekening gehouden met een gemiddelde omzet van €2.200,- per fokmerrie per jaar. De onderneming zal door het hele jaar veulens/paarden kunnen verkopen en het is van tevoren niet bekend of een paard als veulen, 3 jarige of als wedstrijdpaard verkocht gaat worden. Om deze reden is er in het financieel plan gerekend met een gemiddelde omzet per fokmerrie per jaar. De omzet wordt om dezelfde reden in de liquiditeitsbegroting in 12 maandelijkse perioden weergegeven. Een fokmerrie kost 25% van de geleverde omzet aan dekgeld volgens cijfers van de ZLTO.

Verder ga ik 2 à 4 handelspaarden per jaar trainen. Ik koop deze paarden in voor een gemiddeld bedrag van €1.250,- en verkoop dit handelspaard na 6 maanden training tot M niveau voor gemiddeld €4.150,-.

Ten derde ga ik 4 tot 6 paarden per jaar voor klanten zadelmak maken. De kosten hiervoor bedragen €650,- per maand en het traject duurt 2 maanden (dus €1.300,- per paard). Het zadelmak maken van paarden zal bij de klanten thuis gedaan worden of op de locatie waar het paard gestald staat.

Ten vierde onderhandel ik bij de aan- en verkoop van paarden voor externe partijen. Ik krijg hiervoor 20% van de waarde van het paard als vergoeding. Uiteraard dient hiervoor de deal wel succesvol afgesloten te worden.

Mijn laatste activiteit zal het verzorgen van enkele privélessen per week zijn. Deze lessen kosten €30,- per uur en er zijn ook lessen van een half uur mogelijk voor €20,-. Het aantal lessen zal echter beperkt blijven aangezien dit niet mijn hoofdactiviteit is. Deze lessen worden op externe locaties verzorgd. Aan de Oudendijk zullen geen lessen afgenomen worden.

5.4 PLAATS

De onderneming gaat gevestigd worden aan de Oudendijk 12A, 4758 TT te Standdaarbuiten. In Bijlage I is een overzicht bijgevoegd van de beoogde indeling van het kavel. Ik ben verder in het bezit van een sonderingsrapport waarin wordt aangegeven dat er heiwerk uitgevoerd dient te worden. Ook ben ik in het bezit van een offerte voor het plaatsen van de africhtingshal. Beide documenten kunnen indien dit nodig blijkt te zijn overhandigd worden. Voor klanten die privélessen afnemen is er ruim voldoende parkeer gelegenheid op de eigen kavel. Het gaat hierbij om slechts enkele lessen per dag, variërend van 3 tot 4 per dag in de verschillende scenario's. Het extra verkeer dat hiermee gemoeid is, is dus te verwaarlozen.

5.5 PROMOTIE

Er wordt een representatieve website gemaakt die alle benodigde informatie bevat. Op de website komt ook een uitgebreide beschrijving van de sportprestaties van de paarden, de veulens die gefokt worden, de speciale fokmerries en de paarden die te koop zijn. Naast een beschrijving zal ook foto en eventueel videomateriaal van de paarden en veulens op de website verschijnen.

Er bestaan diverse websites over paardenfokken, waarvan er een aantal toonaangevend zijn. Op een zevental websites zal ik advertenties laten plaatsen van mijn onderneming. Momenteel doe ik met enige regelmaat zaken via twee grote paardenbemiddelaars. Hen zal ik benaderen om ze op de hoogte te stellen van de paarden die ik wil verkopen. Tevens wil ik visitekaartjes laten drukken zodat ik mijn contactgegevens gemakkelijk kan doorspelen aan nieuwe contacten om mijn netwerk uit te breiden. Binnen de wereld van het paardenfokken is mondelinge reclame van tevreden klanten van groot belang, net als de daaraan verbonden reputatie. Ik zal daarom mijn klanten altijd verzoeken om nieuwe klanten aan te dragen.

Voor het opmaken van de website en het laten plaatsen van advertenties is er een budget van €2.000,- beschikbaar. Tevens is er een promotiebudget in de exploitatiebegroting opgenomen onder de post overige kosten.

