



BAS Consultancy & CollegeBooks

Professionaliseren van de financiële administratie en het hedgen van valutarisico's

Naam:	Chris Zuidema
Studentnummer:	07028040
Datum:	15 juni 2011
Opdrachtgever:	BAS Consultancy
Bedrijfsbegeleiders:	Esmé Valk & Ben Groen
Docentbegeleider:	Thieu Mooren

Voorwoord

Het laatste loodje, de finish is in zicht! Na 3 jaar theorie en een half jaar stage komt alles tot een eind. Voor de studie Bedrijfseconomie betekent dat het schrijven van een scriptie. Veel van mijn medeleerlingen zitten bij accountancybedrijven of andere bedrijven in de financiële sector. Na mijn stage wist ik één ding zeker: het bedrijfsleven is niets voor mij, ik ga weer ondernemen!

Tijdens het derde studiejaar heb ik CollegeBooks opgericht. Een idee, het importeren van studieboeken, dat is uitgegroeid tot een klein bedrijfje. Via mevrouw Kapteijn van de Haagse Hogeschool en Esmé Valk en Ben Groen van BAS Consultancy heb ik de kans gekregen om mijn scriptie te schrijven voor CollegeBooks.

Deze kans heb ik met beide handen aangegrepen. Op deze manier is het voor mij mogelijk om na mijn studie direct een lopend bedrijfje te hebben.

Tijdens de scriptie merk je dat de eisen van school en de eisen die CollegeBooks stelt niet ver uit elkaar liggen. Het doel voor CollegeBooks was om financiële administratie te professionaliseren en het valutarisico te hedgen. Vanuit school werd er gevraagd om dit te doen aan de hand van een theoretische onderbouwing. Juist door deze theoretische onderbouwing ben je als ondernemer genoodzaakt eerst goed onderzoek te doen, alvorens je keuzes maakt.

Via deze weg wil ik graag Esmé Valk en Ben Groen van BAS Consultancy bedanken voor de mogelijkheid die zij mij hebben gegeven. Daarnaast wil ik de Afstudeercommissie van de Haagse Hogeschool (mevrouw Kapteijn, mevrouw Buijs en mevrouw Van den Geer) bedanken dat deze mogelijkheid door de opleiding is goedgekeurd. *Last but not least* wil ik meneer Mooren van de Haagse Hogeschool bedanken voor het kritisch doorlezen van de verschillende conceptversies.

In de afgelopen 4 jaar op de Haagse Hogeschool heb ik veel geleerd over het financiële gedeelte binnen het bedrijf. Als ondernemer wordt vaak dit over het hoofd gezien. In de toekomst hoop ik dan ook goede keuzes te kunnen maken om van het ondernemerschap een succes te maken!

Samenvatting

CollegeBooks bestaat één jaar en de opstartfase is voorbij. Nu is de fase aangebroken om te professionaliseren, waaronder de financiële huishouding. De probleemstelling luidt dan ook: "Op welke manier kan een correcte financiële administratie worden opgezet voor CollegeBooks en op welke manier kan het valutarisico tot een minimum worden beperkt?".

Er zijn twee doelstellingen die met deze scriptie bereikt worden. De eerste doelstelling is het opzetten van een correcte financiële administratie. De tweede doelstelling is het minimaliseren van het valutarisico.

De onderzoeksvragen zijn:

1. Hoe zit de financiële administratie momenteel in elkaar?
 - a. Op welke punten kan de financiële administratie worden verbeterd?
 - b. Hoe kan de financiële administratie worden geautomatiseerd?
2. Hoe wordt momenteel omgegaan met het valutarisico?
 - a. Op welke punten kan het valutarisico worden geminimaliseerd?
 - b. Hoe kan de minimalisering van het valutarisico worden vertaald in concrete handelingen voor CollegeBooks?

Voor CollegeBooks is het van belang dat dit onderzoek wordt uitgevoerd en de aanbevelingen worden geïmplementeerd om door te kunnen groeien. Als er dagelijks meer en meer orders bijkomen, moeten de processen goed op elkaar zijn afgestemd om aan alle vraag te kunnen voldoen.

In eerste instantie zijn de processen binnen CollegeBooks in kaart gebracht. Hierna zijn er verschillende boekhoudpakketten met elkaar vergeleken, met als doel het best passende pakket te vinden om de financiële administratie te automatiseren. Uiteindelijk is er gekozen voor Exact Online. Exact Online voldoet aan alle eisen die CollegeBooks stelt en heeft zelfs een extra functie die vooraf niet bij de eisen was opgenomen. Deze functie houdt in dat het voor CollegeBooks mogelijk is om alle belangrijke documenten te uploaden naar de server van Exact Online. Op deze manier kan CollegeBooks volledig paperless gaan werken. Tevens is dit ook goed voor het milieu. De aanbeveling is door CollegeBooks overgenomen en inmiddels is Exact Online ook geïmplementeerd.

In eerste instantie was het de bedoeling om de website direct te koppelen aan het boekhoudpakket. Later is hier van afgezien, omdat de orders van alle verschillende kanalen in één bestand worden gezet. Op deze manier kunnen in één keer alle orders (zowel in- als verkooporders) worden geëxporteerd naar Exact Online.

In het tweede gedeelte van deze scriptie is onderzoek gedaan naar de verschillende mogelijkheden om het valutarisico te hedgen. Uit deze mogelijkheden lijkt een combinatie van twee opties het meest passend. Ten eerste kan CollegeBooks op een gunstig moment contant dollars inkopen en hierbij een put-optie afsluiten om waardedaling tegen te gaan. Bij een stijgende koers kan CollegeBooks direct betalen tegen de huidige wisselkoers. Op deze wijze profiteert CollegeBooks van een koersstijging en zal geen extra verliezen te voorduren krijgen bij een koersdaling. Ook deze aanbeveling is overgenomen en inmiddels bij CollegeBooks geïmplementeerd.

Uiteindelijk heeft deze scriptie waardevolle informatie opgeleverd voor CollegeBooks. De backoffice is geprofessionaliseerd, het valutarisico is onder controle en CollegeBooks is klaar voor verdere groei!

Inhoud

Afkortingen / Verklarende woordenlijst	6
Inleiding	7
Hoofdstuk 1: De financiële administratie	8
1.1 Inleiding	8
1.2 Het belang van een goede administratie	8
1.3 Conclusie	10
Hoofdstuk 2: Het verkoopproces	11
2.1 De verkoopfunctie	11
2.2 Verkoopdocumentatie	12
2.3 Het verkoopproces	12
2.4 Orderverkrijging	12
2.5 Dropshipping	13
2.6 Factureren	13
2.7 Debiteurenbeheer	14
2.8 Retouren	15
2.9 Conclusie	15
Hoofdstuk 3: Het inkoopproces	17
3.1 De inkoopfunctie	17
3.2 Inkoopdocumentatie	18
3.3 Het inkoopproces	18
3.4 Conclusie	19
Hoofdstuk 4: Het financiële proces	20
4.1 Het financieel-administratieve proces	20
4.2 Belanghebbenden	20
4.3 De kwaliteit van het financieel-administratieve proces	20
4.4 De processtappen	21
4.5 Conclusie	22
Hoofdstuk 5: De processen bij CollegeBooks	23
5.1 Het verkoopproces	23
5.2 Verkrijgen van orders	23
5.3 Uitvoeren van de orders	23

5.4 Klantenbinding	23
5.5 Verkoopdocumentatie	24
5.6 Dropshipping	24
5.7 Debiteurenbeheer	24
5.8 Financieringsbehoefte	25
5.9 Retouren.....	25
5.10 Verkooprapportages.....	25
5.11 Het inkoopproces	26
5.12 De inkoopfunctie	26
5.13 Inkoopdocumentatie	26
5.14 Het inkoopproces	27
5.15 Inkooprapportages.....	27
Hoofdstuk 6: Specifieke boekingen voor CollegeBooks	28
6.1 Verkopen via Bol.com.....	28
6.3 Importeren van buiten de EU en verkopen in Duitsland.....	29
6.4 Importeren van buiten de EU en verkopen in Groot Brittannië	29
6.5 Afschrijvingen	29
Hoofdstuk 7: Het financiële proces bij CollegeBooks.....	30
Hoofdstuk 8: Selectieproces van een financieel administratief pakket.....	32
8.1 Huidige situatie.....	32
8.2 Gewenste situatie.....	32
8.3 Informatie verzamelen	33
8.4 Eenvoudige vergelijking tussen de pakketten.....	33
8.5 Twinfield en Exact Online	36
8.6 Conclusie	37
Hoofdstuk 9: Implementeren van het nieuwe boekhoudpakket.....	38
9.1 Grootboeken en dagboeken.....	38
9.2 Verkopen boeken	38
9.3 Inkopen boeken.....	40
9.4 Facturen.....	40
9.5 Koppeling website	41
9.6 Resultatenrekening	41
9.7 BTW-aangifte.....	42
9.8 Controle	43

Hoofdstuk 10: Hedgen van valutarisico's	44
10.1 De valutamarkt	44
10.2 Valutatermijnmarkt	45
10.3 Hedgen van het valutarisico	45
10.4 Conclusie	48
Hoofdstuk 11: Implementatie hedgen valutarisico's	49
11.1 Contant inkopen van dollars	49
11.2 Hedgen via valutaopties	50
11.3 Zowel inkopen als hedgen	50
11.4 Conclusie	51
Hoofdstuk 12: Conclusies en aanbevelingen.....	52
Conclusies.....	52
Aanbevelingen.....	53
Literatuurlijst - Bronnenlijst	54
Bijlages.....	56
Bijlage 1: Grootboekrekeningschema	56
Bijlage 2: Factuur	60

Afkortingen / Verklarende woordenlijst

Corebusiness	De kernactiviteit van een onderneming. In het geval van CollegeBooks het importeren en verkopen van Engelstalige studieboeken.
Hedgen	Het afdekken van valutarisico's
In the money	Een put-optie is in the money als de uitoefenprijs van de optie hoger is dan de marktprijs van de onderliggende waarde. Een call-optie is in the money als de uitoefenprijs van de opties lager is dan de marktprijs van de onderliggende waarde.
Out the money	Het tegenovergestelde van in the money.
Over the counter	Financiële transactie die niet via de beurs verloopt. Het gaat hierbij om maatwerk. Vaak tussen een onderneming en een bank.
Paperless administratie	Een administratie die volledig digitaal wordt gevoerd. Fysiek papier wordt niet meer gebruikt.
PayPal	Een van de grootste online betaalsystemen. Via PayPal is het mogelijk om iedereen met een PayPal-rekening te betalen in elke gewenste valuta. Tevens is het mogelijk om vreemde valuta aan te houden op de eigen rekening.
Return on investment (ROI)	Rentabiliteit op de investering. Met de volgende formule wordt de ROI berekend. $\text{ROI} = \frac{\text{Opbrengst investering} - \text{kosten investering}}{\text{Kosten investering}} \times 100\%$
Volatiel	Beweeglijk

Inleiding

CollegeBooks is een startende onderneming die studieboeken importeert vanuit Azië en deze verkoopt aan studenten in Europa. Voor de studie Bedrijfseconomie moesten we Engelstalige studieboeken aanschaffen en naar aanleiding hiervan ben ik op onderzoek gegaan waar dat goedkoper kon. Al snel bleek het dat deze boeken in Azië een stuk goedkoper zijn dan in Europa.

Uit de administratie blijkt dat de gemiddelde inkoopprijs van een boek € 37,50 is en de gemiddelde verkoopprijs € 50 is. De brutowinstmarge is 33%. Op basis van dit idee is CollegeBooks opgericht.

Nu CollegeBooks de opstartfase voorbij is, is de fase aangebroken om de financiële huishouding te professionaliseren. De probleemstelling luidt dan ook: "Op welke manier kan een correcte financiële administratie worden opgezet voor CollegeBooks en op welke manier kan het valutarisico tot een minimum worden beperkt?".

Er zijn twee doelstellingen die met deze scriptie bereikt willen worden. De eerste is het opzetten van een correcte financiële administratie. De tweede is het minimaliseren van het valutarisico.

Uit de probleemstelling en de doelstellingen, zijn de volgende onderzoeksvragen te formuleren.

1. Hoe zit de financiële administratie momenteel in elkaar?
 - a. Op welke punten kan de financiële administratie worden verbeterd?
 - b. Hoe kan de financiële administratie worden geautomatiseerd?
2. Hoe wordt momenteel omgegaan met het valutarisico?
 - a. Op welke punten kan het valutarisico worden geminimaliseerd?
 - b. Hoe kan de minimalisering van het valutarisico worden vertaald in concrete handelingen voor CollegeBooks?

Voor CollegeBooks is het van belang dat dit onderzoek wordt uitgevoerd en de aanbevelingen worden geïmplementeerd om door te kunnen groeien. Als er dagelijks meer en meer orders bijkomen, moeten de processen goed op elkaar zijn afgestemd om aan alle vraag te kunnen voldoen.

In de hoofdstukken 1 tot en met 4 wordt achtereenvolgens de theorie behandeld over de financiële administratie, het verkoopproces, het inkoopproces en het financiële proces. Na deze theorie worden in hoofdstuk 5, 6 en 7 de (financiële) processen binnen CollegeBooks behandeld. Hierna wordt in het 8^e hoofdstuk onderzoek gedaan naar een boekhoudpakket en de implementatie hiervan volgt in hoofdstuk 9. In hoofdstuk 10 en 11 zal worden ingegaan op de theorie en implementatie van het hedgen van de valutarisico's die spelen bij CollegeBooks. Het laatste hoofdstuk bevat de conclusies en aanbevelingen.

Hoofdstuk 1: De financiële administratie

1.1 Inleiding

De financiële administratie is het kloppend hart van elk bedrijf. Zonder een gedegen administratie is het voor zowel een kleine zelfstandige ondernemer of de directie van een groot bedrijf niet mogelijk om de juiste (financiële) beslissingen te nemen.

In dit gedeelte van de scriptie wordt eerst ingegaan op het belang van een goede administratie. Vervolgens wordt ingegaan op het verkoop- en inkoopproces. Als laatste komen deze alle drie samen in het deel over het financiële proces.

1.2 Het belang van een goede administratie

Door het bijhouden van een administratie weet de ondernemer hoe het bedrijf ervoor staat. Zodoende heeft de ondernemer snel inzicht in de omzet, kosten en winst.

De meeste mensen weten wel wat een financiële administratie is, maar wat houdt het begrip financiële administratie precies in? Hiervoor zijn Starreveld en Verbat geraadpleegd.

Starreveld over het begrip financiële administratie:

“De administratie die betrekking heeft op het verkrijgen, beheren, afgeven, verbruiken en verantwoorden van gelden, goederen en diensten alsmede het ontstaan en afwikkelen van vorderingen en schulden.”

Verbat over het begrip financiële administratie:

“Het op een systematische en praktische wijze vastleggen van alle financiële gebeurtenissen in een onderneming”.

Nogmaals Starreveld, maar nu over het begrip administreren:

“Het administreren dient om een organisatie te kunnen besturen en te laten functioneren en om er verantwoording over te kunnen afleggen”.

Uit bovenstaande definities kan worden afgeleid dat een bedrijf zonder goede financiële administratie niet bestuurbaar is. Er zal van alles binnen het bedrijf kunnen plaatsvinden, enkel zal niemand kunnen vertellen of het gedane werk ook daadwerkelijk nut heeft voor het bedrijf. Een goede financiële administratie zorgt voor een sterke basis van de onderneming. Door middel van de gegevens die uit de administratie worden gehaald, kunnen beslissingen voor de toekomst worden genomen.

Daarnaast komt iedereen die een bedrijf begint, in aanraking met de Belastingdienst. Voor de Belastingdienst¹ ben je verplicht om een administratie op te zetten. Dit is namelijk de basis voor de verschillende aangiftes die bij de Belastingdienst moeten worden gedaan, met name de omzet- en

¹ http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_administratie/

loonbelasting. Bij het niet voeren van een goede administratie, bestaat het risico dat de Belastingdienst zelf een schatting maakt van de omzet en de winst. Als de ondernemer het hier niet mee eens is, moet deze zelf kunnen bewijzen dat de Belastingdienst een fout heeft gemaakt. Voor de btw-aangifte is het nodig om precies te weten wat er is ingekocht en verkocht. Een bedrijf trekt namelijk de voorbelasting (de btw die aan leveranciers is betaald) af van de geïnde btw van bijvoorbeeld consumenten of bedrijven. Op deze manier is het ook mogelijk om te zien of het bedrijf in aanmerking komt voor de kleineondernemersregeling (KOR). Als een bedrijf in aanmerking komt voor de KOR hoeft hij geen btw af te dragen. Hierdoor is de winst groter.

Ondanks dat er elke maand, kwartaal of jaar aangifte wordt gedaan voor de belasting (omzet-, loon- en inkomsten-/vennootschapsbelasting), hanteert de Belastingdienst een bewaartermijn van 7 jaar² voor de administratie. De basisgegevens die moeten worden bewaard zijn minimaal: het grootboek, de debiteuren- en crediteurenadministratie, de voorraadadministratie, de in- en verkoopadministratie en de loonadministratie. Reden is dat de Belastingdienst de administratie kan controleren om te beoordelen of de gedane aangiften juist zijn.

Naast deze verplichte basisgegevens zijn er ook andere gegevens waar de Belastingdienst naar kan vragen. Deze gegevens zijn: kasadministratie (ook kladaantekeningen) en kassabonnen, financiële aantekeningen, zoals het inkoop- en verkoopboek, tussentijds gemaakte controleberekeningen, ontvangen facturen en kopieën van verzonden facturen, bankafschriften, contracten, overeenkomsten en andere afspraken, agenda's en afsprakenboeken, correspondentie en software en databestanden. De gegevens uit deze bronnen dienen ter ondersteuning van de basisadministratie.

Voor een juiste btw-aangifte is het belangrijk om de volgende documenten te hebben: facturen die een bedrijf uitschrijft, facturen die betaald zijn, uitgaven, ontvangsten en privégebruik van goederen en diensten. De btw-aangifte gaat per tijdvak. Dit is vaak 3 maanden, maar kan ook per maand plaatsvinden.

Als een bedrijf vanuit een niet-EU-land importeert krijgt het bedrijf te maken met verschillende belastingen. Ten eerste moeten er invoerrechten betaald worden. De invoerrechten zijn in de hele EU gelijk aan elkaar. Naast invoerrechten moet er ook btw worden afgedragen, deze btw is gelijk aan het tarief van een binnenlandse levering. Verder wordt op bepaalde goederen accijns geheven, denk hierbij aan alcohol of tabak.

