

Ondernemingsplan



Microfinanciering Nederland

Modewinkel Roos



Inhoud

1. De ondernemer	3
1.1. Persoonlijke gegevens	3
1.2. Persoonlijke motieven.....	4
1.3. Persoonlijke kwaliteiten	4
1.4. Doelstellingen	5
2. De onderneming.....	6
2.1. De onderneming	6
2.2. Idee	6
3. De markt	7
3.1. Marktontwikkeling.....	7
3.2. Doelgroepen	7
3.3. Concurrentie	7
4. De marketing mix	8
4.1 Product.....	8
4.2 Prijs.....	8
4.3 Plaats & Distributie	8
4.4 Promotie.....	8
4.5 Personeel.....	9
5. SWOT Analyse	10
5.1 Sterktes	10
5.2 Zwaktes	10
5.3 Kansen.....	10
5.4 Bedreigingen.....	10
6. Financieel Plan	13

1. De ondernemer

Heb je een zakelijke partner? Ja* Nee

N.B.: Indien er sprake is van meerdere ondernemers, zoals bij een V.O.F., dan moet heel hoofdstuk 1 door alle betrokken ondernemers worden ingevuld.

1.1. Persoonlijke gegevens

	Gegevens ondernemer	Gegevens tweede venoot
Achternaam	Jansen	Nvt
Voorletters	R.	Nvt
Geslacht	vrouw	Nvt
Geboortedatum	14-09-1979	Nvt
Geboorteland	Nederland	Nvt
Nationaliteit	Nederlandse	Nvt
Adres	Modestraat 1	Nvt
Postcode	3000 AA	Nvt
Woonplaats	Rotterdam	Nvt
Land	Nederland	Nvt
Telefoon	010-123456789	Nvt
Mobiel	06-12341234	Nvt
E-mail	info@modewinkelroos.nl	Nvt
BSN (sofi)nummer	1234.12.123	Nvt
Burgerlijke staat	Gehuwd in gemeenschap van goederen	Nvt
Naam privé partner	Jansen	Nvt
Voorletters partner	A.	Nvt
Geboortedatum partner	05-08-1976	Nvt

Thuiswonende kinderen	0	Nvt
Leeftijden kinderen	Nvt	Nvt
Hoogst genoten opleiding	MBO	Nvt
Diploma behaald?	Ja	Nvt
Kom je uit een ondernemersgezin?	Ja	Nvt
Ben je eerder ondernemer geweest?	Nee	Nvt
Toelichting op je verleden als ondernemer	Nvt	Nvt

Relevante werkervaring	
Periode:	Omschrijving:
2006-2012	Verkoopmedewerker en later bedrijfsleider in de modezaak die ik wil overnemen
2003-2006	Verkoopmedewerker in een schoenenzaak

1.2. Persoonlijke motieven

Hierin beschrijf je waarom je een onderneming wilt beginnen. Motiveer je keuze voor het ondernemerschap.

Ik werkte al jaren in een modewinkel. De eigenaresse van deze winkel gaat er mee stoppen en ik wil de winkel graag overnemen. Nu is de tijd er goed voor, ik heb veel ervaring, veel nieuwe ideeën om door te voeren en redelijk wat geld gespaard.

1.3. Persoonlijke kwaliteiten

Geef een eerlijk beeld van je persoonlijke sterktes en zwaktes. Om (meer) inzicht te krijgen in je sterke en zwakke punten kun je een ondernemerstest invullen. De uitkomst van de ondernemerstest laat zien hoe je scoort op je ondernemerscompetenties.

Ik denk dat mijn sterke en zwakke punten als volgt zijn:

Sterke punten	Zwakke punten

Ik ben creatief en heb altijd veel ideeën. Mode is al vanaf dat ik klein ben een passie van me. En verder ben ik onafhankelijk en hou ik er van om zelfstandig te werken en mijn eigen beslissingen te nemen.

Ik heb zoveel ideeën dat ik soms door de bomen het bos niet meer zie. Ik vind het moeilijk om daarom prioriteiten te stellen. Verder ben ik niet zo goed in administratie en financiën, dus dat kan ik beter uitbesteden.

1.4. Doelstellingen

1.4.1 Mijn missie

Wie zijn we, wat zijn onze waarden, hoe willen we met onze klanten en medewerkers omgaan?