5.6 RECHTSVORM & JURIDISCHE ZAKEN

Ik ga mijn onderneming oprichten als eenmanszaak. Na een inschrijving bij de Kamer van Koophandel kan ik starten met de onderneming. Bovendien brengt een eenmanszaak enkele interessante aftrekposten met zich mee. Als ik op jaarbasis meer dan 1225 uren besteed binnen de eenmanszaak (het 'urencriterium'), dan mag ik zelfstandigenaftrek in mindering brengen op de winst. Ook is het mogelijk de eerste drie jaar

na de start extra startersaftrek in mindering te brengen, waardoor de belastbare winst lager wordt. De vrijstelling naar aanleiding van het urencriterium bedraagt 12% van de winst nadat deze is verminderd met de ondernemersaftrek. In de toekomst is het altijd mogelijk om de onderneming om te zetten naar een andere rechtsvorm. Bij deze ondernemingsvorm wordt geen aparte rechtspersoon aangemaakt. Derhalve ben ik aansprakelijk met mijn privé vermogen wanneer een schuldeiser bij de onderneming een claim indient. Dit risico is een bewuste keuze. Omdat er geen externe kapitaalinjectie nodig is loop ik slechts een zeer beperkt risico.

6 FINANCIEEL PLAN

In dit hoofdstuk zal de financiële onderbouwing van het ondernemingsplan worden uiteengezet. Het gaat hierbij om de volgende onderdelen:

- Verdienmodelskenario: Hoe wordt geld verdiend?
- Investeringsbegroting: Hoeveel geld is nodig om te kunnen starten?
- Financieringsplan: Waar komt het geld vandaan dat ik nodig heb om te kunnen starten?
- Exploitatiebegroting: Wat zijn de kosten en opbrengsten voor de komende jaren?
- Liquiditeitsprognose: Hoeveel geld staat er wanneer op de rekening?

Aan het einde van dit hoofdstuk is een figuur bijgevoegd waarop het bruto inkomen en de belastingplicht van de ondernemer vermeld staat.

6.1 VERDIENMODELSCENARIO

<i>Verdienmodel excl. BTW</i>	<i>Matig Omzet</i>	<i>Gemiddeld Omzet</i>	<i>Goed Omzet</i>
<i>Omzet Fokmerries*</i>	€ 13.200,00	€ 17.600,00	€ 22.000,00
<i>Omzet Handelpaarden**</i>	€ 8.300	€ 12.450	€ 16.600
<i>Omzet Zadelmak maken***</i>	€ 5.200	€ 6.500	€ 7.800
<i>Omzet Lessen****</i>	€ 11.040	€ 13.340	€ 14.720
<i>Omzet Bemiddeling*****</i>	€ 3.500	€ 4.375	€ 5.250
Totaal	€ 41.240	€ 54.265	€ 66.370

**Omzet Fokmerries gebaseerd op omzet van €2.200,- per fokmerrie per jaar.*

***Uitgaande van een duur van 6 maanden en een verkoopprijs van €4150,- per paard*

**** Uitgaande van een duur van 2 maanden per paard voor € 650,- p.m. Alleen op externe locatie.*

***** Privélessen, €30,- per uur, €20,- per half uur p. w. Uitgaande van 46 weken p.j. Alleen op externe locatie.*

****** Bemiddeling verkopen 20% bij geslaagde deal.*

De verdienmodelskenario's zijn gebaseerd op de verschillende producten/diensten die ik met mijn onderneming aanbied. De cijfers gebruikt in het verdienmodel en de exploitatiebegroting zijn gebaseerd op mijn eigen ervaringen en de cijfers vermeld in de markt- en omgevingsanalyse.

Het matige scenario gebruikt in het eerste jaar van de liquiditeitsprognose is gebaseerd op 6 fokmerries, het verhandelen van 2 handelpaarden per jaar, het zadelmak maken van 4 paarden, het verzorgen van 6 lessen van een uur en 3 lessen van een half uur per week (46 weken en op een externe locatie) en bemiddeling voor een totale bemiddelingswaarde van €17,500,-.

Het gemiddelde scenario gebruikt in het tweede jaar van de liquiditeitsprognose is gebaseerd op 8 fokmerries, het verhandelen van 3 handelpaarden per jaar, het zadelmak maken van 5 paarden, het verzorgen van 7 lessen van een uur en 4 lessen van een half uur per week (46 weken en op een externe locatie) en bemiddeling voor een totale bemiddelingswaarde van €21,880,-.

Het goede scenario gebruikt in het derde jaar van de liquiditeitsprognose is gebaseerd op 10 fokmerries, het verhandelen van 4 handelspaarden per jaar, het zadelmak maken van 6 paarden, het verzorgen van 8 lessen van een uur en 4 lessen van een half uur per week (46 weken en op een externe locatie) en bemiddeling voor een totale bemiddelingswaarde van €26,250,-.