In de regel moet de btw worden afgedragen op het moment van de invoer, bij de douane. Als een onderneming geregeld zaken invoert, is het mogelijk om een artikel 23-vergunning aan te vragen. Met deze vergunning kan de onderneming de btw opvoeren op de btw-aangifte.

Van elke factuur is het van belang om de volgende gegevens bij te houden voor de btw-aangifte: datum en nummer, naam, adres en btw-nummer van de leverancier of van de afnemer, omschrijving van het geleverde goed of van de verrichte dienst, prijzen exclusief btw en de btw-bedragen,

² http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_administratie/ondernemen_administratie-02.html#P28_3043

uitgesplitst naar btw-tarief. Hiernaast is het van belang om zowel de inkoop- als verkoopfacturen doorlopend te nummeren zodat deze eenvoudig zijn op te zoeken.

1.3 Conclusie

Een goede administratie is belangrijk voor het management om inzicht te krijgen hoe de onderneming ervoor staat en om de juiste beslissingen te kunnen nemen. Daarnaast is het belangrijk om juiste en tijdige belastingaangiftes te kunnen doen.

Hoofdstuk 2: Het verkoopproces

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op het verkoopproces en verkoopsysteem binnen het bedrijf. Samen met hoofdstuk 3 en 4 (Het inkoopproces en het financiële proces) wordt de theorie behandeld die ten grondslag ligt aan een correcte financiële administratie.

2.1 De verkoopfunctie

De verkoopfunctie vloeit uit de marketingfunctie. De marketingfunctie past echter niet binnen het onderwerp van deze scriptie. Daarom wordt dit gedeelte buiten beschouwing gelaten.

De verkoopfunctie voert het verkoopplan uit, wat is afgeleid van het marketingplan. De belangrijkste taken van de verkoopafdeling zijn als volgt:

- Verkrijgen van orders
- Uitvoeren van orders
- Klantenbinding

De verkoopfunctie is een beschikkende functie³, zij beschikken namelijk over de voorraad en bepalen welke orders wel en welke orders niet worden geaccepteerd. In het nieuwe internettijdperk veranderen business modellen en beschikt lang niet elk bedrijf meer over een fysieke voorraad. Talloze ondernemingen verkopen voor grote leveranciers die de orders naar de klant verschepen. Dit noemt men dropshipping⁴. Het grote voordeel hiervan is dat een bedrijf nauwelijks een voorraadrisico loopt en dat de leverancier zich kan focussen op een snelle en voordelige logistiek. Deze manier van ondernemen wordt steeds interessanter omdat elk jaar weer meer mensen online aankopen doen⁵.

Als een product wordt geleverd aan de klant, hoort hier ook een factuur bij. Uit controle-technisch oogpunt is het verstandig dit over te laten aan de afdeling Administratie. Men noemt dit functiescheiding. Degene die de factuur maakt (afdeling Administratie), doet dit aan de hand van een getekende orderbevestiging (afdeling Verkoop). Beide afdelingen hebben een ander doel. De afdeling Administratie zorgt voor het financieel-administratieve deel, terwijl de afdeling Verkoop zorg draagt voor het commercieel-administratieve deel. Stel dat een verkoper bepaalde goederen zeer voordelig zou willen leveren. Dan kan dat niet omdat de afdeling Administratie beschikt over de prijslijsten. Hiernaast is het voor de administrateur niet mogelijk om een zeer hoge factuur te sturen. De klant zal dit terugkoppelen aan de verkoper en deze zal dit rapporteren aan het afdelingshoofd van de afdeling Administratie. Hierdoor bestaat er door functiescheiding permanente controle.

Tegenwoordig maken veel systemen automatisch facturen aan. Het is dan belangrijk om periodiek een steekproef te doen of in het systeem de parameters nog steeds juist staan. Anders wordt door het systeem continue dezelfde fouten gemaakt.

³ Jans, E. O. J., *Grondslagen Administratieve Organisatie; Deel B processen en systemen*, 20e druk, Wolters-Noordhoff Groningen, 2007

⁴ <http://www.dropshipgids.nl/overdropshipping.html>

⁵ <http://www.thuiswinkel.org/nederlandstalig/1-website/-nieuw/over-thuiswinkel.org/persberichten/2011/maart/online-consumentenbestedingen-stijgen-naar-82-miljard>

2.2 Verkoopdocumentatie

Het is van groot belang om zoveel mogelijk te weten van (potentiële) afnemers. Deze gegevens worden vastgelegd in een Customer Relation Management-systeem (CRM-systeem). Hoe meer een bedrijf weet van zijn afnemers, hoe beter en gericht bepaalde acties gepland kunnen worden. Stel dat een bedrijf studieboeken verkoopt. Het is dan raadzaam om in augustus en september een grote actie te houden, want dan worden de meeste studieboeken verkocht. Door een CRM-systeem goed te beheren, ziet een bedrijf in een oogopslag welke klanten de meeste omzet genereren en welke klanten geruimere tijd niet hebben besteld. Beide groepen klanten kunnen apart benaderd worden om zo tot een hogere omzet te komen. Aan de eerste loyale groep zou bijvoorbeeld een presentie gegeven kunnen worden, omdat ze al zo lang trouwe klant zijn. De tweede groep kan met een speciale kortingsactie terug gewonnen worden.

2.3 Het verkoopproces

Het verkoopproces heeft relaties met andere processen, te beginnen met het magazijnproces. Als er aan de klant wordt aangegeven dat er binnen 3 werkdagen wordt geleverd, is het van belang dat het product ook daadwerkelijk in het magazijn ligt, zodat het op korte termijn geleverd kan worden. Dit hangt ook direct weer samen met het inkoopproces. Een warenhuis zal zorgen dat in de maanden voor Kerst er kerstballen en kerstmutsen zijn ingekocht. In de zomermaanden is het niet nodig om veel van deze producten op voorraad te hebben. Het productieproces staat hier ook nauw mee in verband. Als er verwacht wordt dat over een maand 100 producten X worden verkocht en de productie duurt 2 weken, dan moet er op korte termijn worden geproduceerd om op tijd aan de vraag te kunnen voldoen. Ook heeft het Human Resource-proces hiermee te maken. Op het moment dat er grote piekdruk is, bijvoorbeeld tijdens de Kerst, dan moeten er wel voldoende mensen aanwezig zijn om deze piekdruk op te vangen. Als laatste is het financieel-administratieve proces van belang. Hier worden alle mutaties verwerkt in de administratie.

Als een verkoper een grote order verkrijgt, zal het bedrijf dit op tijd moeten kunnen leveren. Als dat niet lukt, kan dit zelfs negatieve gevolgen hebben. Als een klant iets wordt beloofd en het bedrijf kan dit niet nakomen, dan bestaat de kans dat de klant geen vervolgaankopen meer verricht.

2.4 Orderverkrijging

De primaire taak van de afdeling Verkoop is het verkrijgen van orders. Het verkrijgen van orders heeft een aantal gevolgen. Ten eerste wordt er een relatie aangegaan met een afnemer. Het bedrijf wordt hierdoor afhankelijk van zijn betalingsgedrag. Het is belangrijk om goed te kunnen schatten of de klant een goede debiteur wordt of niet. Het zou soms zelfs de beste optie kunnen zijn om geen relatie met een afnemer aan te gaan die niet kredietwaardig is. Dit kan voorkomen worden door een kredietwaardigheidscheck te laten uitvoeren.

Een ander belangrijk aspect voor het verkrijgen van orders is de gevraagde prijs. Tegenwoordig kunnen afnemers zeer snel de prijzen van verschillende leveranciers uitzieken via internet. Daarom kan het wellicht verstandig zijn om een klant binnen te halen met een mooie korting. De eerste keer wordt er misschien iets minder verdiend of zelfs verlies geleden. Het bedrijf kan dan een goede

relatie met de afnemer opbouwen. Hierdoor wordt de investering terugverdiend en kan er meer omzet (en meer winst) uit de klant worden gehaald.

Ten derde, als een afnemer iets heeft besteld, wil deze het (vaak) zo spoedig mogelijk ontvangen. Het is dan ook van belang rekening te houden met de voorraden om zo een klant niet te hoeven teleurstellen.

E-commerce is geïntegreerd in ons dagelijks leven en steeds meer bedrijven zijn enkel maar via internet te bereiken. Door middel van E-commerce is het mogelijk om in korte tijd veel orders binnen te halen. Zoals in de vorige paragraaf te lezen is, is het voor een onderneming niet altijd even handig om opeens een grote stroom orders te krijgen. Tevens is deze stroom moeilijker te voorspellen en is meer volatiel dan bij offline zakendoen. De leverancier moet dan ook grote voorraden aanhouden om aan deze vraag te kunnen voldoen.

2.5 Dropshipping

Dropshipping houdt in dat een bedrijf via zijn eigen naam producten van zijn leveranciers aanbiedt en verkoopt. Vaak zijn de leveranciers in Azië gevestigd en kunnen tegen scherpe prijzen producten leveren. Consumenten willen vaak zaken doen met een lokaal bedrijf. Ze zijn bang voor de taalbarrière of vinden het onveilig om geld over te maken naar een bedrijf dat ergens in Azië is gevestigd. Dit creëert mogelijkheden voor bedrijven zoals CollegeBooks.

Dropshipping heeft zowel voor de leverancier als de verkopende partij verschillende voordelen. De leverancier kan zich focussen op het logistieke proces terwijl de verkoper klanten werft. Doordat de verkoper een groot volume afneemt, kan er voordelig worden ingekocht. Hierdoor kan er een goede marge worden gehaald.

Hiernaast heeft de verkoper ook geen voorraadrisico, omdat deze geen fysieke voorraad aanhoudt. De overheadkosten kunnen op deze manier worden geminimaliseerd.

Klanten willen tegenwoordig de producten snel geleverd hebben. De leverancier sluit hiervoor contracten met grote koeriersbedrijven zoals DHL, FedEx of UPS. Deze bedrijven zijn in staat om binnen 2 -3 werkdagen een pakket af te leveren overal ter wereld. Hierdoor is het verschil tussen de snelheid van een levering vanuit Nederland of Azië nagenoeg te verwaarlozen.

2.6 Factureren

Op het moment dat een order binnenkomt, zal er een factuur moeten worden opgemaakt voor de afnemer. Het is raadzaam om de factuur te laten opstellen door de afdeling Administratie om zo samenzwering tussen verkoper en afnemer te voorkomen. Ook is het zo dat tegenwoordig veel facturen automatisch worden gegenereerd en dat het systeem slechts één keer goed moet worden ingericht. Op de factuur dient de volgende informatie te staan om aan de wettelijke eisen te voldoen⁶:

⁶ http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/omzetbelasting/administratie_bijhouden/facturen_maken/facturen_maken-02.html#P46_3035

- naam, adres en btw-nummer
- KvK-nummer
- een uniek volgnummer
- de datum waarop de factuur gemaakt is
- de naam en het adres van de afnemer
- de datum waarop, of het tijdvak waarin de goederen of diensten zijn geleverd
- het aantal geleverde goederen of diensten
- een omschrijving van de goederen of diensten die zijn geleverd
- het btw-tarief dat in rekening is gebracht
- het bedrag dat in rekening is gebracht, exclusief btw
- het btw-bedrag

2.7 Debiteurenbeheer

Ieder bedrijf streeft naar het behalen van een mooie omzet en een goede bedrijfsresultaat. Helaas komt het regelmatig voor dat de debiteur nalatig is met zijn betaling. Dit is nadelig voor het bedrijfsresultaat. Daarom is het van belang om adequaat de debiteuren te beheren. Op deze wijze weet de onderneming op elk moment welke debiteur nog niet heeft betaald.

Het proces van factureren tot betaling of afschrijving van een dubieuze debiteur kan als volgt lopen⁷:

Dag 1	Factuur wordt verstuurd naar de klant met een vervaldatum van 14 dagen.
Dag 15	Indien na 14 dagen niet is betaald, krijgt de debiteur een (schriftelijke) herinnering.
Dag 30	Als hier binnen 14 dagen niet op wordt gereageerd kan de debiteur (telefonisch) worden gemaand.
Dag 45	De debiteur krijgt een allerlaatste (schriftelijke) aanmaning waarin staat dat het openstaande bedrag wordt overgedragen aan een incassobureau.
Dag 50	Het openstaande bedrag overdragen naar een incassobureau.
Dag 80	het openstaande bedrag afschrijven of juridische stappen ondernemen als de debiteur nog steeds niet heeft betaald.

Voor een onderneming kan het veel tijd (en geld) kosten om achter een debiteur aan te gaan. Het is dan ook mogelijk om het debiteurenbeheer uit te besteden. Afterpay⁸ is gespecialiseerd in het debiteurenbeheer voor webshops. In een artikel⁹ staat dat als klanten achteraf kunnen betalen, de omzet verhoogd kan worden. Er wordt namelijk geopperd dat er een nieuwe doelgroep wordt aangeboord die niet vooraf wilt betalen, maar pas achteraf als het product ontvangen is. Door het uitbesteden van het debiteurenbeheer kan de ondernemer zich meer focussen op zijn corebusiness en zodoende een hogere omzet en winst behalen.

⁷ http://juricclaim.nl/incasso.php?section=debiteuren_proces

⁸ <http://www.afterpay.nl>

⁹ Hemmer, M., "De plicht van achteraf betalen", *Twinkle* (2011) nr. 2, p. 40-42.

2.8 Retouren

Het kan voorkomen dat een afnemer, om welke reden dan ook, niet tevreden is met het product. Hij zal het product dan terugsturen. Het is belangrijk om dit goed in de gaten te houden en dit op de juiste manier te verwerken in de administratie.

Vaak zal de afnemer van te voren laten weten dat een product retour komt. Als het product weer terug is in de onderneming, moet eerst worden nagekeken of het product opnieuw verkocht kan worden. Als het product beschadigd is door de afnemer, zal wellicht niet het volledige bedrag worden terugbetaald.

Op het moment dat het product in goede staat terug is gekomen, zal er een creditfactuur voor de debiteur worden opgemaakt. Hierdoor krijgt de debiteur zijn geld terug of hoeft de eerste vordering niet meer te betalen. In de administratie zal de omzet moeten worden teruggeboekt en als het product nog bruikbaar is, zal deze aan de voorraad worden toegevoegd.

2.9 Conclusie

Het verkoopproces kan worden samengevat in het volgende schema.



Voor de administratie zijn hier de volgende consequenties aan verbonden. Op het moment dat een klant wordt geaccepteerd en het product aanwezig is in de voorraad, wordt er een voorraadmutatie aangemaakt. Nadat het product is verzonden wordt er een factuur aangemaakt door de afdeling Administratie en de omzet geboekt. Zodra het factuurbedrag is ontvangen, wordt het bedrag weggeschreven uit het grootboek debiteuren.

Indien een product wordt geretourneerd, ziet het schema er als volgt uit:



De klant geeft aan dat hij het product terug gaat sturen. Op het moment dat het product wordt ontvangen, wordt het gecontroleerd en teruggelegd in de voorraad. In de administratie wordt de deze mutatie verwerkt. Hiernaast wordt er een creditfactuur aangemaakt voor de klant en betaald via de bank. Ook deze mutaties worden verwerkt in de administratie.

Hoofdstuk 3: Het inkoopproces

De afdelingen binnen een onderneming moeten goed op elkaar zijn ingespeeld. De verkopers hebben als doelstelling de omzet te vergroten bij bestaande en nieuwe klanten. De inkopers zullen het product tegen een goede prijs- en kwaliteitsverhouding in moeten kopen. Hierover gaat de inkoopfunctie.

3.1 De inkoopfunctie

De inkoopfunctie kan in drie verschillende onderdelen worden verdeeld. De strategische, de tactische en operationele inkoop. De inkoopfunctie is een beschikkende functie. Dit houdt in dat de inkoper verbintenissen mag aangaan met derden (vaak andere bedrijven) om de producten in te kopen.

Strategische inkoop:

In dit onderdeel wordt vastgesteld aan welke eisen de inkoopfunctie dient te voldoen. Het inkoopbeleid wordt afgestemd op het beleid van de onderneming. In een handelsonderneming is het van belang dat de bestelde producten op de tijd geleverd worden. Als een bedrijf via dropshipping werkt is het van belang om te allen tijde te weten wat de voorraadposities zijn die de leveranciers aanhouden. Om de continuïteit te waarborgen en het risico te spreiden is het verstandig om voor elk product minimaal twee leveranciers te hebben.

Tactische inkoop:

Nadat het verkoopbeleid is vastgesteld, gaat men de leveranciers tegen het licht houden. Dit gaat volgens deze stappen: specificeren, selecteren en contracteren.

Specificeren:

Wat wordt door de onderneming van de leverancier verwacht? Denk hierbij aan de kwaliteit, betrouwbaarheid van de levertijden en de continuïteit.

Selecteren:

Door middel van testinkopen kan worden nagegaan of de leverancier zich aan zijn woord houdt. Als dat zo is kunnen zij een vaste leverancier worden, zo niet dan wordt gezocht naar een andere leverancier.

Contracteren:

Als met een leverancier een lange termijn relatie wordt aangegaan kunnen beide partijen de afspraken in een overeenkomst vastleggen.

Operationele inkoop:

Bij dit onderdeel gaat men daadwerkelijk over tot de inkoop van producten. Men zal de juiste hoeveelheid tegen de beste prijs en snelste levertijd willen inkopen. Als de goederen binnen zijn (of direct worden geleverd aan de klant), wordt gecontroleerd of de bestelde producten overeenkomen met het geleverde producten. Als dat het geval is, zal de factuur worden gecontroleerd en op tijd worden betaald.

3.2 Inkoopdocumentatie

De eerste informatiebehoefte van de afdeling Inkoop is welke artikelen bij welke leverancier beschikbaar zijn. De leverancier kan een document sturen met productinformatie, voorraad en prijs. Ook is het van belang om te weten wat de betalingscondities zijn en de levertijd. Hiernaast is het tevens belangrijk om de ervaringen met een leverancier bij te houden. Komt de leverancier wel zijn afspraken na?