We zijn een kleurrijke modewinkel die vooruitloopt op het gebied van trends, met aandacht voor de specifieke wensen van de klant. Klanten worden bij ons goed en uitgebreid geadviseerd, met aandacht voor eigen stijl en persoonlijkheid maar ook met het lef om de klant uit te dagen eens iets aan te schaffen wat ie normaalgesproken niet zo snel zou kopen.

Medewerkers hebben kennis van de modetrends en weten hoe ze respectvol met klanten om gaan. Maar ze weten ook wanneer ze de klant met rust moeten laten, niet iedereen zit te wachten op advies.

1.4.2 Mijn visie

Waar wil je over 5 tot 10 jaar staan met je onderneming? Wat ga je doen om te zorgen dat je succes hebt en houdt?

De huidige modewinkel is al een begrip in de wijk. Echter wil ik er een begrip in de stad van maken. Vanuit de hele stad moeten klanten mij weten te vinden.

Dat wil ik gaan doen door meer op trends te gaan letten, diversiteit in de collecties aan te brengen en de klanten mee te nemen in een goed advies en ze uit te dagen eens 'out of de box' te denken. Individuele aandacht voor de klant is een speerpunt!

2. De onderneming

2.1. De onderneming

Onderneming	
Handelsnaam	Modewinkel Roos
Inschrijvingsnummer KvK	12345678
Rechtsvorm	Eenmanszaak
Datum inschrijving KvK	1 september 2012
Wie doet de administratie?	Administratiekantoor Paper&Co
Tarief omzetbelasting	19%
Frequentie van betalen omzetbelasting	Elk kwartaal
BTW nummer	NL123456789
Algemene voorwaarden geregeld?	Ja
Vergunningen	Nee, zijn al van toepassing op de huidige zaak.
Subsidies	Nee
Verzekeringen geregeld?	Ja, aansprakelijkheid, brand en rechtsbijstandverzekering. Arbeidsongeschiktheidsverzekering vind ik ook belangrijk maar daar moet ik me nog op oriënteren.
Welke verzekeringen	

2.2. Idee

Dit is de kern van je ondernemingsplan! Hier leg je kort maar krachtig uit wat je wilt gaan doen en waarom je dit wilt gaan doen.

Het runnen van een hippe modewinkel in een drukke Rotterdamse wijk. De huidige winkel is al een begrip in de wijk maar ik wil dat de winkel een begrip in de stad wordt. Ik ga meer diversiteit aanbrengen in de kleding, de collecties aanvullen met hippe en bijpassende accessoires en daarnaast een webwinkel openen. Ik wil de trends op de voet volgen zodat we een eigentijdse winkel zijn en meer aandacht besteden aan het adviseren van de klant zodat ze de winkel ook echt verlaten met een hippe outfit die helemaal bij ze past!

3. De markt

3.1. Marktontwikkeling

Hier geef je aan hoe de markt zich ontwikkelt, zowel op macroniveau als op lokaal niveau.

Ik heb wat informatie bij KvK opgevraagd.

De detailhandel in kleding draait door de crisis niet erg goed en de omzetten in het algemeen dalen. De internetverkoop schijnt nog wel goed te lopen, klanten gunnen zichzelf steeds minder tijd om uitgebreid te shoppen dus internet biedt dan uitkomst.

Ook het weer heeft in 2011 bijvoorbeeld gezorgd voor tegenvallende omzet bij andere kledingzaken.

Klanten worden steeds kritischer en zelfbewuster en kopen niet zomaar iets. Ze willen steeds meer een eigen identiteit en niet in dezelfde kleren lopen waar de massa ook in loopt.

Uit een onderzoekje dat ik deed bij andere modewinkels in Rotterdam om bovenstaande ontwikkelingen te checken, bleek dat ze daarin veel herkennen. Vooral de toenemende internetverkoop en het feit dat de klant zich wil onderscheiden!

3.2. Doelgroepen

Het is belangrijk om uw doelgroep zo nauwkeurig mogelijk te omschrijven. Wie zijn je (potentiële) klanten?

