

Bedrijf X

Businessplan 4 IND

Datum: 30-3-2020

Inhoudsopgave

1. De ondernemer	4
1.1 Persoonlijke gegevens	4
1.2 Opleiding	4
1.3 Werkervaring	4
1.4 Inkomen gedurende de afgelopen 12 maanden.....	5
1.5 Ervaring met Nederland	6
2. De onderneming	7
2.1 Bedrijfsgegevens	7
2.2 Fiscaal juridische aspecten	7
2.3 Organisatie, werknemers en globale toekomstplannen	8
3. PRODUCT / DIENSTVERLENING	10
3.1 Dienstverlening	10
3.2 Unique Selling Proposition – toegevoegde waarde voor Nederland.....	10
3.3 Potentiële cliënten, samenwerkingen en reeds gerealiseerde resultaten	11
4. De markt.....	13
4.1 Marktontwikkelingen	13
4.2 Doelgroep.....	15
4.3 Risico's, toetredingsbarrières en concurrentie.....	16
4.4 Conclusie marktpositie	16
5. Marketingplan	17
5.1 Product / Dienst.....	17
5.2 Prijs.....	17
5.3 Plaats / locatie / marktgebied.....	17
5.4 Promotie en sales	17
5.5 Personeel en werkgelegenheid creatie.....	18
6 Financieel plan	19
6.1 Investeringen, financiering en openingsbalans.....	19
6.2 Omzetbegroting	20
6.3 Kostenbegroting	20
6.4 Exploitatieprognoses	21
6.5 Liquiditeit	21
Bijlage 1: Cijfers financieel plan	22

Bijlage 2 CV ONDERNEMER X (1 document)

Bijlage 3 Masterdiploma (3 documenten, tevens vertaalde versies)

Bijlage 4 Diplomawaardering IDW (1 document)

Bijlage 5 Pre-employment screening (1 document)

Bijlage 6 Kvk-uittreksel (1 document)

Bijlage 7 historische cijfers 2018 en 2019 (5 documenten)

Bijlage 8 Identiteitsbewijs (1 document)

Bijlage 9 huidig verblijfsdocument (2 documenten)

Bijlage 10 Btw-aangiften 2019 (10 document)

Bijlage 11 IB-aangiften/aanslagen 2018 en 2019 (5 documenten)

Bijlage 12 Contracten met opdrachtgevers (4 documenten)

Bijlage 13 Referentie OPDRACHTGEVER Y (1 document)

Bijlage 14 Facturen DETACHERINGBEDRIJF Y t.b.v. OPDRACHTGEVER Y in 2018 en 2019 (22 documenten)

1. De ondernemer



1.1 Persoonlijke gegevens

Naam	[NAAM]
Geslacht	[GESLACHT]
Adres	[ADRES]
Postcode	[POSTCODE]
Woonplaats	[WOONPLAATS]
Telefoonnummer	06-12345678
E-mailadres	[E-MAILADRES]
Geboortedatum	01-01-1900
Nationaliteit	[NATIONALITEIT]
Burgerlijke staat	[BURGERLIJKE STAAT]
Kinderen	[AANTAL KINDEREN]
Hobby's	[HOBBY'S]

1.2 Opleiding

Ik beschik over een diploma 'Electrical and Computer Engineering' behaald in 2002 aan de Faculteit van Technische Wetenschappen van de Universiteit van PLAATS te LAND. In **bijlage 3** treft u het originele diploma en de Nederlandse vertaling daarvan aan. Dit diploma is gewaardeerd door het Informatiecentrum Diplomawaardering (IDW). Die waardering treft u aan in **bijlage 4**.

1.3 Werkervaring

Na het voltooien van mijn opleiding ben ik in LAND aanvankelijk tot 2007 met name werkzaam geweest als Java-software-ontwikkelaar. Ik heb voor diverse organisaties in diverse branches gewerkt en naarmate mijn ervaring toenam, heb ik meer leidinggevende taken gekregen, hoewel de nadruk op technische vormen van design en uitvoering groot bleef.

In 2007 ben ik als kennismigrant naar Nederland gekomen om hier te gaan werken in de ICT-branche voor WERKGEVER A in PLAATS. Voor mij werd daarmee een droom vervuld, aangezien ik altijd al de wens had om in het buitenland te gaan werken. In Nederland kon en

kan ik mij op het gebied van softwareontwikkeling steeds verder ontwikkelen en kan ik bovendien voor gerenommeerde opdrachtgevers werken met mooie projecten.

In Nederland heb ik vervolgens van 2009 tot 2015 in loondienst gewerkt voor **WERKGEVER B** in **PLAATS** als Senior Java Developer. Om bedrijfseconomische redenen eindigde deze functie. Ik vond echter direct een nieuwe functie als Senior Java Full Stack Developer bij **OPDRACHTGEVER Z**, waar ik gedetacheerd werd via **DETACHERINGBEDRIJF Z**.

Ik heb destijds op verzoek van **OPDRACHTGEVER Z** een pre-employment screening (PES) laten uitvoeren ter objectivering van mijn werkervaring en opleiding tot dan toe. U treft die aan in **bijlage 5**. Deze PES waarborgt de correctheid van mijn CV tot en met 2015. Voor mijn volledige en uitgebreide CV verwijs ik naar **bijlage 2**. In navolging tot de bevinding als vermeld in de PES dat mijn opleidingsdiploma niet kon worden geverifieerd, verwijs ik graag naar **bijlage 3**, de diplomawaardering door (IDW). Deze heeft later pas plaats gevonden (2019).

Na mijn start bij **DETACHERINGBEDRIJF Z / OPDRACHTGEVER Z** heb ik alleen nog maar op detachingsbasis aan opdrachten gewerkt via zogenaamde ICT-detachingsbureaus. Ik was daarbij in loondienst bij het detachingsbureau, maar voerde mijn werkzaamheden uit bij de eindafnemer. Zo heb ik vanaf 2017 ook aanvankelijk op detachingsbasis via **DETACHERINGBEDRIJF Y** bij **OPDRACHTGEVER Y** gewerkt als Senior Java/Angular Full Stack Developer.