3.3 Het inkoopproces

Een organisatie is een samenspel van processen. Het inkoopproces staat dan ook in relatie met andere processen. In de eerste plaats hangt inkoop samen met het verkoopproces. De afdeling Inkoop stemt haar inkoopbeleid af op het verkoopplan. Hiernaast heeft het inkoopproces te maken met het productieproces om de voorraad op peil te houden. Tevens is er samenhang met het magazijnproces. Als iets wordt verkocht moet dit worden geadministreerd, zodat altijd duidelijk is hoeveel producten op voorraad zijn. En natuurlijk heeft het inkoopproces te maken met het financiële proces. De inkopen moeten goed in de boeken komen, zodat er betrouwbare cijfers over bijvoorbeeld de economische voorraadpositie en de crediteurenpositie op te vragen is.

Bij het inkoopproces komen de volgende handeling voor: de inkoop van de goederen, de goederenontvangst (of directe levering bij de klant) en de inkoopfactuurafhandeling.

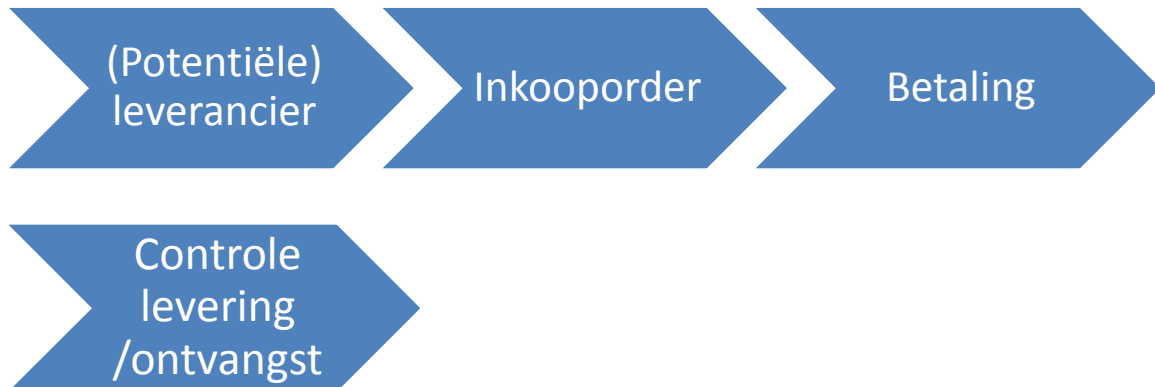
Bedrijven die via dropshipping werken zullen zelf geen fysieke voorraad hebben. De impuls tot aankoop ligt dan ook bij de klant. Op het moment dat de klant een bestelling plaatst bij het bedrijf, zal er pas een inkooporder worden aangemaakt. Deze inkooporders zijn gestandaardiseerd voor alle leveranciers om zo efficiënter te kunnen werken.

Op de inkooporder staan alle gegevens die de leverancier moet weten om direct het juiste product aan de klant te leveren. Hiernaast is het ook zo dat de inkopen direct worden betaald via PayPal. Eventuele annuleringen en / of prijswijzigingen worden op een volgende factuur verrekend.

Aangezien de producten al zijn betaald, is het van belang om te monitoren of de producten daadwerkelijk worden geleverd aan de klant. Tegenwoordig is het simpel om een pakket te traceren. De leverancier stuurt het trackingnummer via email en zodoende kan worden gecontroleerd of het product is geleverd bij de klant.

3.4 Conclusie

In het onderstaande schema wordt het hoofdstuk samengevat.



Op het moment dat er een product wordt besteld, wordt er een inkooporder aangemaakt. Deze mutatie wordt in de administratie verwerkt in het grootboek crediteuren. Aangezien er direct wordt betaald, zal in de administratie het bedrag bij crediteuren worden weggeschreven door middel van een bankbetaling. Uiteindelijk zal worden gecontroleerd of het product is geleverd bij de klant of in goede staat is ontvangen bij de onderneming.

Hoofdstuk 4: Het financiële proces

Het financiële proces bestaat uit twee verschillende onderdelen. Het eerste onderdeel is het financieel-administratieve proces, oftewel de boekhouding. Het gaat hier met name om het verkoop- en inkoopproces. Deze processen worden tegenwoordig ook aangeduid met *order to cash* en *procure to pay*. Beide processen leveren input voor de financiële administratie, op basis hiervan komt een ingaande of uitgaande geldstroom tot stand. Het tweede onderdeel is de geldstroom, oftewel de treasuryfunctie.

4.1 Het financieel-administratieve proces

Uiteindelijk zullen alle processen die binnen een onderneming worden uitgevoerd, informatie terugkoppelen naar de administratie. Men kan stellen dat de administratie een sluitproces is. Aangezien alle processen hier samenkomen, zijn er verschillende belanghebbenden die van de informatie van de administratie gebruiken maken. Dit zijn het management, de eigenaar en externe instanties.

4.2 Belanghebbenden

Het management moet in eerste instantie aangeven aan welke informatie zij behoefte hebben om de onderneming te kunnen aansturen. Met de inrichting van de boekhouding kan hier rekening mee worden gehouden. Zo kunnen zij bijvoorbeeld snel zien hoeveel crediteuren er nog betaald moeten worden en wat de brutowinstmarge is geweest in het eerste kwartaal. Indien de cijfers niet tot tevredenheid stemmen, zal het management de organisatie moeten sturen om wel tot positieve cijfers te komen.

De tweede belanghebbende is de eigenaar. Deze kan ook, zeker bij kleine organisaties, in het management zitten. Een eigenaar op afstand hoeft niet heel veel te weten. Hij wil eigenlijk weten hoeveel winst gemaakt is en hoeveel bijvoorbeeld zijn *return on investment* is. Tegenwoordig is een belangrijke informatiebehoefte hoeveel financieringsbehoefte of overschot er de komende periode is.

De derde groep belanghebbende zijn externe instanties. Deze instanties zijn bijvoorbeeld de Belastingdienst en de bank. De Belastingdienst wil graag inzicht hebben in de administratie zodat zij aanslagen kunnen opleggen voor bijvoorbeeld de omzetbelasting en inkomstenbelasting. De bank zal bij een kredietaanvraag graag de cijfers willen inzien om zo te kunnen controleren of het bedrijf solvabel is en het krediet kan terugbetalen.

4.3 De kwaliteit van het financieel-administratieve proces

De administratie is een sluitproces. De kwaliteit van de administratie hangt af van de kwaliteit van de overige processen, zoals het inkoop- en verkoopproces. Als er bij de inkoop iets foutief is geadministreerd, heeft dit zijn weerslag op de boekhouding. Als de inkopen in dollars zijn gedaan en het valutateken wordt niet aangepast, lijkt het alsof de inkopen in euro's zijn gedaan. Dit wordt overgenomen in de boekhouding, wat uiteindelijk leidt tot de verkeerde informatie.

4.4 De processtappen

Binnen het financiële proces zijn de volgende stappen noodzakelijk: ophalen en inlezen van de gegevens, controleren en corrigeren van de gegevens, periodieke boekingen en correcties, afsluiten, aangiften en als laatste rapporteren. Deze stappen zullen worden toegelicht.

Ophalen en inlezen van de gegevens:

In een kleine onderneming worden de inkoop- en verkooporders direct in de financiële administratie geboekt. Hierdoor zullen de omzet en verplichtingen direct zichtbaar zijn in de administratie en is de administratie altijd up to date. Dit zal gedaan worden aan de hand van inkooporders en verkooporders, welke doorlopend genummerd worden. Op basis hiervan wordt de volledigheid van deze brondocumenten vastgesteld.

De inkoopfactuur

Zoals op elke factuur staan hier de adresgegevens van zowel de verkopende als de kopende partij. Hiernaast staan op de inkoopfactuur de volgende gegevens: de besteldatum, het factuurkenmerk, het artikelnummer, de artikelomschrijving, het aantal, de prijs en btw-bedrag. Indien er inkopen worden gedaan die naar verschillende adressen moeten worden verstuurd, kan dit worden aangegeven op de factuur of via een bijlage.

De verkoopfactuur

De verkoopfactuur is voor de klant. Ook hierop staan de adresgegevens van beide partijen. Verder staan hier de besteldatum, het factuurkenmerk, het artikelnummer, de artikelomschrijving, het aantal, prijs, btw-bedrag, betaalwijze en vervaldatum. Tevens moet er duidelijk worden gemaakt of het om een factuur of creditfactuur gaat.

Controleren en corrigeren van de gegevens:

De informatie moet tijdig worden aangeleverd bij de financiële administratie. Zoals hierboven te lezen is, is dit geen probleem bij een kleine onderneming. De informatie moet ook volledig zijn, er mogen bijvoorbeeld geen facturen vergeten worden. Dit is te controleren aan bijvoorbeeld de doorlopend genummerde inkoop- en verkoopfacturen. Tevens moet de informatie ook juist zijn. Is debet en credit gelijk? En klopt bijvoorbeeld het btw-percentages?

Periodieke boekingen en correcties:

Vaak komen deze boekingen niet voort uit de inkoop- en verkoopfacturen. Denk hierbij aan het afschrijven van activa of afboeken van 1 cent (het komt soms voor dat de btw iets anders wordt afgerond) waardoor de boeking weer klopt.

Afsluiten:

Dit is een van de belangrijkste stappen in het proces. Op het moment dat een maand of jaar wordt afgesloten, worden de "echte" cijfers bekend gemaakt. Het is dan ook van belang dat de voorgaande stappen tijdig, volledig en juist zijn uitgevoerd. Anders worden er beslissingen door het management genomen die niet berusten op de werkelijkheid. Dit kan grote gevolgen hebben voor het bedrijf. Tevens moet beoordeeld worden of alle opbrengsten en kosten in de juiste periode zijn verantwoord en dient er eventueel rekening gehouden te worden met vooruitbetaalde of nog te betalen kosten.

Aangiften:

Als de administratie klopt en is afgesloten, kan worden overgegaan tot de aangiften aan de Belastingdienst. Elk kwartaal (of elke maand) moet de omzetbelasting worden ingediend en één keer per jaar de inkomstenbelasting (of vennootschapsbelasting).

Rapporteren:

De laatste processtap is rapporteren. De cijfers worden dan op een bepaalde manier gepresenteerd aan de verschillende externe belanghebbenden. De jaarrekening kan bijvoorbeeld handig zijn bij het verkrijgen van krediet. Het betreft hier financial accounting.

De rapportages kunnen ook dienen als managementrapportages, dit betreft management accounting. Vaak worden deze opgebouwd aan de behoefte van het management. Zij willen bijvoorbeeld inzicht hebben in de debiteurenstand en vooral debiteuren die na 90 dagen niet hebben betaald. Als teveel debiteuren niet betalen, is dat schadelijk voor het bedrijf. Met de juiste managementrapportages kan er op tijd worden ingegrepen.

4.5 Conclusie

In dit hoofdstuk is beschreven dat het van belang is om een goede administratie te voeren. Een onderneming is verplicht zich te houden aan de regels die de Belastingdienst opstelt. Als de administratie van voldoende kwaliteit is, kan het management hier belangrijke informatie uit halen en op basis van deze gegevens sturing geven aan de onderneming.

Hiernaast zijn de twee hoofdprocessen voor een financiële administratie behandeld: het verkoop- en inkoopproces. Bij het verkoopproces is het van belang dat er orders worden verkregen en zoveel mogelijk informatie over de klanten beschikbaar is. Als er eenmaal orders zijn, moet er een factuur worden opgemaakt en in de gaten worden gehouden dat de debiteuren ook daadwerkelijk betalen.

Bij het inkoopproces moet eerst worden gezocht naar betrouwbare leveranciers. Als deze zijn gevonden, is het zinvol om de ervaringen van verschillende leveranciers bij te houden. Als er eenmaal goederen worden geleverd, zal moeten na worden gegaan dat de juiste goederen zijn geleverd. Als laatste zal de factuur vergeleken moeten worden met de daadwerkelijke levering. Als dit allemaal klopt, kan worden overgegaan tot betaling van de inkoopfactuur. Bij dropshipping zal er in de regel direct worden betaald aan de leverancier. Dan is het nog belangrijker om met een betrouwbare partij zaken te doen.

Deze processen komen samen in de financiële administratie. De kwaliteit van de administratie hangt af van de kwaliteit van de voorgaande processen. Uit de administratie kunnen verschillende belanghebbenden informatie halen. Het management kan op tijd bijsturen, de eigenaar weet hoeveel hij heeft verdiend en de Belastingdienst weet hoeveel belasting zij kan verwachten van de onderneming. In het financiële proces komen de volgende stappen voor: ophalen en inlezen van de gegevens, controleren en corrigeren van de gegevens, periodieke boekingen en correcties, afsluiten, aangiften en als laatste rapporteren.

Hoofdstuk 5: De processen bij CollegeBooks

In dit hoofdstuk zal worden beschreven hoe CollegeBooks de verschillende processen heeft geïmplementeerd. Aangezien CollegeBooks via dropshipping werkt, zullen een aantal processen afwijken zoals in de vorige hoofdstukken is beschreven.

5.1 Het verkoopproces

Zoals in hoofdstuk 2 ter sprake is gekomen zijn de drie belangrijkste functies binnen het verkoopproces het verkrijgen van orders, het uitvoeren van de orders en klantenbinding.

5.2 Verkrĳgen van orders

Orders voor CollegeBooks worden verkregen via verschillende kanalen. De twee belangrijkste kanalen zijn Bol.com en Amazon. Op deze websites worden alle boeken aangeboden die CollegeBooks kan leveren. Het is belangrijk voor CollegeBooks om te weten welke prijzen de websites én de wederverkopers (andere verkopers op bijvoorbeeld Bol.com of Amazon) hanteren. Om deze data te verkrijgen is Web Content Extractor¹⁰ aangeschaft. Deze software noemt men een spider en hiermee is het mogelijk om van bepaalde webpagina's specifieke informatie te downloaden en deze in een Excel-sheet te zetten. Door deze data te analyseren is het mogelijk om een scherpe prijs voor de boeken neer te zetten. Hiernaast is het mogelijk om de prijzen van de concurrentie te analyseren en hier net onder te gaan zitten. Zodoende kan CollegeBooks altijd de beste prijs aanbieden.

In de toekomst wil CollegeBooks meer orders via de website gaan verkrijgen. Een belangrijke speler hiervoor is Google. Bij Google is het mogelijk om te adverteren op bepaalde zoekwoorden. Het idee is om een advertentie op Google te laten zien als iemand op een bepaald ISBN-nummer zoekt. Aangezien dit toekomstmuziek is, zal CollegeBooks deze mogelijkheid verder moeten onderzoeken.

5.3 Uitvoeren van de orders

Op het moment dat een klant een order heeft geplaatst op de website of bij een van de partners, zal CollegeBooks deze order doorgeven aan één van de leveranciers. De klant- en ordergegevens worden in een Excelsheet gezet waar alle belangrijke informatie in staat. Het bestand "Orders.xlsx" is de basis voor zowel de inkoop, verkoop en de administratie. In het hoofdstuk "Selectieproces van een financieel administratief pakket" wordt hier verder op ingegaan.

5.4 Klantenbinding

Als klanten direct via de eigen website bestellen, hoeft CollegeBooks geen commissiekosten te betalen aan Bol.com of Amazon. Om dit te bewerkstelligen stuurt CollegeBooks iedere klant een brief met informatie over de order. Ook wordt verteld dat bestellen via de website goedkoper is dan via Bol.com of Amazon. Hiernaast worden twee visitekaartjes in de brief toegevoegd waarop het adres van de website staat. Het idee hierachter is dat klanten het visitekaartje bewaren en uiteindelijk zelf naar de website van CollegeBooks gaan als zij boeken nodig hebben. Momenteel is een internationale website in ontwikkeling voor klanten uit het buitenland.

¹⁰ <http://www.newprosoft.com/web-content-extractor.htm>

Binnen CollegeBooks is geen functiescheiding, omdat het slechts door een iemand wordt geleid. Er wordt geen fysieke voorraad aangehouden. Hierdoor kan men niet spreken van een beschikkende functie. Voor CollegeBooks is het belangrijk om te weten wat de voorraad is van de leveranciers. De verkoopfacturen worden automatisch aangemaakt door de genoemde kanalen. Doordat de prijzen vooraf door CollegeBooks door middel van formules wordt bepaald, is het niet mogelijk voor de genoemde kanalen om hiervan af te wijken.

5.5 Verkoopdocumentatie

Zoals al eerder is aangegeven wordt alle order informatie verzameld binnen het bestand "Orders.xlsx". Alle informatie van de klanten wordt hierin opgeslagen en kan daarom ook worden gebruikt als (eenvoudig) CRM-systeem.

5.6 Dropshipping

CollegeBooks levert de producten aan klanten via dropshipping. De leveranciers leveren direct aan de klant. Hierdoor komt het product nooit fysiek in handen van CollegeBooks. Elke verzending heeft een uniek trackingnummer. Hierdoor kunnen zowel CollegeBooks als de klant het verzendtraject volgen.

Voordat CollegeBooks direct zaken doet met een leverancier wordt er besteld via verkoopsites (zoals Amazon). Als de leverancier goed wordt bevonden, wordt contact met hen opgenomen om een vaste leverancier te worden. De commissie van de verkoopsites hoeft dan niet meer te worden betaald en deze wordt doorberekend in zowel de inkoop- als verkoopprijs.

De leveranciers leveren niet op krediet. CollegeBooks betaalt altijd direct via PayPal. PayPal biedt de mogelijkheid om direct een betaling over te maken via PayPal-rekening, de bankrekening of via een credit card.

5.7 Debiteurenbeheer

Voor CollegeBooks wordt het debiteurenbeheer uitbesteed. De meeste orders worden namelijk via Bol.com of Amazon verkregen. Zij zorgen ervoor dat de debiteur zijn verplichting nakomt en stort het bedrag op de rekening van CollegeBooks. Bol.com betaald na 4 weken uit, Amazon elke 2 weken. Via de website is het mogelijk om te betalen via iDEAL of Afterpay. Via iDEAL betaald de klant direct en is er geen debiteurenrisico. In de prijs van de boeken zit standaard € 1,50 opslag voor de kosten van de betaling. Dit wordt niet apart vermeld op de website.