Mijn doelgroep bestaat uit modebewuste jonge vrouwen in de leeftijd van 16-50 jaar. Ze hebben een druk leven, werken of studeren en wonen in de stad. Ze hebben redelijk wat te besteden, zijn modegevoelig en staan open voor nieuwe ideeën.

3.3. Concurrentie

Wie zijn jouw concurrenten? Wat zijn de sterke en zwakke punten van de concurrentie en hoe ga jij je onderscheiden?

De grotere modeketens, zoals H&M, Vera Moda en Primark, hebben steeds vaker nieuwe collecties in de winkel hangen (soms wekelijks!), maar hebben geen individuele aandacht meer voor de klant. Sterk punt is dat ze groot en goedkoop kunnen inkopen waardoor de verkoopprijzen lager zijn.

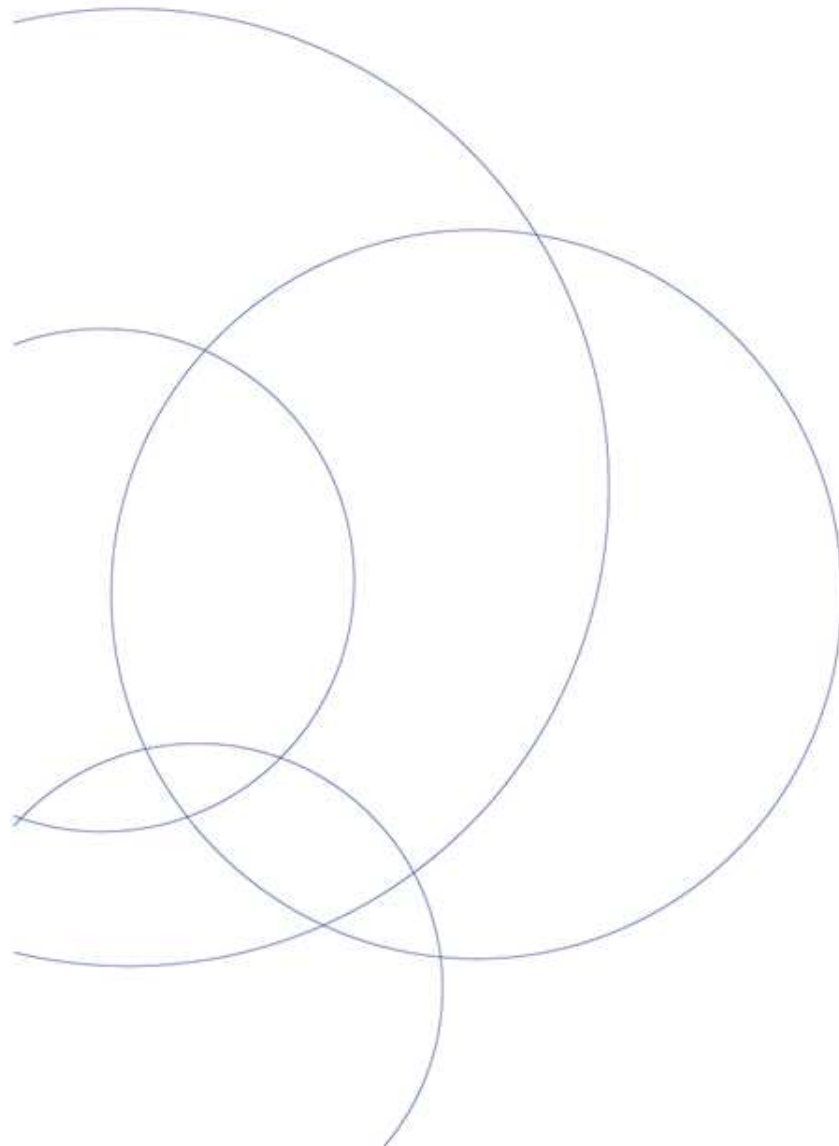
Kleinere winkels kunnen vaak niet mee met de vele wisselingen van de collecties maar hebben wel aandacht voor de klant.

Ik wil wel regelmatig nieuwe kleding inkopen doen zodat klanten regelmatig iets nieuws in de winkel zien hangen en ervoor langskomen. Maar ik koop in op kleine schaal zodat het aanbod divers is en niet iedereen met dezelfde kleding de deur uit gaat. We richten ons op de modebewuste vrouw.