In 2018 heb ik echter besloten om mijn formele dienstverband bij **DETACHERINGBEDRIJF Y** te beëindigen en voor hen te gaan werken op freelancebasis. Werkinhoudelijk verandert er door zo'n constructie weinig, maar ik kon op die manier beter zelf bepalen welke opdrachten ik wel en niet wilde doen en de opdrachten bovendien meer volgens eigen inzicht uitvoeren. Onder andere het financiële risico werd daarmee wel meer naar mij toe geschoven en ik werd formeel zelfstandig ondernemer.

Ik heb tot eind 2019 bij **OPDRACHTGEVER Y** als freelance Consultant voor **DETACHERINGBEDRIJF Y** gewerkt. Bij **OPDRACHTGEVER Y** was men zeer tevreden over mijn werkzaamheden, getuige de referentie die ik bijvoeg in **bijlage 13**. Het staat u vrij om contact op te nemen met de betrokkene.

Ook met het oog op de toekomst wil ik als freelancer binnen mijn vakgebied blijven werken op de wijze zoals ik nu doe. Mijn verblijfsvergunning die op dit moment is gebaseerd op 'arbeid in loondienst' zal daartoe qua status dienen te worden gewijzigd in 'arbeid als zelfstandige'.

1.4 Inkomen gedurende de afgelopen 12 maanden

Ik heb vrijwel heel 2018 en 2019 gewerkt als freelance consultant bij **OPDRACHTGEVER Y**. De inkomsten waarvan ik in 2019 heb geleefd, waren met name afkomstig uit de werkzaamheden die ik voor **OPDRACHTGEVER Y** via **DETACHERINGBEDRIJF Y** verrichtte.

De netto winst voor belastingen in 2019 bedroeg in dat jaar bijna € 120.000. Mijn bedrijfskosten zijn relatief beperkt.

In **bijlage 7** treft u de jaarrekening van mijn bedrijf aan met daarin o.a. de winst en verliesrekening over 2019 waaruit het bedrijfsresultaat blijkt. De IB-aangifte over 2019 is recent gedaan (**zie bijlage 11.2.1**). Ter objectivering van de door mij in 2019 gerealiseerde omzet en kosten, heb ik de Btw-aangiften in 2019, die ik zelf heb verricht, bijgevoegd in **bijlage 10**. Ook in 2018 voorzag ik geheel in mijn eigen inkomen met mijn bedrijf. In **bijlage 7** treft u ook de winst en verliesrekening aan over 2018 en in **bijlage 11** een kopie van IB-aangifte over 2018.

1.5 Ervaring met Nederland

Ik woon al sinds 2007 in Nederland. In de loop der tijd is ook mijn **BUITENLANDSE NATIONALITEIT** echtgenote bij mij in Nederland komen wonen. Ook zijn onze 3 kinderen in Nederland geboren. Ik ben de Nederlandse taal goed machtig, al wordt er door mij vakinhoudelijk ook zo nu en dan in het Engels gecommuniceerd. Die taal beheers ik ook en ik werk veel in teams met een internationale samenstelling.

Ik heb een vrienden- en kennissenkring in Nederland en ook een professioneel netwerk, maar ik behoud ook de connectie met mijn **BUITENLANDSE NATIONALITEIT** roots op beide gebieden. Op eigen initiatief ben ik recent gestart met een inburgeringscursus, al levert dat voor mij slechts in beperkte mate nieuwe kennis- en inzichten op t.a.v. Nederland. Tijdens mijn langdurig verblijf heb ik al veel inzicht gekregen t.a.v. o.a. culturele aspecten in Nederland. Bovendien verschilt de Nederlandse mentaliteit niet enorm veel van de **BUITENLANDSE NATIONALITEIT**.



2. De onderneming

2.1 Bedrijfsgegevens



Handelsnaam	[HANDELSNAAM]
Website	www.website.nl
Rechtsvorm	EENMANSZAAK
Inschrijfdatum	xx-xx-20xx
Sector	ICT- en softwareontwikkeling
KVK-nummer	[12345678]
Vestigingsadres	[ADRES]
Postcode	[1234AA AMSTERDAM]
Administratie	[NAAM ACCOUNTANT/BOEKHOUDER]
Verzekeringen	[VERZEKERINGEN]

2.2 Fiscaal juridische aspecten

Er zijn geen belemmering voor vestiging van mijn bedrijf in Nederland. Java-ontwikkelaar is geen beschermde titel. Opdrachtgevers vragen vanzelfsprekend wel naar diploma's en objectivering van werkervaring en met **bijlage 2 t/m 5** (CV en diploma's) kan ik dat allemaal aantonen.



Als freelancer werk ik met name veel in opdracht van detachings-/bemiddelingsbureaus. Ik maak met hen afspraken over de opdracht. De feitelijke inhoudelijke opdracht verricht ik echter voor derde partijen, te weten de klanten van het bemiddelingsbureau. Het bemiddelingsbureau factureert aan de klant, ik factureer aan de bemiddelaar. De insteek daarbij is dat ik niet in loondienst ben bij een van beide partijen.

De bemiddelingsbureaus waarborgen dat aan de eisen voor zelfstandig ondernemerschap door de freelancer wordt voldaan. Hiertoe worden onder andere modelcontracten gehanteerd die in samenwerking met de belastingdienst zijn opgesteld. Ik verwijs in dit kader ook naar de ondernemerstoets op de laatste pagina's van **bijlage 12.1** en **bijlage 12.2** als onderdeel van de detachingscontracten met opdrachtgevers.

2.3 Organisatie, werknemers en globale toekomstplannen

Dit ondernemingsplan beoogt een periode van 3 jaren (2020 t/m 2022). In die periode wil ik de bedrijfsvoering op het huidige niveau handhaven. Dat wil zeggen dat ik enkel zal acteren als freelance Java ontwikkelaar. Vooralsnog beoog ik geen bedrijfsgroei door verandering van mijn businessmodel waarvoor ik bijvoorbeeld personeel zou moeten aannemen.

Wel zal ik mij in de komende jaren oriënteren op een dergelijk bedrijfsmodel. Ik heb onder andere veel contacten met potentiële klanten en ontwikkelaars in **BUITENLAND** en op langere termijn zal ik die wellicht zakelijk gaan inzetten. Daarvoor zal ik echter te zijner tijd nieuwe plannen maken die pas na 2022 zullen worden uitgevoerd.