Als de klant toch achteraf wil betalen is dat mogelijk via Afterpay. Aan Afterpay wordt een commissie van € 1,40 + 3,7% van het factuurbedrag afgedragen. De klant betaalt een extra opslag van € 1,50 bij de bestelling. De klant kiest hier zelf voor en weet dus dat hij € 1,50 extra moet betalen. Op deze wijze komen de marges niet onder druk te staan. De verkoopprijs is gemiddeld € 50. In totaal wordt aan AfterPay € 1,40 + 3,7% x € 50 = € 3,25 afgedragen. CollegeBooks heeft in totaal € 3 gefactureerd. AfterPay betaalt na 30 dagen uit, ongeacht de klant wel of niet de factuur heeft voldaan. CollegeBooks heeft op deze manieren het debiteurenrisico volledig uitbesteed en hoeft ook zelf niet achter de debiteur aan te zitten als deze niet betaalt.

5.8 Financieringsbehoefte

Doordat CollegeBooks van te voren de orders betaalt en pas na enkele weken haar geld ontvangt, dient CollegeBooks de inkopen te financieren. De oplossing die CollegeBooks hiervoor heeft is de inkopen via een credit card aanschaffen. De termijn waarin CollegeBooks moet terugbetalen (zonder rente) is 30 dagen. Aangezien alle debiteuren (Bol, Amazon, iDEAL en AfterPay) ook binnen deze termijn betalen, kan CollegeBooks altijd de rekening voldoen. Momenteel is de limiet van de credit card € 10.000, dit is voor het grootste gedeelte van het jaar voldoende. In augustus en september is er meer vermogen nodig. Dit vermogen leent CollegeBooks van de eigenaar.

5.9 Retouren

Retouren zijn een grote kostenpost voor CollegeBooks. Op het moment dat een klant besluit een boek niet te houden wordt deze geretourneerd aan CollegeBooks en niet aan de leverancier. Op dat moment betaalt CollegeBooks wel de inkoopkosten en ontvangt hier geen vergoeding voor. Gelukkig liggen de retouren slechts tussen de 1% en 2%. De gemiddelde inkoopprijs is € 37,50 en de gemiddelde verkoopprijs is € 50,00. De brutowinstmarge is 33%. Stel dat er 100 boeken worden verkocht en er worden twee geretourneerd. Dan is de omzet $98 \times € 50 = € 4900$. De totale inkopen zijn $100 \times € 37,50 = € 3750$. De brutowinstmarge die overblijft is 30%.

Het komt ook voor dat een boek dat retour is gestuurd, wordt besteld door een andere klant. Dan kan het geretourneerde boek worden opgestuurd. Helaas is het niet mogelijk om de boeken terug te sturen naar de leverancier. De verzendkosten hiervoor zijn veel te hoog. CollegeBooks krijgt namelijk niet dezelfde verzendtarieven als de leveranciers, omdat er slechts af en toe iets zou worden teruggestuurd.

5.10 Verkooprapportages

Doordat alle orders centraal worden verwerkt in het bestand "Orders.xlsx", is het mogelijk om verschillende rapportages samen te stellen. Als er van de data een draaitabel wordt gemaakt is het mogelijk om omzetcijfers per bepaalde periode te bekijken. Verder is het mogelijk om per land of per verkoopkanaal de cijfers en kengetallen te bepalen.

5.11 Het inkoopproces

Het inkoopproces is wellicht het belangrijkste proces binnen CollegeBooks. Zonder betrouwbare en goedkope leveranciers heeft CollegeBooks geen bestaansrecht. CollegeBooks is daarom altijd op zoek naar nieuwe leveranciers om het aanbod te vergroten en de prijs te verlagen.

5.12 De inkoopfunctie

Zoals eerder is aangegeven bestaat het inkoopproces uit drie onderdelen: strategische inkoop, tactische inkoop en operationele inkoop.

Strategische inkoop

De strategie van CollegeBooks is om een zo groot mogelijk aanbod te hebben, deze tegen een scherpe prijs te kunnen aanbieden en deze zo snel mogelijk te leveren aan de klant.

Tactische inkoop

CollegeBooks heeft het kader vorm gegeven waaraan de leveranciers moeten voldoen. Nu zullen de leveranciers worden gespecificeerd, geselecteerd en gecontracteerd.

Specificeren

Een leverancier kan zeer scherpe prijzen hebben, maar betrouwbaarheid en de snelheid van de levering zijn van groter belang.

Selecteren

Als een leverancier geschikt lijkt, zal er een aantal boeken worden gekocht en de orders worden gevolgd. Als er 10 orders op tijd worden geleverd en de klanten zijn tevreden, wordt de relatie met de leverancier verder ontwikkeld.

Contracteren

Op het moment dat een leverancier de twee bovenstaande stappen heeft doorlopen, wordt er contact gezocht om tot een overeenkomst te komen. CollegeBooks bedingt dan een korting op de prijs die wordt aangeboden op verkoopsite waar de leverancier is gevonden. Aangezien er geen commissie meer aan de verkoopsite hoeft worden afgedragen, krijgt CollegeBooks vaak een goede korting aangeboden.

Operationele inkoop

Op het moment dat er orders binnenkomen, wordt deze aan de leverancier doorgegeven. Aangezien verschillende leveranciers dezelfde boeken leveren, wordt gezocht op de laagste prijs. De inkoopprijs wordt overgemaakt en de klant ontvangt het boek binnen enkele dagen.

5.13 Inkoopdocumentatie

Op het moment dat een leverancier een vaste leverancier is geworden van CollegeBooks, vraagt CollegeBooks een wekelijkse update van de voorraad. Hierdoor worden nee-verkopen geminimaliseerd. Deze voorraadbesteden worden geleverd in Excel en deze worden door CollegeBooks weer verwerkt. Via Excel wordt de data ingelezen en aangepast om tot voorraadbesteden te komen. Deze voorraadbesteden worden op de verschillende verkoopsites geüpload waar CollegeBooks de boeken aanbiedt. Binnen dit bestand wordt rekening gehouden met

verschillende factoren zoals de wisselkoers van de verschillende valuta en de verkoopprijs van het boek van de website waar het wordt verkocht.

5.14 Het inkoopproces

Bij CollegeBooks is het inkoopproces afhankelijk van het verkoopproces. Dit omdat er pas wordt ingekocht als een boek is verkocht. Het proces is verdeeld in drie onderdelen: de inkoop, de levering en de factuurafhandeling.

Inkoop

Elke avond worden de orders van CollegeBooks ingevoerd in het bestand "Orders.xlsx" en worden de inkooporders aangemaakt. De orders worden per leverancier uitgesplitst en worden via email naar de leverancier gestuurd.

Levering

Van elke leverancier krijgt CollegeBooks de trackingnummers van de pakketten. Deze worden opgeslagen in het bestand "Orders.xlsx" en naar de klant gecommuniceerd. Op deze wijze kan zowel CollegeBooks als de klant het pakket volgen en kan altijd worden nagegaan of het boek is geleverd. Hierdoor zal een klant nooit kunnen zeggen dat hij of zij het boek niet ontvangen heeft.

Factuurafhandeling

De inkoopprijs wordt elke dag door CollegeBooks overgemaakt via PayPal aan de leverancier. CollegeBooks maakt een creditfactuur voor de leverancier aan en boekt deze in de boekhouding.

5.15 Inkooprapportages

Net als de verkooporders, worden ook de inkooporders centraal bijgehouden in het bestand "Orders.xlsx". Op deze manier is eenvoudig na te gaan bij welke leverancier het meeste wordt ingekocht. Als blijkt dat er bijvoorbeeld meer dan 100 orders per maand bij een leverancier worden besteld, kan er wellicht gesproken worden over staffelkorting.

Hiernaast kan aan de hand van de inkooprapportages worden bekeken hoeveel nee-verkopen er zijn per leverancier. Belangrijk is om leveranciers tussentijds goed te evalueren. Als een leverancier te vaak een boek niet op voorraad heeft, leidt dit tot nee verkoop en ontevreden klanten. Dit kan aanleiding zijn voor het afstoten van deze leverancier.

Hoofdstuk 6: Specifieke boekingen voor CollegeBooks

Er komen bij de transacties die CollegeBooks doet een aantal complexere onderwerpen aan de orde. Er zijn namelijk leveringen buiten Nederland die direct uit Thailand komen. Deze boeken zullen zich dus nooit binnen onze landsgrenzen bevinden. Aan wie moet dan de btw worden afgedragen? Ook ziet Bol.com de boeken die CollegeBooks verkoopt als 2^e hands boeken, terwijl zij echt nieuw zijn. Zij beroepen zich op de margeregeling, terwijl CollegeBooks dat niet kan doen.

6.1 Verkoopen via Bol.com

Bol.com stelt dat alle wederverkopers enkel 2^e hands boeken verkopen en zodoende gebruik maken van de margeregeling. Deze regeling houdt in dat er alleen btw afgedragen hoeft te worden over de winst van een 2^e hands goed¹¹. Een onderneming koopt bijvoorbeeld een 2^e hands boek in voor € 10 en verkoopt deze voor € 15. De onderneming hoeft dan enkel over de € 5 winst btw te betalen. Aangezien alle boeken die CollegeBooks verkoopt nieuw zijn, gaat deze regel niet op en ontstaat er een vreemde situatie. Bol.com betaald namelijk 0% btw en CollegeBooks moet wel 6% btw boeken. Hiernaast rekent Bol.com commissiekosten en deze worden belast met 19% btw.

Uiteindelijk is de volgende boeking opgesteld en correct bevonden door BAS Consultancy. Het boek is verkocht voor € 52,36. Bol rekent 15% + €1 commissie. Dus $0,15 \times € 52,36 + € 1 = € 8,85$. Dit bedrag is inclusief 19% btw en dient dus gesplitst te worden. $€ 8,85 / 119 \times 100 = € 7,44$ en $€ 8,85 / 119 \times 19 = € 1,41$. Hiernaast keert Bol een pakketbijdrage van € 2,95 uit. Deze is belast met 0%. Als laatste berekent CollegeBooks zelf de 6%btw. $€ 52,36 / 106 \times 6 = € 2,96$. De opbrengst verkopen is dan $€ 52,36 / 106 \times 100 = € 49,40$. Uiteindelijk is de post debiteuren is dan de sluitpost. De boeking ziet er dan als volgt uit:

Grootboek	Debet	Credit
1300 Debiteuren	€ 46,46	
4600 Bemiddelingskosten Bol.com	€ 7,44	
1520 Te vorderen btw	€ 1,41	
8010 Opbrengst verkopen		€ 49,40
1510 Te betalen btw		€ 2,96
8020 Omzet Porto		€ 2,95

6.2 Importeren van buiten de EU en verkopen in Nederland

Zodra iets van buiten de EU wordt geïmporteerd naar een EU-land, krijg de onderneming te maken met de douane. De douane stelt voor alle producten het zogenaamde douanetarief op. Dit is een belasting die het product duurder maakt, waardoor het soms niet meer loont om iets buiten de EU te kopen. Naast het douanetarief, wordt over het totale eindbedrag (dus inkoop + verzendkosten + douanetarief) ook btw geheven. Aangezien het om boeken gaat, is het douanetarief 0%¹². Hiernaast

¹¹ http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/omzetbelasting/btw_berekenen_aan_klanten/hoewel_berekent_u_btw/hoewel_berekent_u_btw-03.html#P55_5182

¹² <http://gebruikstarief.douane.nl/4901990000> (tabblad invoer/doorvoer)

vallen boeken ook onder het lage btw tarief van 6%¹³. In totaal zal dus 6% over de inkoop als btw moeten worden opgegeven en deze is ook weer direct aftrekbaar.

Normaal is het zo dat de btw moet worden betaald op het moment dat de goederen de EU binnenkomen. Bij de Belastingdienst is het mogelijk om een artikel 23-vergunning aan te vragen. Met deze vergunning hoeft er niet steeds per boek btw worden afgedragen. Dit hoeft pas te gebeuren bij de OB-aangifte¹⁴. CollegeBooks beschikt over deze vergunning.

6.3 Importeren van buiten de EU en verkopen in Duitsland

Aangezien de EU wordt gezien als één markt, geldt hier ook dat het douanetarief 0% is. Wel is het zo dat in Duitsland het lage btw tarief 7%¹⁵ is in plaats van de 6% die wij betalen. Deze btw moet worden afgedragen aan de Duitse Belastingdienst.

6.4 Importeren van buiten de EU en verkopen in Groot Brittannië

Boeken vallen onder het “zero-rated” tarief¹⁶. CollegeBooks zou dus eigenlijk 0% btw moeten betalen. Hiervoor kan een vrijstelling worden aangevraagd bij de Engelse Belastingdienst.

6.5 Afschrijvingen

Op investeringen boven de € 450¹⁷ moet worden afgeschreven. Aangezien CollegeBooks de winst in de eerste jaren zo veel mogelijk wilt drukken, kan er gebruikt gemaakt worden van willekeurige afschrijvingen. CollegeBooks mag maximaal 50% afschrijven in het eerste jaar, maar niet voor software¹⁸. In 2010 zijn er twee inkoop gedaan boven de € 450. Dit betreft een iPhone en een nieuwe website. Deze regel geldt ook voor 2011¹⁹. Op Accountancynieuws is een interessant artikel te lezen over de afschrijving op software²⁰. Afgaande op dit artikel zal er 20% per jaar op de website worden afgeschreven. Mocht het zo zijn dat er binnen 5 jaar wordt over gestapt op een nieuwe website, dan is de bedrijfswaarde nihil en kan in dat jaar ook het restant worden afgeboekt.

¹³ http://belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_btw/ondernemen_btw-03.html

¹⁴ http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/omzetbelasting/zakendoen_buitenland/zakendoen_buiten_eu/zakendoen_buiten_eu-08.html

¹⁵ http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf (pagina 3)

¹⁶ http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?_nfpb=true&pageLabel=pageVAT_ShowContent&id=HMCE_CL_000102&propertyType=document

¹⁷ http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_investeren/ondernemen_investeren-03.html

¹⁸ http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/veranderingen2010/veranderingen2010-02.html#P23_2029

¹⁹ <http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/veranderingen2011/veranderingen2011-02.html>

²⁰ <http://www.accountancynieuws.nl/actueel/fiscaliteit/discussie-over-software-als-bedrijfsmiddel.85834.lynkx>

Hoofdstuk 7: Het financiële proces bij CollegeBooks

Op basis van de hiervoor beschreven financiële processen en specifieke boekingen bij CollegeBooks zal in dit hoofdstuk stapsgewijs het financiële proces bij CollegeBooks worden uitgelegd en toegelicht.

	Financiële transactie	Omschrijving JP
Verkrijgen van orders	NEE	NVT
Door het uitlezen van Bol.com kan CollegeBooks net onder de prijs gaan zitten en zodoende klanten werven. Het uitlezen van Bol.com gebeurt met programma Web Content Extractor. Tevens kan met deze software de prijzen van de concurrenten worden ingezien. CollegeBooks kan op deze wijze de prijs aanpassen en net onder de concurrentie gaan zitten.		

Uitvoeren van de orders	JA	Debiteuren Aan Omzet Aan TBOB
Als een order binnenkomt, zal in eerste instantie worden gecontroleerd of er winst wordt gemaakt op de order. Zo niet, dan wordt deze geannuleerd. Als de order wordt geaccepteerd wordt er een verkoopfactuur aangemaakt. Uit hoofde van het realisatieprincipe mag de omzet pas genomen worden op het moment dat de boeken daadwerkelijk geleverd zijn.		

Er is hier dus sprake van vooruitfacturering, waarbij de omzet gelijk al genomen wordt. Dit is een bewuste keuze, gezien de korte doorlooptijd van het proces en het niet complexer maken van de financiële administratie.

Het btw-percentage is afhankelijk van het land waar wordt verkocht. Voor Nederland geldt het 6%-tarief, voor Duitsland 7% en voor Groot Brittannië is het 0%.

Klantenbinding	NEE	NVT
Aan elke klant wordt een brief verstuurd met orderinformatie en twee visitekaartjes waarop de website van CollegeBooks staat. Tevens wordt het trackingnummer van de bestelling vermeld, zodat de klant zelf kan zien waar het pakket is. De totale kosten hiervan zijn € 0,63 (brief, envelop, papier, inkt, visitekaartjes en portokosten) voor klanten binnen Nederland en voor klanten buiten Nederland € 0,96 (hogere portokosten).		

Verkoopdocumentatie	NEE	NVT
CollegeBooks legt zoveel mogelijk gegevens van de klanten vast. Het gaat hierbij om de naam en adresgegevens van de klant. Op deze manier kan CollegeBooks de klanten nog eens benaderen als er een speciale actie is.		

Dropshipping	JA	Crediteuren Aan Bank
Als de leverancier het boek naar de klant verstuurt, ontvangt CollegeBooks een trackingnummer. Na een aantal dagen wordt gecontroleerd of de klant het boek daadwerkelijk heeft ontvangen. Dit gebeurt door het trackingnummer op de website van de koerier in te voeren.		

Debiteurenbeheer	JA	Bank Commissiekosten Aan Debiteuren
------------------	----	---

CollegeBooks heeft alle debiteurenbeheer uitbesteed. Bol.com en Amazon zorgen zelf voor de afhandeling van de factuur met de klant. Via de website betaalt de klant direct via iDEAL of later via

AfterPay. Bij de tweede optie betaalt AfterPay altijd na 30 dagen uit. Het risico van dubieuze debiteuren is op deze manier nagenoeg nihil. Elk kanaal, behalve de website, berekent commissiekosten door aan CollegeBooks. Voor Bol.com is dit € 1 + 15% van de omzet. Voor Amazon wordt er 15% van de omzet betaald en een maandelijks bedrag van € 39,95. Afterpay rekent € 1,40 + 3,7% van het factuurbedrag.

Retouren	JA	Omzet Aan Bank & Voorraad Aan Inkoopkosten
----------	----	--

Op het moment dat een boek wordt teruggestuurd, zal deze op schade worden gecontroleerd. Indien het boek in goede staat is ontvangen, wordt het aankoopbedrag gecrediteerd aan de klant. De boeken komen in de voorraad van CollegeBooks terecht. Het is helaas te duur om de boeken terug te sturen naar de leverancier.

Strategische inkoop	NEE	NVT
---------------------	-----	-----

CollegeBooks speurt verschillende boekenverkoopsites af om nieuwe leveranciers te vinden. In een apart bestand worden mogelijke leveranciers bijgehouden.

Tactische inkoop	NEE	NVT
------------------	-----	-----

Aan de hand van verschillende eisen (prijs, leveringsbetrouwbaarheid en snelheid) toets CollegeBooks of met een leverancier een lange termijn samenwerking kan worden aangegaan. Indien dat het geval is zullen er prijsafspraken worden gemaakt.