6.2 INVESTERINGSBEGROTING

INVESTERINGSBEGROTING TOTAALOVERZICHT		
Vaste Activa	EXCL. BTW	INCL. BTW*
Africhtingshal (20m*35m)	€ 68.500	€ 81.515
Grond klaarmaken voor bouw (Heien)	€ 16.807	€ 20.000
Klein inventaris	€ 0	€ 0
IT	€ 0	€ 0
TOTAAL Vaste Activa	€ 85.306,72	€ 101.515,00
Vlottende Activa	EXCL. BTW	INCL. BTW
Website & Promotie	€ 2.000,00	€ 2.380,00
Werkkapitaalbehoefte/ Onvoorzien	€ 0	€ 0
TOTAAL Vlottende Activa	€ 2.000,00	€ 2.380,00
Totaal Investerings	€ 87.306,72	€ 103.895,00

** Alle posten belast met 19% BTW. Het voorgesloten BTW bedrag zal als voorbelasting teruggevorderd worden in de eerst volgende BTW-aangifte*

6.3 FINANCIERINGSPLAN

FINANCIERINGSPLAN*

<i>Eigen vermogen</i>	
Spaargeld	€ 103.895,00
Inbreng Bedrijfmiddelen	€ 0,00
Lening Familie/Vrienden (Achtergesteld)	€ 0,00
Totaal eigen vermogen	€ 103.895,00
<i>Vreemd vermogen lang</i>	
Investeringslening .. jr. (..%)	€ 0,00
Lease	€ 0,00
Familielening	€ 0,00
Totaal vreemd vermogen lang	€ 0,00
<i>Vreemd vermogen kort</i>	
Rekening Courant	€ 0,00
Overig	€ 0,00
Totaal vreemd vermogen kort	€ 0,00
Totaal Eigen Vermogen	€ 103.895,00
Totaal Vreemd Vermogen	€ 0,00
TOTAAL VERMOGEN	€ 103.895,00

**Voor de investeringskosten wordt uitgegaan van prijzen incl. BTW, aangezien ook dit voorgefinancierd zal moeten worden.*