Bedrijf X

Ondernemer X



+ + +

15 jaar ervaring als full stack (Senior) Java ontwikkelaar

- Allround software ontwikkelaar
 - Zowel backend als front-end
 - Java-specialisatie
 - Van projectleider tot programmeur
-

3. PRODUCT / DIENSTVERLENING

3.1 Dienstverlening

Ik noem mijzelf freelance Senior Java/Angular Full Stack Developer. Ik heb mij met name gespecialiseerd in softwareontwikkeling m.b.v. de programmeertaal Java. Java is een van de meest gebruikte programmeertalen. Deze kan als oplossing voor de meest veeleisende toepassingen ingezet worden. Tegelijkertijd is Java een zeer toegankelijke programmeertaal waardoor deze taal wereldwijd veel ingezet wordt. Bijvoorbeeld bij het ontwikkelen van software voor websites en mobiele telefoons.



C++ is een programmeertaal die veel overeenkomsten kent met Java. De werkzaamheden van een Java developer lijken veel op die van andere softwareontwikkelaars. De werkzaamheden bestaan uit het analyseren van de behoeften van gebruikers en het ontwikkelen van softwareoplossingen. Vaak werkt men samen met andere programmeurs, marketeers en accountmanagers. Omdat ik zo ervaren ben heb ik vaak een rol die beschouwd kan worden als die van team- en projectleider waarbij ik ook anderen in het team controleer, help en aanstuur.

Als Java developer kan men aan de slag bij veel verschillende soorten bedrijven in uiteenlopende branches zoals grote organisaties met een eigen ICT-afdeling zoals bijvoorbeeld ING en Bol.com. Ik werk vaak langdurig voor bedrijven maar doe dat uit naam van ICT-gerelateerde bemiddelingsbureaus die feitelijk mijn klanten zijn en waaraan ik mijn factuur stuur.

Als freelancer heb je een behoorlijke mate van vrijheid in de wijze waarop je voor de eindafnemer werkt. Zo is er gezien het feit dat eindafnemers vaak zelf de benodigde expertise missen, sprake van veel eigen inbreng en beslissingsbevoegdheid. Het is ook toegestaan om vanuit eigen faciliteiten te werken maar meestal verricht je je opdracht in hoofdzaak op de locatie van de klant.

3.2 Unique Selling Proposition – toegevoegde waarde voor Nederland

In zijn algemeenheid is er sprake van een tekort aan bekwaam ICT-personeel in Nederland, onder andere aan Java-developers.¹ Hoewel mij dat niet onderscheidt van andere Java-ontwikkelaars, geeft het wel aan dat iemand met mijn skills per definitie een gunstige positie heeft op de (arbeids)markt.

Ik onderscheid mij echter ook op het gebied van Java development van veel van mijn concullega's. Ik ben namelijk een zogenaamde 'full stack' ontwikkelaar. Een full stack developer is een allround software ontwikkelaar die ook brede kennis heeft. In de volksmond

¹ <https://tweakers.net/nieuws/137631/uwv-helpt-ict-vacatures-is-moeilijk-invulbaar.html>

wordt aan een full-stack developer gerefereerd als een software engineer die zowel de back-end als de front-end kant kan programmeren. Dat maakt dat ik beter dan anderen overzicht kan houden over het totaalproject. Ik kan een seniore rol vervullen. Tegelijkertijd beschik ik ook over de vaardigheden om de softwarecode zelf te genereren. Dat maakt mij zeer breed en flexibel inzetbaar en sluit goed aan bij de opdrachtgevers (grote organisaties met grootschalige, complexe software ontwikkelprojecten) die ik beoog. Mijn probleemoplossend vermogen is groter dan van veel andere ontwikkelaars met minder (brede) kennis en ervaring.

Zoals uit mijn CV in **bijlage 2** blijkt, heb ik ook de nodige ervaring met andere programmeertalen, hoewel Java mijn specialisatie is. Ook dat vergroot mijn inzetbaarheid. De kwaliteit van mijn CV is hoog maar voor een leek wellicht lastig te beoordelen. In dat kader verwijs ik ook graag naar de referentie van mijn laatste opdrachtgever: **OPDRACHTGEVER Y**. Ik voeg die referentie toe in **bijlage 13** en nodig uit om de referentie te verifiëren.

Een laatste onderscheidend aspect is dat ik als oorspronkelijk **BUITENLANDSE NATIONALITEIT** softwareontwikkelaar ook over contacten beschik met andere ontwikkelresources in mijn thuisland. Aangezien er op veel softwaregebieden een tekort is aan inzetbare resources in Nederland, kan dat voor opdrachtgevers een toegevoegde waarde zijn aangezien ik hen in contact kan brengen met mijn professionele, **BUITENLANDSE NATIONALITEIT** achterban.

3.3 Potentiële cliënten, samenwerkingen en reeds gerealiseerde resultaten

Reeds gerealiseerde resultaten:

In 2018 en 2019 heb ik reeds gewerkt als zelfstandig (Full Stack Senior) Java developer. Daarmee heb ik de volgende resultaten geboekt conform de boekhoudkundige rapporten in **bijlage 7**.

Jaar	Omzet	Winstsaldo
2018	€ 113.360	€ 93.838
2019	€ 143.840	€ 119.627

Het winstsaldo in 2019 is wat hoger. Ik ben namelijk in 2018 niet direct vanaf de start werkzaam geweest als zelfstandige en in 2019 wel. De inkomsten die ik in 2018 en 2019 realiseerde waren met name gebaseerd op opdrachten die ik verrichtte voor **OPDRACHTGEVER Y** in opdracht van **DETACHERINGBEDRIJF Y**. In **bijlage 11** treft u de contracten (en verlengingen) aan met **DETACHERINGBEDRIJF Y**. Ik heb echter ook voor **OPDRACHTGEVER Y** gewerkt in opdracht van **DETACHERINGBEDRIJF Y** buiten de contractperiodes. Voor de volledigheid voeg ik daarom in **bijlage 14** alle facturen die ik in 2018 en 2019 aan **DETACHERINGBEDRIJF Y** stuurde t.b.v. **OPDRACHTGEVER Y** toe.

Zoals duidelijk wordt kent mijn bedrijfsmodel een beperkte kostenstructuur. In de winst- en verliesrekeningen in **bijlage 7** treft men onder andere als kostenpost 'fee buiteland' aan. Dit

zijn kosten die ik in 2018 en 2019 maakte om contact te onderhouden met potentiële opdrachtgevers (vraagzijde) en potentiële ontwikkelaars (aanbodzijde) in mijn oorspronkelijke thuisland **BUITENLAND**. Ik zie deze kosten als een investering in de toekomst. Wellicht zal ik op langere termijn zelf ontwikkelprojecten gaan aannemen en outsourcen. In dit plan hou ik echter nog geen rekening met dat businessmodel.