Operationele inkoop	JA	Inkoop TVOB 0% Aan Crediteuren & TVOB Aan TBOB invoer 6%
---------------------	----	---

Als de order is geaccepteerd wordt naar de goedkoopste leverancier gezocht. Deze leverancier krijgt de order van CollegeBooks. Er wordt een inkooporder aangemaakt voor de leverancier met enkel de gegevens van de klant die zij nodig hebben. Aangezien de boeken worden geïmporteerd is het btw-tarief van 0% van toepassing. Hiernaast wordt er over de import 6% btw geheven. CollegeBooks kan deze direct weer aftrekken. Hiervoor heeft CollegeBooks een artikel 23-vergunning van de Belastingdienst.

Inkoopdocumentatie	NEE	NVT
--------------------	-----	-----

Van elke leverancier ontvangt CollegeBooks op wekelijkse basis een overzicht van de voorraad met de bijbehorende prijzen. In Excel worden hiervan verkooplijsten gemaakt die CollegeBooks publiceert op haar eigen website en op die van de partners.

Afschrijvingen	NEE	Afschrijvingskosten Aan Afschrijvingen
----------------	-----	---

Voor alle investeringen boven de € 450 moet CollegeBooks over een aantal jaar afschrijven. De normale periode hiervoor is 5 jaar, tenzij de Belastingdienst anders beslist.

Hoofdstuk 8: Selectieproces van een financieel administratief pakket

In de voorgaande hoofdstukken is er uitgeweid over de verschillende processen die worden gevoerd binnen een onderneming. Uit de verschillende processen ontstaan boekingen voor de boekhouding. Hieruit ontstaan weer journaalposten. Aangezien deze journaalposten moeten worden verwerkt, zal dit hoofdstuk gaan over het selectieproces van een financieel administratief pakket.

8.1 Huidige situatie

De huidige boekhouding is eenvoudig. De boekhouding wordt namelijk gedaan in een Excel bestand. Deze heeft CollegeBooks gekregen van een boekhouder. Dit Excel bestand wordt gebruikt voor kleine startende ondernemers. Aangezien CollegeBooks in deze doelgroep zit (of zat), was dit een goede oplossing op het moment dat CollegeBooks hiermee ging werken. Wel zitten er veel haken en ogen aan het systeem.

Het systeem controleert namelijk helemaal niets. Het is mogelijk om debet een bedrag van € 123,54 in te vullen en credit € 132,54. Binnen Excel gaan er dan geen alarmbellen rinkelen. Tijdens het invullen moet dus steeds de balans worden gecheckt. Een aantal keer is het voorgekomen dat het niet meer klopte. Het kost dan erg veel tijd om dit soort fouten op te sporen en op te lossen.

Binnen Excel zijn de balansposten wel in te zien, maar goede managementrapportages uit het systeem halen is niet gemakkelijk. Een nieuw pakket kan deze functionaliteit wel verschaffen.

8.2 Gewenste situatie

In de nieuwe situatie wordt verwacht dat er controles op de boekingen worden uitgevoerd, zodat debet en credit altijd in balans zijn. Hiernaast zou het handig zijn als de boekhouding online kan worden gedaan. Hierdoor kan de accountant op afstand de boekhouding inzien. Het gebruiksgemak is ook belangrijk. Is het bijvoorbeeld niet moeilijk om nieuwe grootboeken aan te maken? Verder is het van belang dat er van standaardboekingen, zoals de Bol.com boeking, een template kan worden aangemaakt. Hierdoor zou het mogelijk moeten zijn om één bedrag in te vullen om zo tot een volledige journaalpost te komen. Tevens zou het programma een importfunctie moeten hebben om via Excel direct boekingen in het systeem te zetten. Dit scheelt veel werk met het overzetten van de huidige boekhouding naar de nieuwe. Wat cruciaal is, is dat het programma om moet kunnen gaan met verschillende valuta's. Een andere eis is dat er verschillende managementrapportages eenvoudig kunnen worden opgemaakt. CollegeBooks heeft te maken met een beperkt budget. Er is maximaal € 750 is op jaarbasis beschikbaar voor het financiële pakket. Als laatste is het van belang dat de accountant ook moet kunnen werken met het desbetreffende programma.

Samengevat zijn de criteria als volgt:

1. de boekhouding moet online kunnen worden gedaan
2. het is van belang dat het programma gebruiksvriendelijk is
3. er moeten standaardjournaalposten kunnen worden gemaakt
4. er dienen mogelijkheden te zijn voor het importeren van boekingen
5. het programma moet verschillende valuta's ondersteunen
6. het pakket moet verschillende managementrapportages kunnen aanmaken

7. de prijs moet in overeenstemming zijn met het budget (€ 750 per jaar)
8. de accountant kan meekijken in de administratie

Aangezien het nieuwe pakket aan veel eisen moet voldoen, is het een lastige taak om het perfecte pakket te kiezen. Verder zal pas na de implementatie blijken of voor het juiste pakket is gekozen, want pas als er ergens echt mee gewerkt wordt, is het mogelijk om de voor- en nadelen te leren kennen.

8.3 Informatie verzamelen

In eerste instantie begint de zoektocht op internet. Als op Google wordt gezocht op “boekhoudpakket”, zijn er bijna 53.000 hits en ongeveer 10 advertenties. Als op “online boekhoudpakket” wordt gezocht zijn er ruim 200.000 hits en wederom zo’n 10 advertenties. Als gezocht wordt op “marktleider online boekhouden” zijn de eerste drie hits voor pakket van Twinfield.

Na wat speurwerk is de volgende website gevonden: www.financialsystems.nl. Op de site zelf wordt geen pakket verkocht, maar is het mogelijk om aan de hand van een kleine enquête direct een groot aantal leveranciers te benaderen. Indien de leverancier aan de gewenste eisen kan voldoen, zal deze documentatie toesturen. Na enkele dagen kwam er informatie van twee verschillende leveranciers in de (digitale) brievenbus: Minox en King Software. Deze twee leveranciers zijn niet erg bekend. Aangezien zij de enige twee zijn die hebben gereageerd, worden deze meegenomen in het onderzoek.

Aangezien de accountant ook met het programma moet kunnen werken, is het wellicht verstandig om vanuit dit standpunt te gaan zoeken. De grootste accountants zullen wellicht kunnen vertellen welk pakket het beste is. Bij PWC is er niet veel informatie (direct) beschikbaar. Ook een zoekopdracht met “online boekhouden” leidt tot geen enkel resultaat. Bij Ernst & Young is ook niet direct op de homepage iets te vinden. Met een zoekopdracht komt al meer informatie naar boven, maar er worden geen pakketten aangeprezen. KPMG heeft een eigen portal ingericht voor hun klanten. Het is mogelijk om direct bij KPMG online te boekhouden. Het nadeel hiervan kan zijn, dat er slechts met een enkele partij zaken kan worden gedaan. Hierdoor kan overstappen lastig zijn. De laatste van de “Big Four” is Deloitte. Op de homepage is niet direct iets te vinden, maar na een zoekopdracht komt wel het een en ander naar boven. Deloitte heeft verschillende samenwerkingsverbanden opgezet met online boekhoudleveranciers. Zij doen dat met Exact Online, Perrit en Twinfield. Exact Online is natuurlijk bekend, Twinfield is door Google iets bekender geworden en Perrit is momenteel nog onbekend. Deze drie pakketten worden meegenomen in het onderzoek.

Uiteindelijk komen er vijf pakketten in aanmerking voor een nadere inspectie. Deze pakketten zijn: Minox, King Software, Exact Online, Perrit en Twinfield.

8.4 Eenvoudige vergelijking tussen de pakketten

De pakketten moeten voldoen aan de gewenste situatie. Het is niet mogelijk om alle vijf de pakketten grondig te onderzoeken. De bedoeling is met een korte scan 2 of 3 pakketten over te houden.

Hiervoor zal op de website van de aanbieder naar informatie worden gezocht. Als de mogelijkheid er is, zal een (online) demonstratie worden bekeken.

Minox

Minox²¹ is modulair opgebouwd. Dit houdt in dat het basispakket kan worden uitgebreid met de modules die nodig zijn. Dit heeft ook zijn weerslag op de kosten. Hoe meer modules CollegeBooks nodig heeft, hoe hoger het maandbedrag zal zijn. Op de website is ook demonstratie te vinden van Minox.

In eerste instantie ziet de demonstratie er gedateerd uit. Zo lijkt het alsof er nog gebruikt wordt gemaakt van het Office 2003 pakket. In principe niet erg, maar van een online boekhoudpakket wordt verwacht dat het up to date is. Het programma biedt zelf aan om elke nacht een back-up te maken. Dit is zeer belangrijk! Een andere mooie functie is dat er een memo kan worden achtergelaten voor de accountant. Als de accountant inlogt, kan hij direct hierop reageren. Op het eind van de demonstratie wordt getoond dat dit de versie uit 2005 is. Momenteel is het 2011, dus wellicht is het programma al veranderd.

Conclusie: het pakket kan vrij duur worden doordat elke module extra erbij moet worden gekocht. Verder ziet het programma er gedateerd uit.

King Software

Op de website van King Software²² is niet direct informatie te vinden over het boekhoudpakket. Weel heeft King Software heeft een email met een (uitgebreide) beschrijving gestuurd. Het programma ziet er overzichtelijk uit. De mogelijkheid om documenten te scannen en binnen het programma op te slaan is erg handig. Zo kan de boekhouding paperless worden gevoerd. Hiernaast is het mogelijk om het pakket uit te breiden met een CRM-systeem. Ook is er een koppeling met verschillende banken via internetbankieren. De aangifte OB kan volledig automatisch worden gedaan door King. Verder is het mogelijk om de voorraad bij te houden en een kassasysteem op de software aan te sluiten. Hiernaast zijn de kosten, wederom door het modulaire systeem, hoog.

Conclusie: het pakket ziet er van voldoende kwaliteit uit en er zijn veel mogelijkheden. Wellicht zijn de mogelijkheden te uitgebreid voor CollegeBooks.

Exact Online

Ook Exact Online²³ is modulair opgebouwd, maar beschikt niet over zoveel modules als Minox of King Software. Wellicht zit er meer functionaliteit in het basispakket. Exact heeft een demonstratie op de website staan om zo op eenvoudige wijze te kunnen kennismaken. Het eerste wat opvalt, is dat de klant direct toegang krijgt tot de gratis helpdesk. Hiernaast lijkt het ook eenvoudig zijn om de boekhouding in te richten. Standaard zitten er verschillende mogelijkheden ingebouwd om direct verschillende managementrapportages te genereren. Binnen Exact Online is het ook mogelijk om de accountant mee te laten kijken en over en weer berichten te sturen. In het pakket is ook de

²¹ <http://www.minox.nl/>

²² <http://www.king.eu/>

²³ <http://www.exactonline.nl/>

mogelijkheid opgenomen om facturen of contracten te scannen en deze online te bewaren. Als laatste wordt er een mogelijkheid geboden om een koppeling te maken tussen de bank en het pakket.

Conclusie: het pakket oogt prettig om mee te werken. De mogelijkheid om facturen in te scannen en in het programma te bewaren bieden de mogelijkheid om paperless te gaan werken. Doordat er niet veel modules zijn, valt het pakket binnen het budget. Exact Online is een pakket dat aan de eisen voldoet.

Perrit

Het eerste wat opvalt, is dat Perrit²⁴ al zijn software als SAAS (Software As A Service) aanbiedt. Dit houdt in dat alles staat op de servers van Perrit. Hierdoor hoeft er niets te worden gedownload en zorgt Perrit ervoor dat de software werkt en up to date is. Hiernaast valt ook op dat Perrit zich met tal van verschillende applicaties bezig houdt en dus niet alleen met boekhouden. In eerste instantie is ook niet duidelijk welke software nodig is om te boekhouden. Uiteindelijk blijkt het te gaan om Microsoft Dynamics NAV 2009. Ook dit pakket is erg uitgebreid en is eigenlijk een ERP-systeem. De prijs voor het instappakket bedraagt € 100.0

Conclusie:

Perrit biedt een ERP-oplossing aan en dit is te complex voor CollegeBooks. Hiernaast is de prijs boven het budget.

Twinfield

Als laatste komt Twinfield²⁵ aan bod. De site ziet er direct overzichtelijk uit. Ook hier gaat het om SAAS. Op de website zijn verschillende video's te bekijken om kennis te maken met het programma. Opvallend is dat het programma kan leren. Op het moment dat er een digitaal bankafschrift wordt geüpload, ziet het programma bijvoorbeeld het bankrekeningnummer van de bank en in de omschrijving het woord "bankkosten". Als dit eenmalig wordt gekoppeld aan de grootboekrekening bankkosten, zal dit in de toekomst automatisch worden geboekt. Hiernaast biedt het programma ook veel mogelijkheden om rapporten aan te maken. Een aantal zitten al standaard in het programma, maar het lijkt niet moeilijk om zelf rapporten aan te maken. Tevens is het programma niet modulair opgebouwd en zodoende staat de prijs vast.

Conclusie:

Twinfield richt zich enkel op het boekhouden en niets anders. Door de vele video's op internet lijkt het eenvoudig om met het programma te werken en de prijs valt binnen het budget. Twinfield voldoet aan de eisen die CollegeBooks stelt.

Nadat de vijf pakketten aan een korte inspectie zijn onderworpen, vallen twee pakketten in positieve zin op. Dit zijn Exact Online en Twinfield. Over beide pakketten is direct goede informatie op het internet beschikbaar. Hiernaast is Exact een bekende naam. Twinfield iets minder, maar na het bekijken van enkele video's is de interesse gewekt. King Software en Perrit vallen af, omdat zij meer

²⁴ <http://www.perrit.nl/>

²⁵ <http://www.twinfield.nl/>

bieden dan CollegeBooks nodig heeft. Minox ziet er gedateerd uit. Van een online boekhoudprogramma wordt het tegenovergestelde verwacht.

8.5 Twinfield en Exact Online

Twinfield en Exact Online zullen verder worden onderzocht. Beide leveranciers bieden de mogelijkheid aan om een (gratis) training te volgen. Zodoende is het mogelijk om dieper op de stof in te gaan. Van deze mogelijkheid is bij beide bedrijven gebruikt gemaakt.

Twinfield

Twinfield valt op door het eenvoudige uiterlijk. De kleuren blauw en oranje springen direct in het oog. Verder is de training erg praktisch van opzet. De eerste boeken worden al snel zelfstandig in het systeem gezet. Een handige optie is dat het mogelijk is om een boeking als concept op te slaan. Hierdoor kan er later nog eens door de accountant naar worden gekeken. Ook is het mogelijk om debiteuren en crediteuren aan te maken en deze direct te koppelen aan een bepaalde grootboekrekening (de bank aan bankkosten). Verder is het niet moeilijk om extra grootboekrekeningen aan te maken. Wel moet er op gelet worden dat deze grootboekrekeningen worden meegenomen in de rapportagestructuur. Deze rapportages zijn eenvoudig te maken. Naast een aantal templates, is het mogelijk om volledig op maat gemaakte rapporten te genereren.

Het grootste voordeel van Twinfield is het lerend vermogen. Het systeem “ziet” na verloop van tijd verbanden tussen bepaalde boeken en zal deze uiteindelijk zelf gaan boeken. Wel is het mogelijk om een boeking aan te passen. Twinfield is een online boekhoudpakket en houdt alles dus bij op de server van Twinfield. Hierdoor is het mogelijk om overal ter wereld de administratie in te zien. Bij Twinfield is het mogelijk om een template te maken voor veelvoorkomende boekingen. Als laatste bestaat de mogelijkheid om de website te koppelen aan het pakket.

Exact Online

Exact Online oogt direct zakelijk. De kleuren die zijn gekozen zijn zwart, wit en zilver. Ook is er de optie om van zilver groen te maken. Dit oogt een stuk frisser. Exact Online biedt de mogelijkheid om een template van grootboekrekeningen te gebruiken. Hiernaast is het ook mogelijk om zelf een schema up te loaden. Exact Online is volledig online. Wel is het mogelijk om een back-up op de eigen computer op te slaan.

Een ander voordeel is, is dat het mogelijk is om meerdere dagboeken aan te maken voor de verkoop. Op deze wijze kan er voor elk verkoopkanaal een apart dagboek worden aangemaakt. Zodoende is het mogelijk om per kanaal managementrapportages te genereren.

Het grootste voordeel van Exact Online is de mogelijkheid om documenten bij een boeking of relatie (debiteur/crediteur) te plaatsen. Alle digitale facturen staan direct in de administratie en zelfs overeenkomsten kunnen in het pakket worden geplaatst. Papieren facturen kunnen worden gescand en toegevoegd. Hierdoor is het mogelijk om volledig paperless te gaan werken.

8.6 Conclusie

Nu beide pakketten zijn onderzocht, kan er een conclusie getrokken worden. Voor de duidelijkheid worden de criteria van de gewenste situatie herhaald:

1. de boekhouding moet online kunnen worden gedaan
2. het is van belang dat het programma gebruiksvriendelijk is
3. er moeten standaardjournaalposten kunnen worden gemaakt
4. er dienen mogelijkheden te zijn voor het importeren van boekingen
5. het programma moet verschillende valuta's ondersteunen
6. het pakket moet verschillende managementrapportages kunnen aanmaken
7. de prijs moet in overeenstemming zijn met het budget
8. de accountant kan meekijken in de administratie

Criterium	Wegingsfactor ²⁶	Twinfield	Exact Online
Online boekhouden	15%	++	+++
Gebruiksvriendelijkheid	6%	+++	++
Standaardjournaalposten	4%	+++	++
Importeren van boekingen	18%	++	+++
Verschillende valuta's	16%	+++	++
Rapportages	9%	++	+
Budget	13%	++	++
Meekijken door accountant	6%	+++	+++
Extra mogelijkheden	13%	+	+++
Totaal		2,19	2,43

Elke "+" staat voor één punt, maximaal 3 per criterium

Beide pakketten voldoen aan de criteria die in de gewenste situatie zijn aangegeven. Door de verschillende criteria te wegen is het duidelijk geworden dat Exact Online beter geschikt is voor CollegeBooks dan Twinfield. Indien Twinfield de mogelijkheid zou hebben voor het uploaden van documenten, dan zou er voor Twinfield worden gekozen. De totale score zou met 0,26 (twee extra plussen bij extra mogelijkheden) worden verhoogd naar 2,45. Het advies aan CollegeBooks is om met Exact Online de boekhouding te gaan voeren.