6.4 EXPLOITATIEBEGROTING

Exploitatiebegroting	Jaar 1			Jaar 2			Jaar 3		
	Matig (8)	Gemiddeld (10)	Goed (12)	Matig (8)	Gemiddeld (10)	Goed (12)	Matig (8)	Gemiddeld (10)	Goed (12)
Opbrengsten (excl. BTW)									
Omzet *	€ 41.240,00	€ 54.265,00	€ 66.370,00	€ 41.986,44	€ 55.247,20	€ 67.571,30	€ 42.746,40	€ 56.247,17	€ 68.794,34
Aankoop handelspaarden	€ 2.500,00	€ 3.750,00	€ 5.000,00	€ 2.545,25	€ 3.817,88	€ 5.090,50	€ 2.591,32	€ 3.886,98	€ 5.182,64
Dekgeld merries	€ 3.300,00	€ 4.400,00	€ 5.500,00	€ 3.359,73	€ 4.479,64	€ 5.599,55	€ 3.420,54	€ 4.560,72	€ 5.700,90
Bruto Marge	€ 35.440,00	€ 46.115,00	€ 55.870,00	€ 36.081,46	€ 46.949,68	€ 56.881,25	€ 36.734,54	€ 47.799,47	€ 57.910,80
Kosten (excl. BTW)									
Hooi en Stro	€ 3.018,91	€ 4.025,21	€ 5.031,51	€ 3.073,55	€ 4.098,07	€ 5.122,58	€ 3.129,18	€ 4.172,24	€ 5.215,30
Bix	€ 907,56	€ 1.210,08	€ 1.512,61	€ 923,99	€ 1.231,99	€ 1.539,98	€ 940,71	€ 1.254,29	€ 1.567,86
Hoefsmid	€ 655,46	€ 873,95	€ 1.092,44	€ 667,33	€ 889,77	€ 1.112,21	€ 679,40	€ 905,87	€ 1.132,34
Inenting	€ 100,84	€ 134,45	€ 126,05	€ 102,67	€ 136,89	€ 128,33	€ 104,52	€ 139,37	€ 130,65
Mestboer	€ 907,56	€ 907,56	€ 907,56	€ 923,99	€ 923,99	€ 923,99	€ 940,71	€ 940,71	€ 940,71
Energiekosten	€ 317,98	€ 423,97	€ 529,96	€ 323,73	€ 431,64	€ 539,55	€ 329,59	€ 439,45	€ 549,32
Personeelskosten	€ 3.600,00	€ 3.600,00	€ 3.600,00	€ 3.665,16	€ 3.665,16	€ 3.665,16	€ 3.731,50	€ 3.731,50	€ 3.731,50
Inscharen weide	€ 3.974,69	€ 5.299,59	€ 6.624,48	€ 4.046,63	€ 5.395,51	€ 6.744,39	€ 4.119,88	€ 5.493,17	€ 6.866,46
Overige kosten (wedstrijden+vervoerskosten+vergunningen+promotie)	€ 3.000,00	€ 4.000,00	€ 5.000,00	€ 3.054,30	€ 4.072,40	€ 5.090,50	€ 3.109,58	€ 4.146,11	€ 5.182,64
Afschrijvingen Vaste Activa (Reserveringen)**	€ 8.530,67	€ 8.530,67	€ 8.530,67	€ 8.530,67	€ 8.530,67	€ 8.530,67	€ 8.530,67	€ 8.530,67	€ 8.530,67
Rente financiering	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Onvoorzien (2% v.d. omzet)	€ 824,80	€ 1.085,30	€ 1.327,40	€ 839,73	€ 1.104,94	€ 1.351,43	€ 854,93	€ 1.124,94	€ 1.375,89
Totale Kosten	€ 25.838,47	€ 30.090,79	€ 34.282,68	€ 26.151,75	€ 30.481,03	€ 34.748,80	€ 26.470,69	€ 30.878,33	€ 35.223,34
Bedrijfsresultaat [Bruto Marge -/- Totale Kosten]	€ 9.601,53	€ 16.024,21	€ 21.587,32	€ 9.929,72	€ 16.468,66	€ 22.132,45	€ 10.263,85	€ 16.921,14	€ 22.687,45
Winst vóór Belasting***	€ 9.601,53	€ 16.024,21	€ 21.587,32	€ 9.929,72	€ 16.468,66	€ 22.132,45	€ 10.263,85	€ 16.921,14	€ 22.687,45

*In het tweede jaar stijgt de waarde van omzet en de kosten als gevolg van de inflatie. Voor deze berekening is uitgegaan van 1,81%. Dit is de gemiddelde inflatie over de jaren 2010-2011.

**Uitgaande van een afschrijving over tien jaren; dus een daling van 10% van de waarde van de vaste activa per jaar.

***Tevens bruto inkomen ondernemer.

6.5 LIQUIDITEITSPROGNOSE

Liquiditeitsprognose jaar 1		Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6	Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12	Totaal
Stand rekening begin maand		€ 0,00	€ 963,35	€ 1.926,70	€ 2.890,05	€ 19.370,22	€ 20.333,57	€ 21.296,92	€ 21.188,81	€ 22.152,16	€ 23.115,51	€ 23.007,41	€ 23.970,76	
Inkomsten	Inkomsten uit verkoop	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 49.075,60
	BTW ontvangsten				€ 17.475,72			€ 887,44			€ 887,44			€ 19.250,61
	Totaal	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 21.565,35	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.977,08	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 4.977,08	€ 4.089,63	€ 4.089,63	€ 68.326,21
Uitgaven	Variabele uitgaven													
	Dekgeld Merries	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 327,25	€ 3.927,00
	Aankoop Handelspaarden	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 247,92	€ 2.975,00
	BTW afdracht				€ 1.958,90			€ 1.958,90			€ 1.958,90			€ 5.876,70
	Vaste uitgaven													
	Onttrekking ondernemer	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00	€ 10.800,00
	Hooi en Stro	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 299,38	€ 3.592,50
	Bix	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 1.080,00
	Hoefsmid	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 65,00	€ 780,00
	Inenting	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 10,00	€ 120,00
	Mestboer	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 1.080,00
	Energiekosten	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 31,53	€ 378,39
	Personeelskosten	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 3.600,00
	Inscharen weide	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 394,16	€ 4.729,88
	Overige kosten	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 297,50	€ 3.570,00
	Rente Financiering	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
	Aflossing Financiering	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
	Onvoorzien	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 68,73	€ 824,80
	Reservering inkomstenbelasting	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 4,82	€ 57,83
	Totaal	€ 3.126,28	€ 3.126,28	€ 3.126,28	€ 5.085,18	€ 3.126,28	€ 3.126,28	€ 5.085,18	€ 3.126,28	€ 3.126,28	€ 5.085,18	€ 3.126,28	€ 3.126,28	€ 43.392,10
Saldo ontvangsten/ uitgaven		€ 963,35	€ 963,35	€ 963,35	€ 16.480,17	€ 963,35	€ 963,35	-€ 108,11	€ 963,35	€ 963,35	-€ 108,11	€ 963,35	€ 963,35	
Stand rekening einde maand		€ 963,35	€ 1.926,70	€ 2.890,05	€ 19.370,22	€ 20.333,57	€ 21.296,92	€ 21.188,81	€ 22.152,16	€ 23.115,51	€ 23.007,41	€ 23.970,76	€ 24.934,11	