Lopende opdrachten:

Per 1 februari 2020 ben ik gestart met de uitvoering van een nieuwe opdracht bij **OPDRACHTGEVER X**, marktleider in de regio Noord-Europa. Onder andere het voormalige **BEDRIJFSNAAM** is onderdeel van **OPDRACHTGEVER X**. Ik vervul hier de rol van (Freelance) Java Full Stack Developer. Deze ontwikkeling voer ik uit in opdracht van **DETACHERINGBEDRIJF X**. De contractperiode loopt van 1 februari 2020 tot en met 28 februari 2021. Tot die periode ben ik dus weer van omzet (zo'n € 13.000 per maand) verzekerd. Ook dit contract treft u aan in **bijlage 12**.

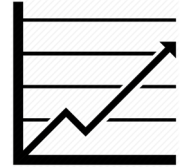
4. De markt

4.1 Marktontwikkelingen



Marktontwikkelingen in de ICT-branche in het algemeen

Kijkend naar de ICT-markt in Nederland, zijn er nog steeds enorme onevenwichtigheden tussen IT-posities en resources. De ICT-sector maakt een steeds groter deel van het Nederlandse bedrijfsleven uit.



Eind 2016 was meer dan 4,5 procent van de Nederlandse bedrijven actief in de ICT-sector. Het aandeel van de ICT-sector is in de loop der jaren gegroeid. Dit komt bijna uitsluitend omdat de sector ICT-diensten blijft groeien. Nederlandse ICT-bedrijven behaalden in 2015 9,8 procent meer omzet dan in 2014. Deze groei is aanzienlijk sterker dan in de totale economie (3,2 procent). Ook de bruto toegevoegde waarde van ICT-bedrijven groeide in 2015 aanzienlijk sterker dan die van de Nederlandse economie als geheel: 3,1 procent versus 2,0 procent.

In 2016 werkten 365 duizend ICT-professionals in verschillende takken van de Nederlandse economie. Dat is meer dan in 2015, toen 356 duizend ICT-professionals actief waren. Sinds 2012 is het aantal ICT-medewerkers in Nederland continu toegenomen. In 2015 maakten ICT-professionals 4,3 procent uit van het totale werkzame personeelsbestand in Nederland. In de sector 'Informatie en communicatie' zijn ICT-professionals veel sterker vertegenwoordigd dan dit gemiddelde, maar er zijn ook relatief veel ICT-professionals werkzaam voor energiebedrijven, financiële instellingen en de overheid.

In het vierde kwartaal van 2016 waren er meer dan 10 duizend vacatures in de ICT-sector. In de eerste helft van 2016 werd een piek bereikt met meer dan 11,5 duizend vacatures. Begin 2005 was de ICT-sector goed voor ongeveer 5 procent van alle vacatures in Nederland. Eind 2015 was dit aandeel gegroeid tot 8 procent. In 2016 daalde het aandeel slechts licht.²

In de loop der jaren is het aandeel van ICT-medewerkers met een vaste baan afgenomen ten gunste van het aandeel ICT-professionals met een flexibele arbeidsrelatie en IT-professionals die zelfstandig werken. In 2003 had 9 procent van de ICT-werknemers een flexibele baan vergeleken met 13 procent in 2014. Ook het aandeel zelfstandige ICT-medewerkers nam in deze periode toe: van 11 naar 16 procent. Omdat ik binnen **BEDRIJF X** werk op basis van (al dan niet kortstondige) 'detachering', zal het mogelijk zijn om extreem goed te reageren op de wens bij eindopdrachtgevers om personeel op meer flexibele basis in te huren.

² https://www.cbs.nl/-/media/_pdf/2017/26/ike2017-web.pdf

Er is een tekort aan specialisten

Er is sprake van een grote vraag naar hoogopgeleide ICT-specialisten op de Nederlandse arbeidsmarkt. Het UWV waarschuwde al voor ernstige tekorten in september 2014. Volgens het UWV is er sinds de tweede helft van 2017 sprake van een 'zeer krappe' ICT-arbeidsmarkt, waardoor meer ICT-werkgevers problemen ondervinden. Er zijn te weinig werkzoekenden in vergelijking met het aantal vacatures. Volgens UWV is er op dit moment geen professionele richting die een zo groot tekort op de arbeidsmarkt ervaart als de ICT-sector. Werkgevers zeggen nu dat de helft van de ICT-vacatures moeilijk te vervullen is, terwijl dit in 2016 nog 36 procent was en 2015 nog 31 procent. In 2017 steeg het aantal ICT-vacatures met 5 procent tot 53.000.

Het tekort komt grotendeels voort uit het niet-matchen van vraag en aanbod, aldus het UWV. Op wetenschappelijk niveau is er met name een tekort aan architecten en datawarehouse-ontwikkelaars en programmeurs van .NET, Java, C, C#, php en Sharepoint. Daarnaast zijn ontwikkelaars van embedded software, plc-programmeurs, systeemontwerpers en programmeurs: database- en applicatiebeheerders, informatieanalisten, crm / erp-consultants, webontwikkelaars en testontwikkelaars gewenst. Er is ook een grote vraag naar beveiligingsspecialisten, consultants voor interne controle en diensten voor informatiebeveiliging.