²⁶ <http://www.pianoo.nl/document/2652/wegingsfactor-bepalen-voor-verschillende-criteria-bij-aanbesteden-schoolboeken>

Hoofdstuk 9: Implementeren van het nieuwe boekhoudpakket

Nu er voor Exact Online is gekozen, is het van belang dat deze op een goede manier wordt ingericht voor CollegeBooks. Op deze manier kan Exact Online meegroeien met CollegeBooks. Binnen Exact Online is het mogelijk om met een standaard grootboekrekeningschema te werken. Aangezien hierdoor overbodige grootboekrekeningen in de administratie komen, is er voor gekozen om met een schone lei te beginnen. Op deze manier sluit het grootboekrekeningschema precies aan op de behoeftes van CollegeBooks.

9.1 Grootboeken en dagboeken

Tijdens het opzetten van het grootboekrekeningschema is rekening gehouden met drie hoofdzaken. De eerste is dat de verschillende kosten goed inzichtelijk moeten zijn. Zo is het mogelijk om per verkoopkanaal de kengetallen uit te rekenen en zijn deze met elkaar te vergelijken. Het tweede punt waar extra aandacht naar uitgaat, is het boeken van de omzet. Voor CollegeBooks is het belangrijk om te weten hoeveel omzet er per land wordt gemaakt. Op deze manier kan CollegeBooks inzicht krijgen in de bedragen die per (buitenlandse) Belastingdienst moet worden afgedragen. Het derde punt gaat over de inkoopkosten per land. Aangezien in het land waar de boeken worden geleverd douanekosten moeten worden betaald, is het van belang om te weten welke kosten bij welk land horen. In bijlage 1 is het huidige grootboekrekeningschema te vinden.

Na de grootboekrekeningen worden de dagboeken ingericht. In 2010 gingen een aantal zaken niet goed omtrent de boekstuknummers. Er is gekozen om per verkoopkanaal een eigen verkoopdagboek aan te maken. Op deze manier heeft elk kanaal zijn eigen boekstuknummers. Alle retouren, kortingen en niet-standaardboekingen worden in het memoriaal geboekt. Zo blijven de verkoopdagboeken op orde. In het orderbestand wordt ook het boekstuknummer uit het memoriaal bij opmerkingen vermeld als er iets speciaals is gebeurt. Verder kan binnen Exact Online ook gezocht worden naar boekingen. Dit kan zowel op boekstuknummer als op ordernummer. Zo blijft altijd duidelijk wat er is geboekt. Voor de inkoop zijn twee dagboeken aangemaakt. Een is voor de “losse” facturen, de tweede is voor alle inkooporders van de boeken.

Als derde zijn de btw-codes aangemaakt. Tijdens het aanmaken van deze codes kan worden aangegeven om hoeveel procent btw het gaat, of het bedrag inclusief of exclusief is en welke grootboekrekeningen hier aan worden gekoppeld. Zodoende kan er voor elk land aparte btw-codes worden aangemaakt.

9.2 Verkopen boeken

De volgende stap is om daadwerkelijk boekingen in de administratie te zetten. Bij de keuze van het boekhoudpakket is expliciet gekeken naar de mogelijkheden voor het importeren van boekingen. Door middel van *trial and error* zijn er in Excel formules aangemaakt die direct kunnen worden geëxporteerd naar Exact Online. Hoe gaat dit in zijn werk? Ten eerste wordt (handmatig) de order van de klant in Excel gezet.

Order Date	Order No.	Country	Title	Qty	Verkoop	Pakket bijdrage	Via	Boekstuk#
2-1-2011	5293169	Netherlands	Finance	1	€ 42,83	€ 2,95	Bol.com	117100001

Deel verkooporder CollegeBooks in Excel

Hierboven is een deel van verkooporder van CollegeBooks te zien. De meeste kolommen spreken voor zich. Ordernummer is het externe ordernummer, in dit geval van Bol.com. Belangrijke gegevens die meegaan in de boeking zijn: land van verkoop (voor de juiste btw-boeking), titel, verkoop (hoeveel CollegeBooks krijgt uitgekeerd, dit is niet de verkoopprijs die de klant heeft betaald), pakketbijdrage, via (welk verkoopkanaal) en boekstuknummer. Het boekstuknummer wordt automatisch gegenereerd. De boeking binnen Excel ziet er dan als volgt uit:

Regel#	Relatie code	Boekstuk nummer	Dag boek	GBR	Datum	Boek jaar	Periode	Bedrag	btw bedrag	btw code	Omschrijving	Referentie	Betalings conditie
0	3	117100001	71		2-1-2011	2011	1				Finance	5293169	60
1				4600				€ -8,21	€ -1,31	4	Bemiddelings kosten		
2				8010				€ 48,09	€ 2,72	2	Omzet boeken 6%		
3				8020				€ 2,95	0	0	Omzet pakket bijdrage 0%		

Importdata voor een verkoopboeking voor Exact Online

De regelnummers staan al in het Excelblad. De relatiecode wordt door Excel opgezocht. Bol.com is de 3^e relatie binnen Exact Online. Het boekstuknummer wordt gekopieerd van de orderregel. Dagboek 71 hoort bij Bol.com. De grootboekrekeningen zijn van te voren ingevoerd, omdat deze altijd gelijk zijn bij Bol.com-boeking. Bij de omschrijving is te zien wat elk grootboeknummer inhoudt. De datum wordt ook weer gekopieerd van de orderregel. Hieruit valt het boekjaar en de periode af te leiden. Bij het bedrag op regel 1 en 2 is gebruikt gemaakt van een aantal formules. Deze bedragen worden afgeleid van de prijs die CollegeBooks krijgt uitgekeerd (kolom verkoop op de orderlijst). Het btw-bedrag is weer van dit bedrag te herleiden. De btw-code correspondeert met de code die in Exact Online is aangemaakt. De referentie is het ordernummer van Bol.com en de betalingsconditie heeft code 60. Dit houdt in dat Bol.com (eigenlijk de klant dus) binnen 60 dagen moet betalen. De volledige boeking zoals in Exact Online wordt geboekt is als volgt:

Nr.	Datum	Onze ref.	Uw ref.	GBR	Omschrijving	btw	Debet	Credit
1	2-1-2011	117100001	5293169	1300	Public Finance		42,83	
2	2-1-2011	117100001	5293169	4600	Bemiddelingskosten	4 - btw 19% inclusief	6,9	
3	2-1-2011	117100001	5293169	8010	Omzet boeken 6%	2 - btw 6% inclusief		45,37
4	2-1-2011	117100001	5293169	8020	Omzet pakketbijdrage 0%	0 - Geen btw		2,95
5	2-1-2011	117100001	5293169	1510	Public Finance	2 - btw 6% inclusief		2,72
6	2-1-2011	117100001	5293169	1500	Public Finance	4 - btw 19% inclusief	1,31	
Totaal							51,04	51,04

Boeking verkooporder zoals deze in Exact Online staat

9.3 Inkopen boeken

Aan de inkoopkant gebeurt hetzelfde als bij de verkoopkant. Bij elke verkooporder staan ook de leverancier en de prijs vermeld. Elke inkooporder krijgt zijn eigen boekstuknummer en de referentie is gelijk aan het ordernummer van het verkoopkanaal. Zodoende kan er binnen Exact Online, als er wordt gezocht op de referentie, zowel de inkoop- als verkoopboeking worden gevonden.

Order Date	Order No.	Country	Title	Qty	Supplier	Inkoop	Inkoop#	Betaald via
2-1-2011	5293169	Netherlands	Finance	1	ST	€ 33,21	116100001	CC Chris

Deel inkooporder CollegeBooks in Excel

Hierboven is een deel van de inkooporder weergegeven. Belangrijk om te vermelden is dat deze data op dezelfde regel staat als de verkooporder. Alle orders zijn samengebracht in het bestand "Orders.xls". Bij de inkooporder worden de leverancier, inkoopprijs, boekstuknummer, het land waar het boek wordt afgeleverd (belangrijk voor de btw-aangifte) en de wijze van betalen vermeld. Door het gebruik van formules worden zowel de inkoop- als verkoopboekingen door Excel gegenereerd. De boeking voor de inkoop ziet er als volgt uit:

Regel#	Relatie code	Boekstuk nummer	Dag boek	GBR	Datum	Boek jaar	Periode	Bedrag	btw bedrag	btw code	Omschrijving	Referentie	Betalings conditie
0	4	116100001	61		2-1-2011	2011	1				Finance	5293169	60
1				7100				€33,21	0	0	Inkoopkosten		

Importdata van een inkoopboeking voor Exact Online

De relatiecode 4 staat gekoppeld aan de credit card. De grootste verschillen met de inkooporder is dat er geen btw wordt geboekt, het gaat hier namelijk om import. Hiernaast wordt de grootboekrekening bepaald aan het land waar het boek wordt geleverd. De overige gegevens zijn te kopiëren of af te leiden. In Exact Online ziet de boeking er als volgt uit:

Nr.	Datum	Onze ref.	Uw ref.	GBR	Omschrijving	btw	Debet	Credit
1	2-1-2011	116100001	5293169	1600	Finance			33,21
2	2-1-2011	116100001	5293169	7100	Inkoopkosten	0 - Geen btw	33,21	
Totaal							33,21	33,21

Boeking inkooporder zoals deze in Exact Online staat

9.4 Facturen

Een van de grote voordelen van Exact Online is de mogelijkheid om documenten (bijvoorbeeld facturen) te koppelen aan een bepaalde boeking. De facturen worden wederom gegenereerd vanuit het orderbestand. Dit keer worden de volgende gegevens gebruikt:

Order Date	Order No.	Buyer name	Address 1	City	Zip	Country	Title	Qty	Verkoop	Via	Boekstuk#
2-1-2011	5293169	Shanna Cai	Stokelaan 198	Den Haag	2533 ED	Netherlands	Finance	1	42,83	Bol.com	117100001

Gegevens die voor de verkoopfactuur worden gebruikt

In bijlage 2 is te zien hoe de factuur er uiteindelijk uit komt te zien. Alle gegevens worden exact overgenomen op “verkoop” na. Deze wordt omgerekend naar het echte bedrag wat de klant betaald.

9.5 Koppeling website

In het Plan van Aanpak stond vermeld dat de website een directe koppeling zou krijgen met het boekhoudpakket. Uiteindelijk is van deze koppeling afgezien, omdat de orders van alle verkoopkanalen staan in het bestand “Orders.xlsx”. Via Excel is het op deze manier het makkelijkst om direct alle boekingen te exporteren naar Exact Online.

9.6 Resultatenrekening

Nu alle boekingen zijn ingevoerd in Exact Online, is het mogelijk om de resultatenrekening uit te draaien. Hieronder is de resultatenrekening van het eerste kwartaal van 2011 in te zien.

2011 Q1		
	Eindsaldo (Debet)	Eindsaldo (Credit)
Winst- en verliesrekening		
4010 - Opleidingskosten	11,64	
4300 - Kantoorartikelen kosten	523,81	
4350 - Portokosten	233,05	
4600 - Bemiddelingskosten Bol.com	1.701,85	
4620 – Bemiddelingskosten Amazon	1.188,10	
4700 - Bankkosten EUR	9,44	
4780 - Mollie kosten	1,98	
4900 - Overige kosten	244,49	
7000 - Kostprijs verkopen	15.105,45	
8010 - Omzet binnenland laag tarief		14.117,49
8020 - Omzet binnenland nultarief		401,25
8200 - Omzet buitenland		6.498,19
8210 - Omzet buitenland nultarief		363,00
9400 - Verkoopkortingen	55,86	
Resultaat	2.304,26	
Totaal:	21.379,93	21.379,93

Uit de resultatenrekening zijn de volgende kengetallen te halen:

Brutowinstmarge: $21.379,93 - 15.105,45 / 21.379,93 \times 100\% = 29,35\%$.

Eventueel kunnen de bemiddelingskosten ook worden gezien als inkoopkosten, dan is de brutowinstmarge: $21.379,93 - (15.105,45 + 1.665,22 + 36,63 + 1.118,10) / 21.379,93 \times 100\% = 16,16\%$.

De nettowinstmarge voor belastingen is: $2.304,26 / 21.379,93 \times 100\% = 10,78\%$.

9.7 BTW-aangifte

Elk kwartaal dient er btw-aangifte gedaan te worden. Voor CollegeBooks is de volgende aangifte opgemaakt voor het eerste kwartaal.

2011 Q1		
Aangifte vak 2011 - 1	BTW-grondslag	BTW: Bedrag
1 Prestaties binnenland		
1A Leveringen/diensten belast met 19%		
1B Leveringen/diensten belast met 6%	14.117	847
1C Leveringen/diensten belast met overige tarieven behalve 0%		
1D Privégebruik		
1E Leveringen/diensten belast met 0% of niet bij u belast	401	0
2 Verleggingsregelingen binnenland		
2A Heffing van omzetbelasting is naar u verlegd		
3 Prestaties naar of in het buitenland		
3A Leveringen naar landen buiten de EU (uitvoer)		
3B Leveringen naar/diensten in landen binnen de EU		
3C Installatie/afstandsverkopen binnen de EU		
4 Prestaties vanuit het buitenland aan u verricht		
4A Leveringen/diensten uit landen buiten de EU	15.105	906
4B Leveringen/diensten uit landen binnen de EU		
5 Voorbelasting, kleineondernemersregeling, schatting en eindtotaal		
5A Verschuldigde omzetbelasting		1.753
5B Voorbelasting		- 1.229
5C Subtotaal		
5D Vermindering volgens de kleineondernemersregeling		
5E Schatting vorige aangifte(n)		
5F Schatting deze aangifte		
5G Totaal te betalen		524
Terug te vragen		

Er wordt enkel over de Nederlandse omzet btw betaald (€ 14.117). Over de pakketbijdrage wordt 0% gerekend door Bol.com (€ 401). Momenteel wordt wel alle import verrekend in Nederland, totdat er

buitenlandse btw-nummers zijn. Over de gehele kostprijs verkopen (€ 15.105) wordt 6% invoerrechten berekend en deze wordt direct weer ingehouden als voorbelasting. Tevens zit in de voorbelasting alle btw van de bemiddelingskosten. Het eindbedrag is overgemaakt naar de Belastingdienst.

De rede dat er bij het derde gedeelte (prestatie naar of in het buitenland) niets staat, komt doordat er niet vanuit Nederland wordt geleverd. De leverancier stuurt het boek direct op naar de klant. Hierdoor vallen deze transacties niet onder een intracommunautaire levering.

9.8 Controle

Het is noodzakelijk dat alle inkoop- en verkoopboekingen in de administratie komen te staan. Hiervoor heeft CollegeBooks een eenvoudige maar doeltreffende controle. Voor elke order die in het bestand "Orders.xlsx" komt te staan, wordt door Excel automatisch een inkoop- en verkoopboeking aangemaakt. Uiteindelijk worden deze boekingen geïmporteerd in Exact Online. Op deze wijze kan er nooit een boeking worden vergeten. In het eerste gedeelte van dit hoofdstuk is uitgelegd hoe dit in zijn werk gaat.

Hoofdstuk 10: Hedgen van valutarisico's

CollegeBooks heeft te maken met verschillende valuta's. Vanuit de website, Bol.com en Amazon.de komen er euro's binnen. Vanuit Amazon.co.uk komen er ponden binnen en alle inkoop van boeken worden in dollars gedaan. Doordat er met verschillende valuta's wordt gewerkt, bestaan er risico's. De verkoopprijs is direct afhankelijk van de inkoopprijs. Als de dollar meer waard wordt ten opzichte van de euro, dan stijgt de prijs. Als de euro terrein wint, kan de prijs omlaag. In dit hoofdstuk zal eerst de theorie over dit onderwerp worden behandeld. Uiteindelijk zal er een advies worden gegeven waar CollegeBooks mee kan werken.

10.1 De valutamarkt

Door het open karakter van onze economie zijn er veel transacties met het buitenland. Aangezien niet elk land de euro als betaalmiddel heeft, is het mogelijk dat er transacties plaatsvinden in vreemde valuta's. Hierdoor ontstaat er een transactierisico (transaction exposure). De verschillende valuta's worden op de geldmarkt verhandeld. Er is dus vraag en aanbod in het spel. Hierdoor stijgen of dalen de koersen van verschillende valuta's. De koers die hieruit voorkomt, noemt men de wisselkoers.

Een onderneming heeft zelf, meestal, niet de mogelijkheid om direct zaken te doen op de geldmarkt. Hiervoor is een bank nodig. Aangezien de bank ook geld verdient, zal een onderneming een iets mindere koers krijgen aangeboden dan de bank op de valutamarkt betaalt. Het verschil hiertussen noemt men de spread en dit is de winst voor de bank. Binnen de bank is voor het afhandelen van transacties in vreemde valuta een speciale afdeling. Deze afdeling heet Valuta-arbitrage. De bank verzamelt alle transactie van hun klanten en saldeert deze. Hierdoor ontstaat er een overschot of tekort van een bepaalde valuta. Dealers van de Valuta-arbitrage dekken deze risico's af en kopen vreemde valuta's in.

De koers van verschillende valuta's komen tot stand op de geldmarkt. Deze markt heeft de volgende drie eigenschappen: transparante markt, 24-uurshandel en het is een internationale markt.

Transparante markt

De markt is volledige transparant, omdat iedereen op elk moment op de hoogte kan zijn van de geldende prijs. Hiernaast is er ook volledige concurrentie, want het gaat om een homogeen goed. Een euro in Nederland is evenveel waard als een euro in Australië. Verder zijn er veel aanbieders en kopers in de markt. Doordat we tegenwoordig geavanceerde communicatiemiddelen tot ons beschikking hebben, komt het niet meer voor dat er een prijsverschil zit in dezelfde valuta op verschillende markten.

24-uurshandel

De handel gaat 24 uur per dag door. Als in Europa de beurzen sluiten, zijn de beurzen in Amerika net open gegaan. Op het momenten dat de beurs in Amerika sluit, zijn de beurzen in Azië net geopend. Om deze reden hebben de meeste grote banken kantoren in verschillende tijdzones.

Internationale markt

Zoals is uitgelegd, zijn valuta's een homogeen goed. Het maakt dus ook niet uit waar de ingekochte valuta vandaan komt. Dit kan zijn bij een bank om de hoek of bij een bank uit China.

10.2 Valutatermijnmarkt

Naast de "normale" valutamarkt is er ook een valutatermijnmarkt. Op deze markt wordt gehandeld in valuta's die in de toekomst worden geleverd. Op de beurs worden standaardcontracten verhandeld met een termijn van 1, 2, 3 of 6 maand(en). Hiernaast kan de bank ook maatwerk leveren als een klant hier specifiek om vraagt.