Modewinkel Wendy's in Rotterdam is een belangrijke concurrent van ons. Ze hebben een goede collectie, maar soms weinig afwisseling in de collectie, waardoor klanten toch elders gaan kijken. Er staat ook geregeld nieuw personeel in de winkel.

Ik ga me onderscheiden door de aandacht die we hebben voor de klant. We nemen de tijd voor advies, proberen de stijl van de klant mee te nemen en de klant zo nu en dan uit te dagen tot een verrassende aankoop!



4. De marketing mix

Met de marketingmix geef jij je bedrijf een duidelijk eigen gezicht. De marketingmix maakt je bedrijf herkenbaar voor de buitenwereld.

4.1 Product

Product staat voor meer dan alleen een product of dienst. Wat is de toegevoegde waarde voor de klant? Welk probleem lost het op? Denk ook aan verpakking, garantievooraarden, uitstraling en merk.

Het verkopen van vrouwenkleding en accessoires (tassen, riemen en sieraden).

“Hip en eigentijds” dat is het imago wat ik wil uitstralen met mijn assortiment.

Naast de winkel willen we tevens via een webwinkel kleding verkopen, waarbij de verzending gratis is.

4.2 Prijs

De prijs zegt iets over het product dat je levert, maar ook over het deel van de markt waar je je op richt. Met een hoge prijs trek je een andere doelgroep dan met een stuntsprijs.

De prijzen liggen gemiddeld iets hoger dan bij de grotere ketens zoals H&M, Zara en Vero Moda. Ze liggen echter weer lager dan in winkels waar A-merken zoals Diesel en Replay worden verkocht. Onze prijzen liggen in het midden segment.

4.3 Plaats & Distributie

Hier maakt je duidelijk waar jij je bedrijf vestigt. Gaat je huren of kopen? Start je vanuit huis of kies je voor een bedrijventrum/ bedrijfspand?

Beschrijf ook hoe je bedrijfskolom eruit ziet. Hoe verloopt de distributie? (van leverancier tot klant)

De bedrijfslocatie is gevestigd in een drukke Rotterdamse wijk, vlakbij metrostation en in winkelcentrum. Bezoekers kunnen **gratis parkeren** in de blauwe zone.

Inkoop doe ik direct op de beurs in Amsterdam en in Parijs. Ik schaf tweewekelijks kleine partijen aan en neem die direct mee. De volgende dag hangt het direct in de winkel!

Klant neemt na betaling de aankoop direct mee. Bestellingen verkocht vanaf de webwinkel duurt de levering maximaal 2 dagen, wordt verzonden door TNT.

4.4 Promotie

Promotie maken kan op allerlei manieren en via verschillende kanalen. Beurzen, nieuwsbrieven of internet zijn mogelijke promotiekanalen. Wanneer ga je wat precies doen?

Ik maak gebruik van de bestaande huisstijl, daar hoef ik dus niet in te investeren. Daarnaast heb ik het voordeel van een reeds bestaande klantenkring.

Deze wil ik natuurlijk wel uitbreiden en zal daarbij veel gebruik maken van mijn bestaande netwerk op Facebook. Daarnaast heb ik een vriend die me helpt bij het vindbaar maken van mijn webshop op internet door middel van trefwoorden en Google Adwords. Dat is een blijvende kostenpost maar ik heb al gemerkt dat die zich wel terugverdient!

Ik ga elk kwartaal een modeshow organiseren en nodig daar mijn bestaande klanten voor uit, die zelf ook weer vriendinnen mogen meebrengen. Tijdens deze avond wordt nieuwe kleding geshowd onder het genot van een hapje en een drankje. Na afloop kunnen ze met korting de kleding aanschaffen. Dit moeten echte ontspannen vrouwenavonden worden, waarbij de nieuwe modetrends toegankelijk worden gepresenteerd!

Ik wil ook cadeaubonnen gaan uitgeven.

4.5 Personeel

Wie gaan de werkzaamheden uitvoeren? Welk personeel ga je werven en welke eisen stel je aan je personeel?

Ik sta zelf vooral in de winkel. Daarnaast neem ik twee parttime medewerksters over van de huidige zaak. Zij zijn ook nu al mijn collega's en we kunnen het goed vinden. Ze zijn erg professioneel en hebben kijk op mode!