Liquiditeitsprognose jaar 2		Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6	Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12	Totaal
Stand rekening begin maand		€ 24.934,11	€ 25.245,77	€ 26.628,89	€ 28.012,01	€ 27.981,08	€ 29.364,20	€ 30.747,32	€ 30.716,39	€ 32.099,51	€ 33.482,63	€ 33.451,70	€ 34.834,82	
Inkomsten	Inkomsten uit verkoop	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 65.744,16
	BTW ontvangsten	€ 887,44			€ 1.210,19			€ 1.210,19			€ 1.210,19			€ 4.518,02
	Totaal	€ 6.366,12	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 6.688,87	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 6.688,87	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 6.688,87	€ 5.478,68	€ 5.478,68	€ 70.262,19
Uitgaven	Variabele uitgaven													
	Dekgeld Merries	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 444,23	€ 5.330,77
	Aankoop Handelspaarden	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 378,61	€ 4.543,27
	BTW afdracht	€ 1.958,90			€ 2.624,24			€ 2.624,24			€ 2.624,24			€ 9.831,63
	Vaste uitgaven													
	Onttrekking ondernemer	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 12.000,00
	Hooi en Stro	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 406,39	€ 4.876,70
	Bix	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 122,17	€ 1.466,06
	Hoefsmid	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 88,24	€ 1.058,82
	Inenting	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 13,57	€ 162,90
	Mestboer	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 91,63	€ 1.099,55
	Energiekosten	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 42,80	€ 513,65
	Personeelskosten	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 305,43	€ 3.665,16
	Inscharen weide	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 535,05	€ 6.420,66
	Overige kosten	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 403,85	€ 4.846,16
	Rente Financiering	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
	Aflossing Financiering	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
	Onvoorzien	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 92,08	€ 1.104,94
	Reservering inkomstenbelasting	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 171,51	€ 2.058,08
	Totaal	€ 6.054,46	€ 4.095,56	€ 4.095,56	€ 6.719,80	€ 4.095,56	€ 4.095,56	€ 6.719,80	€ 4.095,56	€ 4.095,56	€ 6.719,80	€ 4.095,56	€ 4.095,56	€ 58.978,35
Saldo ontvangsten/uitgaven		€ 311,66	€ 1.383,12	€ 1.383,12	-€ 30,93	€ 1.383,12	€ 1.383,12	-€ 30,93	€ 1.383,12	€ 1.383,12	-€ 30,93	€ 1.383,12	€ 1.383,12	
Stand rekening einde maand		€ 25.245,77	€ 26.628,89	€ 28.012,01	€ 27.981,08	€ 29.364,20	€ 30.747,32	€ 30.716,39	€ 32.099,51	€ 33.482,63	€ 33.451,70	€ 34.834,82	€ 36.217,94	