Aangezien de valuta pas in de toekomst wordt geleverd, kan de termijankoers hoger of lager liggen dan de huidige koers. Als een termijankoers hoger ligt dan de contante (huidige) koers noemen we dit een agio, is de termijankoers lager, dan wordt dit een disagio genoemd. Het verschil tussen de termijankoers en contante koers wordt ook wel swaprate genoemd.

De swaprate komt tot stand doordat er renteverschillen zijn tussen de verschillende valuta's. Dit is weer te verklaren door middel van de interestpariteit en de arbitrage.

Interestpariteit

Het begrip interestpariteit houdt in dat in alle landen de rente in principe gelijk is. Op het moment dat de rente in land A hoger wordt dan in land B, zou men denken dat beleggers direct het geld weg gaan zetten in land A. Dit is echter niet zo. De markt verwacht namelijk een koersdaling van de valuta uit land A ten op zichten van de valuta in land B. Doordat de rente in land A hoger is dan in land B is het verwachte rendement in beide landen aan elkaar gelijk.

Het bovenstaande voorbeeld wordt veroorzaakt door gedekte interest arbitrage. Dit houdt in dat een belegger zijn eigen valuta omwisselt voor een vreemde valuta met een hogere rente en direct een termijncontract afsluit om op de einddatum de vreemde valuta in te wisselen voor de eigen valuta.

10.3 Hedgen van het valutarisico

Door het hedgen van het valutarisico kunnen ongewenste wisselkoersveranderingen worden ingedekt. Er zijn 3 soorten valutarisico te onderscheiden: transactierisico, economisch risico en translatierisico.

Transactierisico

Als een importeur in een vreemde valuta inkoopt, loopt hij transactierisico. Als de importeur de inkoopfactuur pas over een maand hoeft te betalen, loopt hij de kans dat de vreemde valuta in waarde stijgt of daalt. Bij een waardestijging moet hij dus meer betalen en wordt er dus verlies geleden. Als de waarde van de vreemde valuta daalt, maakt hij een winst.

Economisch risico

Het economisch risico heeft te maken met de betalingen die in de toekomst gedaan moeten worden, maar niet kunnen worden afgedekt. Als een importeur altijd in dollars moet afrekenen is het niet

mogelijk (of enkel tegen zeer hoge kosten) om alvast dollars voor over 5 jaar te reserveren. Het economisch risico heeft dus betrekking op de gehele onderneming.

Translatierisico

Het translatierisico is een boekhoudkundig risico. Dit risico komt naar voren als een Nederlandse onderneming met buitenlandse vestigingen het jaarverslag in euro's moet opstellen van de Belastingdienst. De vraag hierbij is welke wisselkoers hierbij gebruikt moet worden en dit heeft weer invloed op het eigen vermogen van de onderneming.

Nu de verschillende risico's zijn behandeld, worden de mogelijkheden van het hedgen beschreven. De belangrijkste vraag die een onderneming zich moet stellen, is wat de omvang van het risico is. In eerste instantie wordt enkel risico gelopen over het bedrag dat in een vreemde valuta betaald (of ontvangen) gaat worden. Het risico wordt groter naarmate de volatiliteit van de wisselkoers groter is. Hieruit kan de volgende regel worden opgesteld: $\text{omvang valutarisico} = \text{netto exposure (het bedrag)} \times \text{volatiliteit}$. De netto exposure is goed te berekenen. Het gevaar zit hem in de volatiliteit. De treasurer zal daarom een valutavisie moeten opstellen en aan de hand hiervan een beslissing nemen. Hij kan hierbij kiezen voor geen dekking, volledige dekking of een gedeeltelijke dekking. Deze dekking is naast de volatiliteit afhankelijk van het te lopen risico en de kosten.

Forex-swap

Een voorbeeld van volledige dekking is de Forex-swap (of FX-swap). Als een importeur over 1 maand een factuur in dollars moet betalen en geen valutarisico wil lopen, dan sluit hij een valutatermijncontract af met de bank. Op deze manier verlegt de importeur het risico naar de bank. Op dit moment loopt de bank dus risico en dat willen zij weer afdekken. De bank lost dit op met de volgende stappen. Ten eerste leent de bank euro's voor een maand (de importeur betaald de euro's pas op het eind van het valutatermijncontract). Met de geleende euro's worden dollars gekocht en deze dollars worden op een 1-maands deposito geplaatst (let op: de bank koopt de contante waarde in van de dollars, want er zal nog rente worden bijgeschreven).

Forwards

De Forex-swap zoals hierboven is vermeld, is een vorm van een forward. Het verschil zit hem in dat een Forward *Over The Counter (OTC)* wordt geleverd en dat het om maatwerk gaat. Forwards worden voornamelijk gebruikt op de interbancaire markt. Banken salderen alle valutatermijncontracten en sluiten enkel voor het "overtollige" deel een Forward af.

Futures

Futures zijn net zoals een Forex-swap een valutatermijncontract. Een Future is een gestandaardiseerd valutatermijncontract en deze worden verhandeld op de beurzen. Hiernaast lijken ze erg op Forwards. Wel zitten er verschillen tussen de twee hedgemiddelen.

Voorbeeld verschil Forwards en Futures

Een exporteur krijgt over 6 maanden een factuur van \$ 60.000 betaald van een klant. De huidige koers is \$1 = € 0,67. De huidige koers van een 6-maandsdeposito is \$1 = € 0,66. Het disagio van de euro is dan € 0,01 ofwel 1,5%. Hieruit kunnen we afleiden dat het renteverskil tussen de 6-maands dollarrente en de 6-maands eurorente ($2 \times 1,5\%$) 3% is op jaarbasis.

De exporteur kan het risico van een daling van de dollarkoers afdekken door een 6-maands dollarforward of door dollarfutures te verkopen. Hiermee verkoopt hij dus de plicht aan iemand anders om over 6 maanden \$ 60.000 te leveren. De exporteur kan dit doen met een Forward van \$ 60.000 of 3 Futures (de contractgrootte is \$ 20.000 per stuk). De koers van de euro van een 6-maandsdeposito is € 0,66, dus verkoopt hij de Forward of Futures voor $60.000 \times € 0,66 = € 39.600$.

Tot zover zijn er geen grote verschillen tussen deze twee hedgemiddelen. Deze zitten namelijk in de afhandeling van de producten. Bij de Forward ontvangt de exporteur over zes maanden in een keer € 39.600 en levert de \$ 60.000 die hij ontvangt. Bij Futures worden echter dagelijks de koersverschillen uitbetaald (of ingenomen bij een verlies). Stel dat de dollar in koers is gestegen naar € 0,70 op einddatum. De koers van de Futures zijn dan ook gestegen naar € 0,70, want de looptijd is nihil. Aangezien hij de plicht heeft om \$ 60.000 te leveren, kost hem dit nu $60.000 \times € 0,70 = € 42.000$. Zijn verlies hierop is $60.000 \times (0,70 - 0,66) = € 2.400$. Wel kan hij de \$ 60.000 die hij ontvangt direct verkopen tegen € 0,70 en ontvangt hier € 42.000 voor. $€ 42.000 - € 2.400 = € 39.600$. En dat is evenveel als met de Forward.

Er kan dus geconcludeerd worden dat met Forwards en Futures hetzelfde resultaat wordt behaald. Enkel de afhandeling is anders.

Valuta-opties

Het belangrijkste verschil tussen een optie en een Future of Forward is dat een optie een recht is en dat bij een Future of Forward altijd verrekening plaatsvindt. Er zijn twee verschillende opties: call-opties en put-opties. Met een call-optie koopt men het recht om in de toekomst bepaalde valuta tegen een vooraf afgesproken prijs te kopen. Een put-optie geeft het recht om in de toekomst een bepaalde valuta te verkopen. De prijs van een optie is opgebouwd uit de intrinsieke waarde (de huidige waarde) en een premie. Deze premie bestaat uit de tijd- en verwachtingswaarde.

Als voorbeeld wordt de exporteur van het vorige voorbeeld genomen. Hij kan 6 put-opties kopen (de contractgrootte is \$ 10.000 per stuk) die hij over 6 maanden mag uitoefenen. Belangrijk om te weten is dat opties nooit worden uitgeoefend, maar op de beurs worden verrekend. Als de opties waarde heeft, noemt men dit *in the money*. De huidige koers is nog steeds \$ 1 = € 0,67. De exporteur koopt put-opties van \$ 1 = € 0,70. De premie die hij hiervoor moet betalen is € 0,05. Op de beurs koopt hij in april PUT | NOV 2011 | 70 | 5. Op de beurs staan de prijzen per \$ 100 genoteerd. Dit houdt in dat het om een put-optie gaat die tot november 2011 mag worden verkocht. Anders verloopt de optie op de derde vrijdag in november 2011. Voor elke \$ 100 krijgt de exporteur € 70 en de premie die betaald moet worden is € 5 per \$ 100. De premie bestaat uit € 3 ($€ 0,70 - € 0,67 \times 100$) intrinsieke waarde en € 2 ($€ 5 - € 3$) tijd- en verwachtingswaarde.

Stel dat de exporteur na 6 maanden de \$ 60.000 ontvangt en de koers is dan \$ 1 = € 0,65. Hij zou dan een verlies hebben geleden van $€ 0,70 - € 0,65 \times 60.000 = € 3.000$ (in het voorbeeld is uitgegaan van de uitoefenprijs van de optie en niet de "echte" koers in het verleden). De optie is intussen ook in prijs veranderd. Het intrinsieke deel is $€ 0,70 - € 0,65 \times 100 = € 5$. Aangezien de optie nog 1 maand loopt, is de tijd- en verwachtingswaarde gedaald naar € 0,75 (dit is een aanname). De totale optiepremie is op dit moment $€ 5 + € 0,75 = € 5,75$.

De kosten van de put-opties zijn: $€ 5 \times 100 \times 6 = € 3.000$. De opbrengst van de opties zijn $€ 5,75 \times 100 \times 6 = € 3.450$. Er is dus een winst gemaakt van $€ 3.450 - € 3.000 = € 450$. De \$ 60.000 verkoopt hij tegen een koers van $\$1 = € 0,65$. $60.000 \times € 0,65 = € 39.000$. In totaal heeft hij dus $€ 39.000 + € 450 = € 39.450$ gekregen voor de \$ 60.000. Als dit wordt vergeleken met de koers in april ($\$ 60.000 \times € 0,67 = € 40.200$) en de uitoefenkoers ($\$ 60.000 \times € 0,70 = € 42.000$) kunnen we constateren dat de exporteur verlies heeft gemaakt op deze transactie. Anderzijds, als de exporteur geen opties had gekocht, was het verlies groter geweest en als de dollar nog meer in waarde was gedaald, was het verlies nog groter geweest.

Voor een onderneming is het belangrijk om te weten hoeveel verlies ze maximaal wil nemen. Op basis van deze gegevens kan een optiestrategie worden uitgedacht. Het maximale verlies op een optie is de betaalde premie. Als de koers van de dollar op de dag van uitoefening hoger is dan de koers van de optie, dan zal niemand hem willen kopen. De optie is dan *out the money*. Wel kunnen de ontvangen dollars direct worden verkocht tegen een hogere koers, wat het verlies weer (iets) beperkt.

10.4 Conclusie

CollegeBooks betaald alle facturen direct aan zijn leveranciers. Hierdoor is het niet mogelijk om exact uit te rekenen hoeveel dollars er in de toekomst nodig zijn. Wel kan dit geschat worden door de verkopen van 2010 en 2011 met elkaar te vergelijken. In maart 2010 is er voor € 3048 ingekocht en in maart 2011 is er voor € 5526 ingekocht. In de maand april is dit € 3576 voor 2010 en € 4921 voor 2011. In mei 2010 is de inkoop € 1260 geweest in 2010 en in mei 2011 € 2136. De stijging in omzet is voor maart 81 %, april 38% en mei 70%. Gemiddeld zal de omzet met 60% stijgen ten opzichte van 2010. In deze getallen is niet het verschil in de wisselkoers meegenomen. Het doel van CollegeBooks is om zo goedkoop mogelijk dollars in te kopen om een zo groot mogelijke winst te behalen.

Het advies aan CollegeBooks is om ten eerste een valutavisie te ontwikkelen. Zolang de euro ten op zichten van de dollar stijgt, is er niets aan de hand. Op het moment dat duidelijk wordt dat de dollar sterker wordt en de euro waarde verliest, moet er actie worden ondernomen. Ten eerste kunnen er contant dollars worden ingekocht. Het nadeel hiervan is dat er niet meer op krediet (via de credit card) kan worden ingekocht. Ten tweede kan CollegeBooks zich indekken door middel van het kopen van put-opties. Zo kan CollegeBooks zich voor een redelijke termijn indekken tegen een daling van de euro ten op zichten van de dollar.

Hoofdstuk 11: Implementatie hedgen valutarisico's

Alle verschillende opties zijn behandeld en als advies is het contant inkopen van dollars en het hedgen via valutaopties gegeven. Hieronder zullen beide manieren worden toegelicht.

11.1 Contant inkopen van dollars

In Nederland is het (bijna) niet mogelijk om een dollarrekening aan te houden en hier directe betalingen mee te verrichten. Bij de Rabobank is hierover geïnformeerd, maar deze optie viel snel af omdat zij € 25 per transactie in rekening brengen. Hiernaast is de mogelijkheid onderzocht om via een Amerikaanse bank een dollarrekening te openen. Volgens de Bank of America kunnen alleen Amerikaanse bedrijven zaken met hen doen. Als de rekening in Nederland zou worden geopend, zou dit ook weer een eurorekening zijn.

Uiteindelijk is een oplossing gevonden bij PayPal. PayPal wordt door CollegeBooks gebruikt om de betalingen te verrichten aan de leveranciers. Binnen PayPal is het mogelijk om de primaire valuta te wijzigen. Deze is dan ook gewijzigd in dollars. Het probleem is echter dat er euro's naar PayPal worden overgemaakt en deze komen ook als euro's (als secundaire valuta) op de rekening te staan. Uiteindelijk is er een manier gevonden om wel "echte" dollars aan te houden.

Deze methode werkt als volgt. Ten eerste wordt er op een tweede PayPal-rekening een bedrag in euro's gestort. Via deze rekening is het mogelijk om dollars over te boeken naar een andere PayPal-rekening. In dit geval rekent PayPal met de dagkoers van de euro/dollar. PayPal rekent hier wel commissiekosten voor, maar uiteindelijk is het mogelijk om zo dollars aan te houden op een (Nederlandse) rekening van PayPal.

Wel moet er met een aantal zaken rekening worden gehouden. Ten eerste worden er eerst euro's gestort op de rekening bij PayPal. Hier gaan een aantal werkdagen overheen. Er zal dus op tijd geld moeten worden overgemaakt om in deze behoefte te kunnen voorzien. Ten tweede is het op deze manier niet mogelijk om op krediet in te kopen. Er is dus meer eigen vermogen nodig om op deze manier te werken. Ten derde rekent PayPal²⁷ een commissie van 2,5% voor het omwisselen.

Voor deze methode zal meer eigen vermogen nodig zijn. CollegeBooks heeft een eigen vermogen van ongeveer € 10.000. Dit is ruim voldoende om elke maand contant dollars in te kopen. Aangezien het om eigen vermogen gaat, zal er renteverlies worden geleden. De Rabobank biedt een rente aan van 1,7% op jaarbasis. Stel dat er € 5000 nodig is voor de inkoop, dan is het renteverlies $€ 5000 \times 0,017 / 12 = € 7,08$. Stel dat er voor € 5000 dollars worden ingekocht tegen een koers van € 1 = \$ 1,40 en dat de koers daalt naar € 1 = \$ 1,38. In het eerste geval zal er $€ 5000 \times 1,40 = \$ 7000$ worden ontvangen. Bij een koersdaling van slechts 2 cent wordt er $€ 5000 \times 1,38 = \$ 6900$ ontvangen. Dit is een verschil van \$ 100. Dit maakt het renteverlies ruimschoots goed.

27

https://www.paypal.com/helpcenter/main.jsp?sessionId=2Q52NDMfpLwcXRgv10CJz1X7sPqsRYRGfbWxGhFjp24GWSrGTpk4I-13881896?locale=nl_NL&_dyncharset=UTF-8&countrycode=NL&cmd=help&serverInstance=9002&t=solutionTab&ft=browseTab&ps=solutionPanels&solutionId=163723&isSrch=Yes

Ondanks dat deze manier van contant dollars inkopen duur en omslachtig is, is dit de enige manier om echte dollars aan te houden op een Nederlandse bankrekening. Bij een koersdaling wordt er uiteindelijk van geprofiteerd.

Een andere methode is de prijs van de boeken te verhogen. CollegeBooks wilt echter de goedkoopste zijn en verhoogt enkel de prijzen als het niet anders kan.

11.2 Hedgen via valutaopties

Zoals in het advies is uitgelegd, zal er eerst een valutavisie voor CollegeBooks moeten worden opgesteld. Indien er (grote) veranderingen in de markt voordoen, zal deze visie tijdig gewijzigd moeten worden.

Momenteel (mei 2011) staat de euro sterk ten opzichte van de dollar. Op 5 mei is de hoogste koers bereikt het afgelopen jaar. De koers noteerde € 1 = \$ 1,48. Nadat deze koers in een aantal stapjes is bereikt, viel de koers de volgende dag terug naar € 1 = \$ 1,43. Deze daling was te verklaren doordat het gerucht ging, dat Griekenland uit de euro wilde stappen²⁸. Het is dus belangrijk om het nieuws bij te houden. Ook de columns van Gökhan Erem op IEX.nl²⁹ worden in de gaten gehouden. In het verleden heeft meneer Erem het vaak bij het rechte eind gehad. Hij baseert zijn uitspraken over de euro/dollar-koers door middel van Technische Analyse. Door het nieuws bij te houden kan ook de Fundamentele Analyse worden bijgehouden (in ruime zin, want er zijn natuurlijk geen omzet- of winstcijfers) en een mix van deze twee worden gemaakt.

CollegeBooks profiteert te allen tijde van een koersstijging. Het is dus voornamelijk van belang om koersdalingen af te dekken. Het hedgen van een koersdaling gebeurt met het kopen van een put-optie. Wat houdt dit concreet in voor CollegeBooks? Stel er worden twee opties gekocht: EDX | PUT | JUL 2011 | 143 | 2,1 en EDX | PUT | SEP 2011 | 143 | 4,5.