Het tekort doet zich voor in het hele land, maar met name in de regio's Haaglanden, Amsterdam, Utrecht (dat is het werkgebied van **BEDRIJF X**) en Zuidoost-Brabant is er een gespannen ICT-arbeidsmarkt. Het oplossen van het tekort met een groter aantal afgestudeerden blijkt moeilijk, omdat er ook een tekort is aan ICT-docenten. Het UWV ziet een structurele oplossing in omscholing, het gebruik van MBO voor HBO-vacatures en werving in het buitenland.³ Een van de ontwikkelingen die momenteel gaande zijn op de ICT-markt, betreft het aantrekken van ICT-personeel in de vorm van kenniswerkers uit India.⁴

Het is lastig om ICT-mensen te vinden in de EU: vooral in Nederland

Bedrijven in heel Europa hebben problemen om ICT-mensen te vinden. Maar in Nederland, en eigenlijk in de Benelux, is het probleem veel groter dan gemiddeld. Terwijl in de Europese Unie 41 procent van de bedrijven zegt 'moeilijk te vervullen ICT-vacatures' te hebben, is dit 57 procent in Nederland, dus meer dan de helft, blijkt uit recente cijfers van Eurostat. Nederland (5,0%) behoort samen met landen als Finland (6,6%), Zweden (6,3), Estland (5,8%) en het Verenigd Koninkrijk (5,1%) tot de landen met relatief de meeste ICT-specialisten als onderdeel van het personeelsbestand. In de hele EU werken ongeveer 8,2 miljoen mensen als ICT-specialisten, iets meer dan 1 op de 25 mensen. Ongeveer 5 procent van hen (422.000) werkt in Nederland, waar 1 op de 20 werknemers zich een ICT-specialist kan noemen. In 2009 had Nederland volgens Eurostat nog ongeveer 100.000 IT-specialisten minder dan vandaag.⁵

³ <https://tweakers.net/nieuws/137631/uwv-helft-ict-vacatures-is-moeilijk-invulbaar.html>

⁴ <https://nos.nl/nieuwsuur/artikel/2235145-nederland-kan-niet-zonder-de-indiase-arbeidskrachten-in-eindhoven.html>

⁵ <https://www.werf-en.nl/icters-overal-moeilijk-vinden-nederland-behoort-tot-top-7/>

Over het algemeen kan gesteld worden dat binnen organisaties meer en meer gewerkt wordt en zal worden met (complexe) systemen die voornamelijk geprogrammeerd zullen worden met Java. Ook op termijn is er daarom de verwachting dat er voldoende vraag naar Java Developers zal zijn.⁶

4.2 Doelgroep

Mijn werkzaamheden voer ik uit voor eindklanten. Dat zijn veelal grote data- en ICT-gedreven ondernemingen die behoefte hebben aan complexe systemen op gebied van informatietechnologie. Dergelijke bedrijven in uiteenlopende sectoren zoals bijvoorbeeld Bol.com, ING of Vattenfall, zijn ruimschoot vertegenwoordigd in het gebied rondom mijn uitvalsbasis (WOONPLAATS).

Mijn feitelijke doelgroep bestaat echter uit bemiddelingsbureaus die softwareontwikkelaars bij dergelijke opdrachtgevers plaatsen. Dat kan zijn in loondienstverband of op freelancebasis (zoals ik).

Voorbeelden van zulke ondernemingen zijn:

- SMS (www.staffingms.com)
- G2 (www.g2recruitment.com)
- Accenture
- Amgen
- Tata Consultancy Services
- Capgemini Consulting
- Deloitte Consulting
- Computer Associates
- KPMG Consulting

En vanzelfsprekend mijn laatste en huidige opdrachtgevers:

- DETACHERINGBEDRIJF Y
- DETACHERINGBEDRIJF X

Het is voor mij van belang om een goede connectie met enkele van deze bedrijven te behouden om zodoende tijdig verzekerd te kunnen zijn van een opdracht.

⁶ <https://www.nationaleberoepengids.nl/java-developer#arbeidsperspectief>

4.3 Risico's, toetredingsbarrières en concurrentie

Mijn vakgebied is erg kennis- en ervaringsintensief. Met goede wil alleen kun je niet van start gaan als (zelfstandig) Java-ontwikkelaar. Daarvoor is de materie te complex. Mijn CV in **bijlage 2** alsmede de referentie van **OPDRACHTGEVER B** in **bijlage 13** maken duidelijk dat ik over de benodigde kennis en ervaring beschik.

Het risico dat de vraag naar Java-ontwikkelaars sterk zal afnemen lijkt vooralsnog hoogst onwaarschijnlijk aangezien er juist sprake is van een sterk stijgende trend (zie paragraaf 5.1). Mocht er toch een daling in het aantal opdrachten komen dan heb ik de mogelijkheid om in mijn oorspronkelijke thuisland **BUITENLAND** andere bronnen van opdrachten aan te boren en mijn businessmodel te wijzigen door zelf professionals te gaan detacheren.

Het aanbod van relatief goedkope arbeidskrachten op ICT-gebied vanuit o.a. India kan als een risico worden beschouwd. In de praktijk zijn deze mensen echter overwegend minder ervaren dan ik en vooral theoretisch goed onderlegd. Zij zullen daardoor minder snel met mij kunnen concurreren op het verrichten van ontwikkelrollen op Senior niveau. De ervaring met mijn doelgroep maar ook de affiniteit die ik heb met de Nederlandse taal en culturele zaken, zijn bovendien beter ontwikkeld.

De exacte, kwantitatieve omvang van de aanbodzijde van mijn markt (m.a.w. mijn directe concurrenten) is lastig in beeld te brengen. Getuige de schets van mijn branche in paragraaf 5.1 kan echter mijns inziens met zekerheid gesteld worden dat de vraag het aanbod sterk overstijgt, zeker in de geografische regio waarin ik actief ben.

4.4 Conclusie marktpositie

Op basis van een grondige analyse van de markt in relatie tot mijn businessplannen kan het volgende beeld worden geschetst:

- De marktomstandigheden aan de vraagzijde (o.a. de vraag naar Java ontwikkelaars) zijn zeer goed. Er is veel vraag naar flexibel ICT-personeel.
- De marktomstandigheden aan de aanbodzijde zijn over het algemeen slecht. De beschikbaarheid van ICT-professionals is een probleem. Ik bied hier met mijn kennis en kunde een oplossing voor.
- Ook in vergelijking met andere softwareontwikkelaars bezit ik onderscheidend vermogen. Ik heb specifieke maar ook brede kennis en kan daardoor ook meer Seniore rollen invullen in plaats van me enkel te richten op het uitvoerende ontwikkelwerk. Dat maakt mij uiterst flexibel inzetbaar.
- Mijn contacten met **BUITENLANDSE NATIONALITEIT** opdrachtgevers en professionals kunnen meerwaarde bieden aan mijn opdrachtgevers.

Al met al beschouw ik de commerciële vooruitzichten van mijn onderneming als zeer gunstig.

5. Marketingplan

Om het marketingplan te beschrijven is gebruik gemaakt van de vijf P's. Dit is een geaccepteerde en zeer breed gedragen mix van ingrediënten die bedrijven moeten hebben om succesvol hun product of dienst te gaan verkopen. Hieronder zijn de vijf P's voor **BEDRIJF X** verder uitgewerkt.