Als het erg druk kan ik in het ergste geval ook een beroep doen op mijn vriendinnen.

5. SWOT Analyse

Wat zijn de sterke en zwakte punten van je eigen onderneming en wat zijn de kansen en bedreigingen die zich in de markt voordoen of gaan voordoen?

5.1 Sterktes

Wat zijn de sterke punten van je onderneming?

Locatie - druk, veel passanten;
Aanbod - eigentijds en afwisselend maar wel kleinschalig;
Bekendheid - de winkel is een begrip in de wijk, bestaande klantenkring;
Aandacht - de klant krijgt aandacht.

5.2 Zwaktes

Wat zijn de zwaktes van je onderneming?

Mijn onderneming is klein en daarom kwetsbaar - ik kan niet concurreren met H&M of Zara, ik zal me dus moeten onderscheiden door de aandacht voor de klant en een goed advies.

5.3 Kansen

Formuleer welke kansen jij ziet voor je bedrijf. Wat ga je met deze kansen doen? Wat gaat je dit opleveren?

Veel vrouwen in de stad zijn op zoek naar authenticiteit en iets 'anders', ze willen niet met de massa mee. Daar speel ik op in met mijn aanbod en mijn aandacht. Tegelijkertijd hebben ze weinig tijd om te shoppen, daar voorzie ik in door ook een webwinkel te openen.

5.4 Bedreigingen

Formuleer welke bedreigingen jij ziet voor je onderneming. Hoe ga je hier mee om?

In de detailhandel gebeurt er op het moment veel. Steeds meer vestigingen van grote winkelketens vestigen zich in de grote winkelcentra, waardoor originaliteit in het aanbod van assortiment meer en meer zeldzaam wordt.

Deze ketens kunnen over het algemeen goedkoper kleding aanbieden dan ik. Toch weet ik dat veel vrouwen deze grootschaligheid niet zo waarderen en juist terug willen naar kleinere zaken met een uniek aanbod. Ik ga proberen van deze bedreiging mijn kracht te maken!

6. Financieel Plan

6.1 Investeringsbegroting

Investerings- & Financieringsbegroting

Microfinanciering Nederland

Vaste activa (excl. BTW)	In bezit	Investeren	Totaal
Verbouwing	€ 0	€ 12.000	€ 12.000
Inventaris en inrichting	€ 0	€ 6.000	€ 6.000
Computer en software	€ 0	€ 1.500	€ 1.500
Transportmiddel	€ 0	€ 0	€ 0
Goodwill / Franchisefee / Huurgarantie		€ 9.500	€ 9.500
VLottende activa (excl. BTW)			
Startvoorraad	€ 0	€ 28.000	€ 28.000
Promotie-, aanloopkosten		€ 10.000	€ 10.000
Kas (reserve)		€ 15.000	€ 15.000
Totaal investeringsbedrag	€ 0	€ 82.000	€ 82.000

Eigen inbreng	
Activa in bezit	€ 0
Contante Inbreng (bv. spaargeld)	€ 25.000
Achtergestelde leningen (familie / vrienden)	€ 5.000
Totaal Eigen Vermogen	€ 30.000

Financiering	
Financiering overig	€ 10.000
Financiering Kredietverstrekker	€ 42.000
Totaal Vreemd Vermogen	€ 52.000
Totaal	€ 82.000

Dit is de berekende kredietbehoefte:

Vul een bedrag om de hoogte van de lening vast te stellen:

Dit is de lening die je wil aanvragen:

Vul in in hoeveel jaar wil je de lening terug betalen? jaren

Vul in na hoeveel maanden wil je beginnen met aflossen? maanden

Lening Qredits (indicatie)	
Lening Qredits	€ 42.000
Voorwaarden	
Rentepercentage ²	9,75%
Looptijd van de lening (in jaren)	4
Eerste maand van aflossing in maand	6
Maandlasten ³	
Aflossingsbedrag per maand	€ 976,74
Gemiddeld te betalen bedrag per maand	€ 1.080,08