Als in juli de koers onder de 140,9 is de optie *in the money*. Als de koers hoger is, zal er verlies worden gemaakt. Het maximale verlies is de betaalde premie van (2,1 x 100) € 210. Bij de tweede put-optie is een stuk meer premie betaald. Deze optie is pas *in the money* als de koers onder de 138,5 komt. Bij deze optie bedraagt het maximale verlies (4,5 x 100) € 450.

Het hedgen via valutaopties kan veel geld kosten als de opties niet *in the money* zijn. Indien er een grote koersdaling optreedt, kan hier wel flink van worden geprofiteerd.

11.3 Zowel inkopen als hedgen

Wellicht kan een mix van bovenstaande manieren de beste manier zijn. Indien er maandelijks \$ 7.000 nodig is voor de inkoop, kan er op een goed moment contant \$ 7.000 worden gekocht. Direct hierbij kan een put-optie worden gekocht met als uitoefenprijs de huidige koers en een looptijd van ongeveer 1 maand. Hierdoor zal de optie niet erg duur zijn, want er wordt enkel de tijd- en verwachtingswaarde van 1 maand als premie betaald. Op deze wijze wordt op twee manieren

²⁸ <http://www.elsevier.nl/web/Nieuws/Europese-Unie/296601/Griekenland-overweegt-uit-eurozone-te-stappen.htm>

²⁹ <http://www.iex.nl/Valuta-Koers/190143785/EUR-USD/columns.aspx>

geprofiteerd van een koersdaling. Ten eerste zijn er al goedkope dollars ingekocht. Ten tweede komt de optie in the money.

Het is hiernaast ook mogelijk dat de koers stijgt. Op zich is dit geen probleem. De optie zal waardeloos worden en er staat maximaal \$ 7.000 tegen een ongunstig tarief op de PayPal-rekening. Wel kan door middel van betalingen via de credit card worden geprofiteerd van de betere koers. Als de koers weer aan het zakken is, kunnen de dollars van de PayPal-rekening worden gebruikt.

11.4 Conclusie

Voor zowel het contant inkopen van dollars als het hedgen via valutaopties is iets te zeggen. Het meeste profijt wordt gehaald als beide mogelijkheden worden gecombineerd met elkaar. Op een voordelig moment dollars inkopen en direct daarbij een put-optie aanschaffen met een uitoefenprijs op de huidige koers. Hierdoor profiteert CollegeBooks van koersdalingen en kan bij eventuele koersstijgingen nieuwe goedkopere dollars aanschaffen en de "oude dollars" bewaren voor de toekomst.

Hoofdstuk 12: Conclusies en aanbevelingen

In deze eindconclusie zullen stapsgewijs de verschillende hoofdstukken worden doorlopen om zo tot een antwoord op de probleemstelling te komen.

Voor de duidelijkheid wordt de probleemstelling herhaald: “Op welke manier kan een correcte financiële administratie worden opgezet voor CollegeBooks en op welke manier kan het valutarisico tot een minimum worden beperkt?”.

Conclusies

Voordat er een correcte financiële administratie kan worden opgezet, is het van belang om te weten wat hieronder wordt verstaan. Hier gingen hoofdstuk 1 tot en met 4 over.

Het eerste hoofdstuk ging over het belang van een correcte financiële administratie. Het management heeft betrouwbare cijfers nodig om de onderneming op de juiste wijze aan te kunnen sturen.

Het verkoopproces is ter sprake gekomen in het tweede hoofdstuk. Het verkoopproces bestaat uit acht onderdelen. Op zoek gaan naar (potentiële) klanten; de order invoeren; de kredietwaardigheid van de klant bepalen; controleren of het product op voorraad is; het product verzenden naar de klant; de klant een factuur sturen; de debiteuren beheren en het geld van de debiteur ontvangen.

Het derde hoofdstuk ging over het inkoopproces. Dit proces bestaat uit vier onderdelen. Op zoek gaan naar een (potentiële) leverancier; de inkooporder doorsturen naar de leverancier; de betaling doen en controleren of het product is aangekomen bij de klant.

Het vierde hoofdstuk ging in op de financiële processen binnen een onderneming. Er zijn zes onderdelen binnen dit proces. Ophalen en inlezen van de gegevens; controleren en corrigeren van de gegevens; periodieke boekingen en correcties; afsluiten; aangiften en rapporteren.

Deze drie hoofdstukken geven antwoord op het eerste gedeelte van de probleemstelling. Als het verkoopproces, inkoopproces en de financiële processen (en de onderdelen hiervan) goed op elkaar aansluiten, kan men spreken van een correcte financiële administratie.

In de drie hoofdstukken die hierop volgen is onderzocht hoe de processen bij CollegeBooks in elkaar zitten. Aan de hand van de theorie zijn stapsgewijs alle processen in kaart gebracht.

Een van de doelstellingen van deze scriptie was het automatiseren van de financiële administratie. In hoofdstuk 8 is het selectieproces aan de orde gekomen. Er is geselecteerd aan de hand van acht eisen. De boekhouding moet online kunnen worden gedaan; het is van belang dat het programma gebruiksvriendelijk is; er moeten standaardjournaalposten kunnen worden gemaakt; er dienen mogelijkheden te zijn voor het importeren van boekingen; het programma moet verschillende valuta's ondersteunen; het pakket moet verschillende managementrapportages kunnen aanmaken; de prijs moet in overeenstemming zijn met het budget (maximaal € 750 per jaar) en de accountant kan meekijken in de administratie.

Uiteindelijk is de conclusie getrokken dat Exact Online het meest aan de eisen van CollegeBooks voldoet. Hierbij moet wel vermeldt worden dat het doorslaggevende punt, geen eis was. Er is namelijk voor Exact Online gekozen, omdat deze een mogelijkheid biedt om documenten up te loaden. Hierdoor kan CollegeBooks paperless de administratie gaan voeren.

Hoofdstuk 9 ging over de implementatie van het nieuwe boekhoudpakket bij CollegeBooks. Het belangrijkste bestand binnen CollegeBooks is "Orders.xlsx". In dit bestand worden alle orders ingevoerd. Verder maakt Excel automatisch de inkoop- en verkoopboekingen aan. Deze worden geëxporteerd naar Exact Online.

De eerste 9 hoofdstukken hadden betrekking op het voeren van een correcte financiële administratie. In eerste instantie is de theorie bekeken, hierna is deze in praktijk gebracht en uiteindelijk is de administratie geautomatiseerd. Op deze wijze is het eerste gedeelte van de probleemstelling beantwoord en binnen CollegeBooks geïmplementeerd.

De twee laatste hoofdstukken geven antwoord op het tweede gedeelte van de probleemstelling: "Op welke manier kan het valutarisico tot een minimum worden beperkt?".

Hoofdstuk 10 gaat in eerste instantie in op de valutamarkt en hoe deze werkt. Hierna zijn de verschillende manieren van hedgen behandeld. Er is ingegaan op het contant inkopen, de Forex-swap, Forwards, Futures en valuta-opties. De conclusie van dit hoofdstuk is dat CollegeBooks een valutavisie moet ontwikkelen.

Het 11^e hoofdstuk gaat in de implementatie van het hedgen van de valutarisico's. De valutavisie van CollegeBooks is dat als de euro ten op zichten van de dollar stijgt er niets gedaan hoeft te worden. Op het moment dat de dollar sterker wordt, zullen er contant dollars worden ingekocht. Hiernaast wordt tegelijkertijd een put-optie afgesloten. De uitoefenprijs van deze optie is gelijk aan de huidige koers. Indien de euro toch sterker blijkt te worden, blijven de dollars op de PayPal-rekening staan en wordt er met "nieuwe" dollars betaald. De "oude" dollars worden bewaard, totdat de koers weer is gedaald.

Indien de koers van de euro ten op zichten van de dollar blijft dalen, wordt er met de ingekochte dollars betaald. De put-optie is dan ook in the money.

Aanbevelingen

In de conclusies zijn de aanbevelingen eigenlijk al genoemd. Alle aanbeveling zijn inmiddels ook al geïmplementeerd. Voor de volledigheid worden de aanbevelingen herhaald.

De eerste aanbeveling voor CollegeBooks is om de financiële administratie te gaan voeren in Exact Online.

De tweede aanbeveling is om een valutavisie te ontwikkelen. Hiernaast zal CollegeBooks, indien de euro ten op zichten van de dollar daalt, contant dollars moeten inkopen en een put-optie. Deze optie heeft een uitoefenprijs die gelijk is aan de huidige koers.

Voor CollegeBooks is deze scriptie van zeer grote waarde. De financiële administratie is geprofessionaliseerd en het valutarisico is onder controle. Dit geeft CollegeBooks de mogelijkheid om verder te groeien!

Literatuur- en bronnenlijst

Boeken / artikelen / PDF

Handboek ondernemen 2010, Belastingdienst

Jans, E. O. J., *Grondslagen Administratieve Organisatie; Deel B processen en systemen*, 20^e druk, Wolters-Noordhoff, Groningen, 2007

Aarts, mr. G.A.C., *Belastingrecht voor Bachelors en Masters*, editie 2009/2010, Convoy, Dordrecht, 2009

Widemann, R., *Bankzaken; Economie van commercial banking*, editie 2003, Reed Business Information, Hengelo, 2003

Epe, P., *Jaarverslaggeving*, 5^e druk, Wolters-Noordhoff, Groningen, 2008

Hemmer, M., *“De plicht van achteraf betalen”*, Twinkle (2011) nr. 2, p. 40-42.

Themiek, *Selectiehulp voor Administratiesoftware*, 4^e druk, Financial Systems, Houten, 2004

Ammeraal, T., *Financiële planning en beleggingen*, 2^e druk, Wolters-Noordhoff, Groningen, 2006

Internet:

http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_administratie/

http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_administratie/ondernemen_administratie-02.html#P28_3043

<http://www.dropshipgids.nl/overdropshipping.html>

<http://www.thuiswinkel.org/nederlandstalig/1-website/-nieuw/over-thuiswinkel.org/persberichten/2011/maart/online-consumentenbestedingen-stijgen-naar-82-miljard>

http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/omzetbelasting/administratie_bijhouden/facturen_maken/facturen_maken-02.html#P46_3035

http://juricclaim.nl/incasso.php?section=debiteuren_proces

<http://www.afterpay.nl>

<http://www.newprosoft.com/web-content-extractor.htm>

http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/omzetbelasting/btw_berekenen_aan_klanten/hoe_berekent_u_btw/hoe_berekent_u_btw-03.html#P55_5182

<http://gebruikstarief.douane.nl/4901990000> (tabblad invoer/doorvoer)

http://Belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_btw/ondernemen_btw-03.html

http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/omzetbelasting/zakendoen_buitenland/zakendoen_buiten_eu/zakendoen_buiten_eu-08.html

http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf (pagina 3)

http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageVAT_ShowContent&id=HMCE_CL_000102&propertyType=document

http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_investeren/ondernemen_investeren-03.html

http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/veranderingen2010/veranderingen2010-02.html#P23_2029

<http://www.Belastingdienst.nl/zakelijk/veranderingen2011/veranderingen2011-02.html>

<http://www.accountancynieuws.nl/actueel/fiscaliteit/discussie-over-software-als-bedrijfsmiddel.85834.lynkx>

<http://www.minox.nl/>

<http://www.king.eu/>

<http://www.exactonline.nl/>

<http://www.perrit.nl/>

<http://www.twinfield.nl/>

https://www.paypal.com/helpcenter/main.jsp;jsessionid=2Q52NDMfpLwcXRgv10CJz1X7sPqsRYRGfbWxGhFJp24GwsrGTpk4!-13881896?locale=nl_NL&_dyncharset=UTF-8&countrycode=NL&cmd=_help&serverInstance=9002&t=solutionTab&ft=browseTab&ps=solutionPanels&solutionId=163723&isSrch=Yes

<http://www.elsevier.nl/web/Nieuws/Europese-Unie/296601/Griekenland-overweegt-uit-eurozone-te-stappen.htm>

<http://www.iex.nl/Valuta-Koers/190143785/EUR-USD/columns.aspx>

<http://www.pianoo.nl/document/2652/wegingsfactor-bepalen-voor-verschillende-criteria-bij-aanbesteden-schooleboeken>

Bijlages

Bijlage 1: Grootboekrekeningschema

GBR	Omschrijving	Type rekening	Balans/W&V	Debet/Credit
40	Eigen vermogen	Eigen vermogen	Balans	Credit
41	Prive	Eigen vermogen	Balans	Credit
300	Inventaris	Vaste activa	Balans	Debet
310	Afschrijving inventaris	Cumulatieve afschrijvingen	Balans	Debet
400	Software	Overige activa	Balans	Debet
410	Afschrijving software	Cumulatieve afschrijvingen	Balans	Debet
500	Auto	Vaste activa	Balans	Debet
510	Afschrijving Auto	Cumulatieve afschrijvingen	Balans	Debet
1000	Kas	Kas	Balans	Debet
1100	Rabobank EUR	Bank	Balans	Debet
1110	Sparkasse EUR	Bank	Balans	Debet
1120	Barclays GBP	Bank	Balans	Debet
1130	PayPal USD	Bank	Balans	Debet
1290	Kruisposten liquide middelen	Algemeen	Balans	Credit
1295	Kruispost bank	Algemeen	Balans	Credit
1300	Debiteuren	Debiteuren	Balans	Debet
1500	Af te dragen BTW hoog	BTW	Balans	Credit
1510	Af te dragen BTW laag	BTW	Balans	Credit
1511	Af te dragen BTW levering buiten EU (invoer)	BTW	Balans	Credit
1512	Af te dragen BTW verwerving goederen	BTW	Balans	Credit

	binnen EU			
1513	BTW prive-gebruik	BTW	Balans	Credit
1520	Te vorderen BTW	BTW	Balans	Credit
1550	Af te dragen BTW laag DE	BTW	Balans	Credit
1551	Te vorderen BTW DE	BTW	Balans	Credit
1580	Af te dragen BTW laag GB	BTW	Balans	Credit
1581	Te vorderen BTW GB	BTW	Balans	Credit
1599	Tussenrekening correcties BTW aangifte	Algemeen	Balans	Debet
1600	Crediteuren	Crediteuren	Balans	Credit
2000	Kruisposten	Vooruitbetalingen	Balans	Debet
2100	Overlopende passiva	Algemeen	Balans	Credit
2200	Nog te ontvangen facturen/goederen	Algemeen	Balans	Credit
2900	Tussenrekening beginbalans	Algemeen	Balans	Credit
300	Inventaris	Vaste activa	Balans	Debet
3000	Voorraad boeken	Voorraad	Balans	Debet
310	Afschrijving inventaris	Cumulatieve afschrijvingen	Balans	Debet
40	Eigen vermogen	Eigen vermogen	Balans	Credit
400	Software	Overige activa	Balans	Debet
4000	Loon Chris	Medewerkerskosten	Winst & Verlies	Debet
4010	Opleidingskosten	Medewerkerskosten	Winst & Verlies	Debet
41	Prive	Eigen vermogen	Balans	Credit
410	Afschrijving software	Cumulatieve afschrijvingen	Balans	Debet
4100	Softwarekosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet

4150	Websitekosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4200	Telefoonkosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4300	Kantoorartikelen kosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4350	Portokosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4400	Administratiekosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4500	Advertentiekosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4600	Bemiddelingskosten Bol.com	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4610	Bemiddelingskosten Boek.net	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4620	Bemiddelingskosten Amazon.de	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4630	Bemiddelingskosten Amazon.co.uk	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4700	Bankkosten EUR	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4710	Bankkosten GBP	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4720	Bankkosten USD	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4730	Creditcard kosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4750	XIB Payment kosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4760	PayPal kosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4770	AfterPay kosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4780	Mollie kosten	Algemene kosten	Winst & Verlies	Debet
4800	Afschrijvingskosten	Afschrijvingskosten	Winst & Verlies	Debet
4900	Overige kosten	Overige kosten	Winst & Verlies	Debet
500	Auto	Vaste activa	Balans	Debet
510	Afschrijving Auto	Cumulatieve afschrijvingen	Balans	Debet
7000	Kostprijs verkopen	Kostprijs van de omzet	Winst & Verlies	Debet
7100	Inkoopkosten	Kostprijs van de omzet	Winst & Verlies	Debet

7200	Prijsverschillen	Kostprijs van de omzet	Winst & Verlies	Debet
8000	Omzet binnenland hoog tarief	Omzet	Winst & Verlies	Credit
8010	Omzet binnenland laag tarief	Omzet	Winst & Verlies	Credit
8020	Omzet binnenland nultarief	Omzet	Winst & Verlies	Credit
8100	Omzet buitenland intracommunautair	Omzet	Winst & Verlies	Credit
8110	Omzet buitenland leveringen buiten de EU	Omzet	Winst & Verlies	Credit
8900	Overige bedrijfsopbrengsten	Omzet	Winst & Verlies	Credit
9000	Buitengewone baten	Buitengewone inkomsten	Winst & Verlies	Credit
9010	Buitengewone lasten	Buitengewone kosten	Winst & Verlies	Debet
9130	Rentebaten	Rente inkomsten	Winst & Verlies	Credit
9140	Rentelasten	Rente inkomsten	Winst & Verlies	Credit
9150	Resultaat correcties BTW aangifte	Overige kosten	Winst & Verlies	Debet
9200	Rekenverschillen	Overige kosten	Winst & Verlies	Debet
9300	Valuta verschillen	Overige kosten	Winst & Verlies	Debet
9400	Verkoopkortingen	Overige kosten	Winst & Verlies	Debet
9410	Inkoopkortingen	Overige kosten	Winst & Verlies	Debet
9415	Betalingsverschillen verkoop	Algemeen	Winst & Verlies	Credit
9500	Koersverschil	Overige kosten	Winst & Verlies	Debet

Bijlage 2: Factuur

Shanna Cai
Stokelaan 198
2533 ED Den Haag

Factuurkenmerk: 117100001
Factuurdatum: 2/1/2011
Besteld via: Bol.com



Factuur

Finance	€	48,09
Totaal	€	48,09
Bedrag exclusief BTW	€	45,37
BTW 6%	€	2,72

CollegeBooks.nl | Postbus 3 | 2501 CA Den Haag
KVK: 27369976 | Rabobank: 157127850 | BTW: 153920488B02