5.1 Product / Dienst



Voor een uitgebreide beschrijving van mijn dienstverlening als Senior Java/Angular Full Stack-Developer verwijs ik naar paragraaf 4.1 dienstverlening.

5.2 Prijs

Met mijn opdrachtgever, het bemiddelingsbureau, kom ik een uurtarief overeen per bij de klant gewerkt uur. De gewerkte uren dien ik te registreren. Dit uurtarief varieert voor iemand van mijn niveau in de praktijk van € 80 tot € 90 exclusief Btw. De hoogte van mijn tarief is afhankelijk van het aantal werkuren per week dat wordt overeengekomen en van de duur van het contract. De bemiddelaar verhoogt mijn uurtarief met 10% tot 15% waarna het uurtarief ontstaat dat aan de eindafnemer in rekening wordt gebracht.



5.3 Plaats / locatie / marktgebied



Voor de uitvoering van mijn werkzaamheden is met name toegang met een PC of laptop tot netwerken van opdrachtgevers relevant. Dat betekent dat ik vanuit iedere willekeurige werkplek kan werken (ook thuis). In de praktijk is het echter i.v.m. overleg met andere ontwikkelaars noodzakelijk om regelmatig op locatie van de klant te werken. Een uur enkelvoudige reistijd is voor mij acceptabel. Vanuit mijn woonplaats **PLAATS** betekent dat dat ik de hele randstad (provincies Noord-Holland waaronder regio Amsterdam, provincie Zuid-Holland en provincie Utrecht) als mijn werkgebied zie.

5.4 Promotie en sales

Het commerciële aspect van mijn bedrijfsvoering is, mede door de gigantische vraag naar mensen met mijn skills, momenteel minder relevant. Bovendien hebben mijn opdrachten vaak een langdurig karakter waardoor ik niet veelvuldig naar nieuwe opdrachten hoef te zoeken. Ik onderhoud in dat opzicht contacten met bemiddelingsbureaus. Zodra een opdracht gaat eindigen (en verlenging onzeker is)



intensiever ik dit contact. Andere kanalen waarmee ik naar opdrachten kan zoeken zijn websites zoals freelancer.nl. Tot op heden heb ik nooit veel moeite hoeven doen om een opdracht te vinden. Wanneer de marktomstandigheden veranderen dan weet ik de kanalen waarmee ik moet zoeken echter te vinden.

In commercieel opzicht zijn vooral mijn kennis en ervaring van belang. Die worden onderbouwd met mijn CV.

5.5 Personeel en werkgelegenheid creatie



Het is niet mijn intentie om vooralsnog bij te dragen aan de werkgelegenheid in mijn branche door binnen mijn eigen onderneming arbeidsplaatsen te gaan genereren. De komende jaren kies ik bewust voor een bestaan als freelancer.

Op langere termijn overweeg ik om zelf mensen te gaan detacheren. De kans is groot dat het dan om professionals zal gaan afkomstig uit mijn oorspronkelijke thuisland **BUITENLAND**.

6 Financieel plan

De administratieve complexiteit t.a.v. mijn bedrijf is eenvoudig en ik stel de boekhouding dan ook grotendeels zelfstandig op. De belastingaangifte en het opstellen van de jaarrekening worden op basis daarvan verzorgd door administratiekantoor **NAAM** (tel: **TELEFOONNUMMER**). Toekomstverwachtingen t.a.v. resultaten en dergelijke heb ik opgesteld in overleg met al mijn financieel adviseurs.

6.1 Investerings, financiering en openingsbalans

Onderstaand treft u de balans aan van mijn onderneming per ultimo 2019 (31-12-2019). De situatie is sindsdien nauwelijks veranderd. U treft een uitgebreide versie van deze balans ook aan in **bijlage 7**.

DEBET		CREDIT	
<i>Vaste activa</i>		<i>Eigen Vermogen</i>	
Betaalde borg	€ 3.500	Kapitaal	€ 70.535
Totaal	€ 3.500	Totaal	€ 70.535
<i>Vlottende activa</i>		<i>Kortlopende schulden</i>	
Overlopende activa (o.a. debiteuren)	€ 15.855	Te betalen Btw	€ 8.896
		Crediteuren	€ 1.117
Totaal	€ 15.855	Totaal	€ 10.013
Banksaldo	€ 61.193		
Totaal	€ 61.193		
Totaal activa	€ 80.548	Totaal passiva	€ 80.548
Solvabiliteit (EV / TV) obv openingsbalans = 88%			

6.2 Omzetbegroting

Voor de historische omzetresultaten verwijs ik naar paragraaf 4.3. De omzet die ik in 2019 realiseerde (€ 143.840) acht ik redelijk maximaal. In de praktijk kan ik maximaal ongeveer 45 weken, 40 uur per week werken voor een opdrachtgever. Uitgaande van een uurtarief van gemiddeld € 80 per uur komt dat neer op een maximale omzet van:

$$45 \text{ weken} * 40 \text{ uur} * € 80 = \mathbf{€ 144.000}$$

In de praktijk komt het echter voor dat ik wat minder werk kan verrichten op jaarbasis. Zo heb ik in januari 2020 niet gewerkt. Er is dikwijls sprake van enige tijd tussen 2 afzonderlijke opdrachten in. Bovendien kan ik ziek worden en dan krijg ik niets betaald. Vandaar dat ik voor de komende jaren uitga van een omzet gebaseerd op de volgende uitgangspunten:

- 2020: 40 weken* 40 uur * € 80 = **€ 128.000**
- 2021: 40 weken* 40 uur * € 80 *1,02 (2%) = **€ 130.560**
- 2022: 40 weken* 40 uur * € 80 *1,035 (3,5%) = **€ 132.480**

De omzet over 2020 is gebaseerd op (en wordt gegarandeerd door) mijn huidige overeenkomst met **DETACHERINGBUREAU X** bij **OPDRACHTGEVER X** (zie **bijlage 12**). Voor 2021 en 2022 zal ik nieuwe opdrachten moeten vinden of een verlenging bij **OPDRACHTGEVER X** moeten afdwingen. De marktsomstandigheden en mijn kennis en ervaring, ook van de commerciële wegen die binnen mijn branche bewandeld moeten worden, zullen waarborgen dat dat mij gaat lukken.