Liquiditeitsprognose jaar 3		Maand 1	Maand 2	Maand 3	Maand 4	Maand 5	Maand 6	Maand 7	Maand 8	Maand 9	Maand 10	Maand 11	Maand 12	Totaal
Stand rekening begin maand		€ 36.217,94	€ 36.158,10	€ 37.512,31	€ 38.866,51	€ 38.495,26	€ 39.849,46	€ 41.203,67	€ 40.832,41	€ 42.186,62	€ 43.540,83	€ 43.169,57	€ 44.523,78	
Inkomsten	Inkomsten uit verkoop	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 81.865,26
	BTW ontvangsten	€ 1.210,19			€ 1.542,27			€ 1.542,27			€ 1.542,27			€ 5.837,00
	Totaal	€ 8.032,30	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 8.364,37	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 8.364,37	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 8.364,37	€ 6.822,11	€ 6.822,11	€ 87.702,26
Uitgaven	Variabele uitgaven													
	Dekgeld Merries	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 565,34	€ 6.784,07
	Aankoop Handelspaarden	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 6.167,34
	BTW afdracht	€ 2.624,24			€ 3.267,73			€ 3.267,73			€ 3.267,73			€ 12.427,43
	Vaste uitgaven													
	Onttrekking ondernemer	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 1.500,00	€ 18.000,00
	Hooi en Stro	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 517,18	€ 6.206,21
	Bix	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 155,48	€ 1.865,75
	Hoefsmid	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 112,29	€ 1.347,49
	Inenting	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 12,96	€ 155,48
	Mestboer	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 93,29	€ 1.119,45
	Energiekosten	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 54,47	€ 653,69
	Personeelskosten	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 310,96	€ 3.731,50
	Inscharen weide	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 680,92	€ 8.171,09
	Overige kosten	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 513,94	€ 6.167,34
	Rente Financiering	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
	Aflossing Financiering	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
	Onvoorzien	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 114,66	€ 1.375,89
	Reservering inkomstenbelasting	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 322,46	€ 3.869,50
	Totaal	€ 8.092,14	€ 5.467,90	€ 5.467,90	€ 8.735,63	€ 5.467,90	€ 5.467,90	€ 8.735,63	€ 5.467,90	€ 5.467,90	€ 8.735,63	€ 5.467,90	€ 5.467,90	€ 78.042,22
Saldo ontvangsten/uitgaven		-€ 59,84	€ 1.354,21	€ 1.354,21	-€ 371,26	€ 1.354,21	€ 1.354,21	-€ 371,26	€ 1.354,21	€ 1.354,21	-€ 371,26	€ 1.354,21	€ 1.354,21	
Stand rekening einde maand		€ 36.158,10	€ 37.512,31	€ 38.866,51	€ 38.495,26	€ 39.849,46	€ 41.203,67	€ 40.832,41	€ 42.186,62	€ 43.540,83	€ 43.169,57	€ 44.523,78	€ 45.877,98	

6.6 INKOMSTENBELASTING

In het onderstaande figuur wordt het bruto salaris van de ondernemer (resultaat voor belastingen) weergegeven. Vervolgens worden hier de onderneming gebonden aftrekposten van in mindering gebracht. Hiervan wordt de MKB Winstvrijstelling (14% vanaf 2013) afgehaald, waarna de belastbare winst overblijft. De te betalen belasting wordt maandelijks op de liquiditeitsbegroting gereserveerd, zodat de onttrekkingen van de ondernemer als netto onttrekkingen gezien kunnen worden. Uiteraard verandert het onderstaande figuur indien er in de komende jaren wijzigingen in de belastingregelgeving optreden.

Inkomstenbelasting	Percentage	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Bruto Salaris Ondernemer		€ 9.601,53	€ 16.468,66	€ 22.687,45
Zelfstandigenaftrek+Startersaftrek		€ 9.403,00	€ 9.403,00	€ 9.403,00
Saldo		€ 198,53	€ 7.065,66	€ 13.284,45
MKB Winstvrijstelling (14%)		€ 27,79	€ 989,19	€ 1.859,82
Belastbare winst		€ 170,73	€ 6.076,46	€ 11.424,63
Schijf 1 ≤ €18.945	33,10%	€ 56,51	€ 2.011,31	€ 3.781,55
Schijf 2 > €18.945 ≤ €33.863	41,95%	€ -	€ -	€ -
Schijf 3 > €33.863 ≤ €56.491	42,00%	€ -	€ -	€ -
Schijf 4 > €56.491	52,00%	€ -	€ -	€ -
Totaal belasting		€ 56,51	€ 2.011,31	€ 3.781,55
Totaal belasting p/m		€ 4,71	€ 167,61	€ 315,13
Netto Salaris Ondernemer		€ 9.545,01	€ 14.457,35	€ 18.905,90
Inkomstenbelasting p/m		€ 4,71	€ 167,61	€ 315,13
Inkomstenbelasting p/j		€ 56,51	€ 2.011,31	€ 3.781,55

7 BIJLAGE I: SITUATIESCHETS KAVEL OUDENDIJK 12A (1:500)