De begroting t.a.v. de omzet is opgenomen in **bijlage 1.1**, de financiële begroting (omzetbegroting)

6.3 Kostenbegroting

De kostenstructuur zal voor de komende jaren vergelijkbaar zijn met die van de afgelopen jaren. Ik krijg nooit reiskosten vergoed (die komen voor eigen rekening). De overige kosten zijn beperkt en hebben een zeer constant karakter. Ook de komende jaren verwacht ik kosten te maken voor het ontwikkelen en uitbouwen van mijn contacten met potentiële opdrachtgevers en uitvoerende professionals in o.a. **BUITENLAND**. De revenuen daarvan zijn pas na 2022 te verwachten.



De begroting t.a.v. de kosten is opgenomen in **bijlage 1.2**, de financiële begroting (exploitatiebegroting)

6.4 Exploitatieprognoses

Uit de begrote omzet en kostenniveaus volgen de volgende bedrijfsresultaten die ik verwacht:

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet	€ 128.000	€ 130.560	€ 132.480
Kosten	€ 24.000	€ 24.480	€ 24.970
Bedrijfsresultaat	€ 104.000	€ 106.080	€ 107.510

De begroting t.a.v. de bedrijfsresultaten is opgenomen in **bijlage 1.2**, de financiële begroting (exploitatiebegroting)

6.5 Liquiditeit

In **bijlage 1.3**, heb ik in het onderdeel liquiditeitsbegroting het liquiditeitsverloop t.b.v. mijn onderneming inzichtelijk gemaakt. Mijn bedrijfsvoering kent geen echte seizoen patronen. Wel hou ik rekening met een periode van verminderde inkomsten in o.a. de zomermaanden i.v.m. vakantie.

Zoals duidelijk wordt beschik ik reeds over een ruime hoeveelheid liquide middelen. Er is geen sprake van zakelijke aflossingsverplichtingen, noch investeringsnoodzaak. De inkomsten overstijgen bovendien de privé-uitgaven. Ik heb rekening gehouden met een ruime privébegroting waarin ook de te verwachten belastingdruk is meegenomen. Ik verwacht echter dat ook de komende jaren het saldo liquide middelen verder zal toenemen.

Bijlage 1: Cijfers financieel plan

Bijlage 1.1 Omzetbegroting

Omzetontwikkeling															
Bedrijfsnaam	Bedrijf X	2020 Maand	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2020
Omzet	Omzet		€ -	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 8.000	€ 7.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 9.000	€ 128.000
	Totaal		€ -	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 8.000	€ 7.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 9.000	€ 128.000
	Bedrijf X	2021 Maand	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2021
Omzet	Omzet		€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 7.000	€ 6.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 9.560	€ 130.560
	Totaal		€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 7.000	€ 6.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 9.560	€ 130.560
	Bedrijf X	2022 Maand	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2022
Omzet	Omzet		€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 7.160	€ 6.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 9.720	€ 132.480
	Totaal		€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 7.160	€ 6.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 9.720	€ 132.480

Bijlage 1.2 Exploitatieprognose

Resultatenrekening															
Bedrijfsnaam	Bedrijf x	2020 Maand	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2020
Exploitatiecijfers	Totale omzet		€ -	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 8.000	€ 7.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 9.000	€ 128.000
	<i>Bedrijfskosten</i>														
	Vervoerskosten		€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 6.600
	Vakgerelateerd: Lidmaatschappen e.d.		€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2.400
	Kantoorbenodigdheden		€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 3.600
	Kosten buitenland (o.a. acquisitie / netwerken)		€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 9.000
	Overige kosten		€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2.400
	Totaal		€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 2.000	€ 24.000
	Winst voor belasting		€ (2.000)	€ 11.000	€ 11.000	€ 11.000	€ 11.000	€ 11.000	€ 6.000	€ 5.000	€ 11.000	€ 11.000	€ 11.000	€ 7.000	€ 104.000
Bedrijfsnaam	Bedrijf x	2021 Maand	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2021
Exploitatiecijfers	Totale omzet		€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 7.000	€ 6.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 9.560	€ 130.560
	<i>Bedrijfskosten</i>														
	Vervoerskosten		€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 6.732
	Vakgerelateerd: Lidmaatschappen e.d.		€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 2.448
	Kantoorbenodigdheden		€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 3.672
	Kosten buitenland (o.a. acquisitie / netwerken)		€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 9.180
	Overige kosten		€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 2.448
	Totaal		€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 2.040	€ 24.480
	Winst voor belasting		€ 9.960	€ 9.960	€ 9.960	€ 9.960	€ 9.960	€ 4.960	€ 3.960	€ 9.960	€ 9.960	€ 9.960	€ 9.960	€ 7.520	€ 106.080
Bedrijfsnaam	Bedrijf x	2022 Maand	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2022
Exploitatiecijfers	Totale omzet		€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 7.160	€ 6.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 9.720	€ 132.480
	<i>Bedrijfskosten</i>														
	Vervoerskosten		€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 6.867
	Vakgerelateerd: Lidmaatschappen e.d.		€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 2.497
	Kantoorbenodigdheden		€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 3.745
	Kosten buitenland (o.a. acquisitie / netwerken)		€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 9.364
	Overige kosten		€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 2.497
	Totaal		€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 2.081	€ 24.970
	Winst voor belasting		€ 10.079	€ 10.079	€ 10.079	€ 10.079	€ 10.079	€ 5.079	€ 4.079	€ 10.079	€ 10.079	€ 10.079	€ 10.079	€ 7.639	€ 107.510

Bijlage 1.3 Liquiditeitsprognose jaar 1

		Liquiditeit jaar 1												
Bedrijfsnaam	Bedrijf X	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2020
Liquiditeit	Opening cash / bank	€ 61.193	€ 60.139	€ 51.719	€ 59.029	€ 62.047	€ 69.357	€ 76.667	€ 70.997	€ 71.047	€ 78.357	€ 81.047	€ 88.357	
	<i>Ontvangsten</i>													
	Omzet excl Btw	€ 13.440	€ -	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 8.000	€ 7.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 13.000	€ 132.440
	Btw ontvangsten	€ 2.822	€ -	€ 2.730	€ 2.730	€ 2.730	€ 2.730	€ 1.680	€ 1.470	€ 2.730	€ 2.730	€ 2.730	€ 2.730	€ 27.812
	Totaal ontvangsten	€ 16.262	€ -	€ 15.730	€ 15.730	€ 15.730	€ 15.730	€ 9.680	€ 8.470	€ 15.730	€ 15.730	€ 15.730	€ 15.730	€ 160.252
	<i>Uitgaven</i>													
	Vervoerskosten	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 550	€ 6.600
	Vakgerelateerd: Lidmaatschappen e.d.	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2.400
	Kantoorbenodigdheden	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 3.600
	Kosten buitenland (o.a. acquisitie / netwerke	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 750	€ 9.000
	Overige kosten	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2.400
	Betaalde Btw	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 420	€ 5.040
	Btw afdracht	€ 8.896		€ 4.292				€ 6.930			€ 4.620			€ 24.738
	Priveonttrekkingen	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 72.000
	Totaal uitgaven	€ 17.316	€ 8.420	€ 8.420	€ 12.712	€ 8.420	€ 8.420	€ 15.350	€ 8.420	€ 8.420	€ 13.040	€ 8.420	€ 8.420	€ 21.600
	Cashmutatie	€ (1.054)	€ (8.420)	€ 7.310	€ 3.018	€ 7.310	€ 7.310	€ (5.670)	€ 50	€ 7.310	€ 2.690	€ 7.310	€ 7.310	
	Kredietruimte	€ 60.139	€ 51.719	€ 59.029	€ 62.047	€ 69.357	€ 76.667	€ 70.997	€ 71.047	€ 78.357	€ 81.047	€ 88.357	€ 95.667	

Bijlage 1.3 Liquiditeitsprognose jaar 2

		Liquiditeit jaar 2												
Bedrijfsnaam	Bedrijf X	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2021
Liquiditeit	Opening cash / bank	€ 95.667	€ 91.009	€ 96.910	€ 102.812	€ 103.069	€ 108.970	€ 114.872	€ 108.449	€ 107.090	€ 112.992	€ 114.929	€ 120.830	
	<i>Ontvangsten</i>													
	Omzet excl Btw	€ 9.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 7.000	€ 6.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 130.000
	Btw ontvangsten	€ 1.890	€ 2.520	€ 2.520	€ 2.520	€ 2.520	€ 2.520	€ 1.470	€ 1.260	€ 2.520	€ 2.520	€ 2.520	€ 2.520	€ 27.300
	Totaal ontvangsten	€ 10.890	€ 14.520	€ 14.520	€ 14.520	€ 14.520	€ 14.520	€ 8.470	€ 7.260	€ 14.520	€ 14.520	€ 14.520	€ 14.520	€ 157.300
	<i>Uitgaven</i>													
	Vervoerskosten	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 561	€ 6.732
	Vakgerelateerd: Lidmaatschappen e.d.	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 2.448
	Kantoorbenodigdheden	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 306	€ 3.672
	Kosten buitenland (o.a. acquisitie / netwerke	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 765	€ 9.180
	Overige kosten	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 204	€ 2.448
	Betaalde Btw	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 428	€ 5.141
	Btw afdracht	€ 6.930			€ 5.645			€ 6.275			€ 3.965			€ 22.814
	Priveonttrekkingen	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 6.150	€ 73.800
	Totaal uitgaven	€ 15.548	€ 8.618	€ 8.618	€ 14.263	€ 8.618	€ 8.618	€ 14.893	€ 8.618	€ 8.618	€ 12.583	€ 8.618	€ 8.618	€ 22.032
	Cashmutatie	€ (4.658)	€ 5.902	€ 5.902	€ 257	€ 5.902	€ 5.902	€ (6.423)	€ (1.358)	€ 5.902	€ 1.937	€ 5.902	€ 5.902	
	Kredietruimte	€ 91.009	€ 96.910	€ 102.812	€ 103.069	€ 108.970	€ 114.872	€ 108.449	€ 107.090	€ 112.992	€ 114.929	€ 120.830	€ 126.732	

Bijlage 1.3 Liquiditeitsprognose jaar 3

Liquiditeit jaar 3														
Bedrijfsnaam	Bedrijf X	jan	feb	mrt	april	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	2022
Liquiditeit	Opening cash / bank	€ 126.732	€ 123.207	€ 129.103	€ 134.998	€ 135.090	€ 140.986	€ 146.882	€ 140.378	€ 139.014	€ 144.910	€ 146.766	€ 152.661	
	<i>Ontvangsten</i>													
	Omzet excl Btw	€ 9.560	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 7.160	€ 6.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 12.160	€ 132.320
	Btw ontvangsten	€ 2.008	€ 2.554	€ 2.554	€ 2.554	€ 2.554	€ 2.554	€ 1.504	€ 1.294	€ 2.554	€ 2.554	€ 2.554	€ 2.554	€ 27.787
	Totaal ontvangsten	€ 11.568	€ 14.714	€ 14.714	€ 14.714	€ 14.714	€ 14.714	€ 8.664	€ 7.454	€ 14.714	€ 14.714	€ 14.714	€ 14.714	€ 160.107
	<i>Uitgaven</i>													
	Vervoerskosten	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 572	€ 6.867
	Vakgerelateerd: Lidmaatschappen e.d.	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 2.497
	Kantoorbenodigdheden	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 312	€ 3.745
	Kosten buitenland (o.a. acquisitie / netwerk)	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 780	€ 9.364
	Overige kosten	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 208	€ 2.497
	Betaalde Btw	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 437	€ 5.244
	Btw afdracht	€ 6.275			€ 5.804			€ 6.350			€ 4.040			€ 22.468
	Priveonttrekkingen	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 6.300	€ 75.600
	Totaal uitgaven	€ 15.093	€ 8.818	€ 8.818	€ 14.622	€ 8.818	€ 8.818	€ 15.168	€ 8.818	€ 8.818	€ 12.858	€ 8.818	€ 8.818	€ 22.473
	Cashmutatie	€ (3.525)	€ 5.896	€ 5.896	€ 92	€ 5.896	€ 5.896	€ (6.504)	€ (1.364)	€ 5.896	€ 1.856	€ 5.896	€ 5.896	
	Kredietruimte	€ 123.207	€ 129.103	€ 134.998	€ 135.090	€ 140.986	€ 146.882	€ 140.378	€ 139.014	€ 144.910	€ 146.766	€ 152.661	€ 158.557	