² Onder voorbehoud van wijzigingen, kijk voor meer informatie op www.qredits.nl

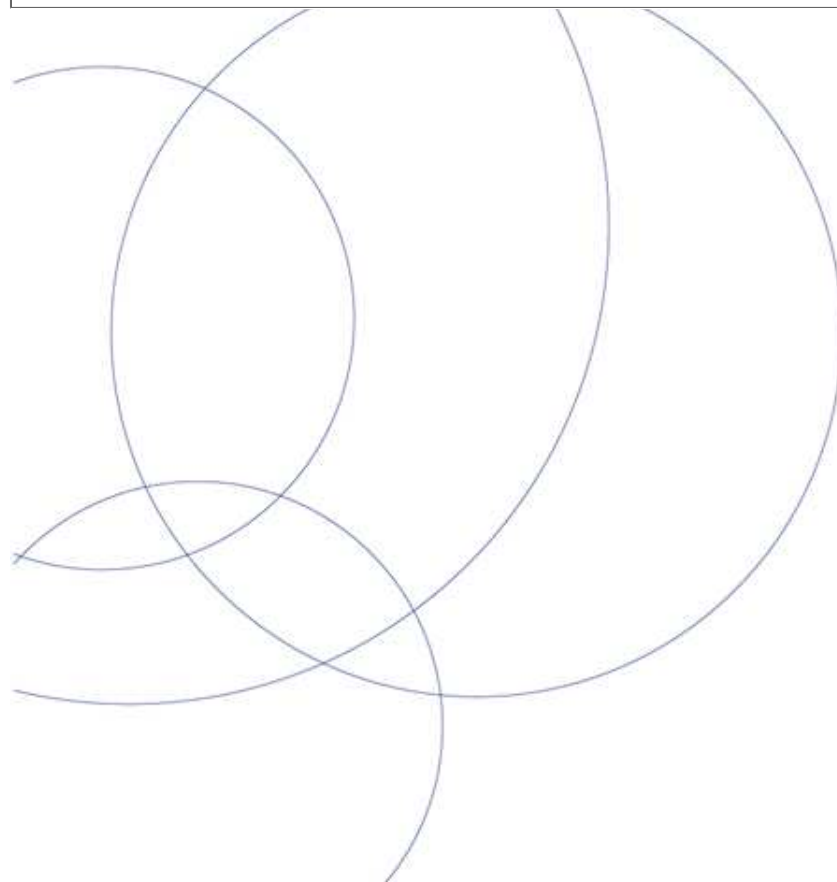
³ Specificatie in 'Qredits maandlasten'

12




6.2 Liquiditeitbegroting

Liquiditeitbegroting														Microfinanciering Nederland	Qredits
Maand	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Totaal	
Opening kas/bank		€ 860	€ 18.867	€ 23.486	€ 28.105	€ 38.881	€ 43.100	€ 37.292	€ 32.117	€ 39.267	€ 42.408	€ 40.884	€ 49.991		
Ontvangsten															
Lening Qredits	€ 41.370													€ 41.370	
Eigen Inbreng in contant	€ 25.000													€ 25.000	
Overige lening(en)	€ 15.000													€ 15.000	
Omzet ex. BTW		€ 25.000	€ 25.000	€ 25.000	€ 25.000	€ 25.000	€ 17.500	€ 17.500	€ 25.000	€ 25.000	€ 25.000	€ 30.000	€ 35.000	€ 300.000	
BTW		€ 4.750	€ 4.750	€ 4.750	€ 4.750	€ 4.750	€ 3.325	€ 3.325	€ 4.750	€ 4.750	€ 4.750	€ 5.700	€ 6.650	€ 57.000	
Totale Ontvangsten	€ 81.370	€ 29.750	€ 29.750	€ 29.750	€ 29.750	€ 29.750	€ 20.825	€ 20.825	€ 29.750	€ 29.750	€ 29.750	€ 35.700	€ 41.650	€ 438.370	
Uitgaven															
Investering	€ 39.000													€ 39.000	
Inkoop	€ 28.000	€ 0	€ 11.250	€ 11.250	€ 11.250	€ 11.250	€ 11.250	€ 7.875	€ 7.875	€ 11.250	€ 11.250	€ 11.250	€ 13.500	€ 147.250	
Personeelskosten		€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 4.000	€ 48.000	
Huisvestingskosten		€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 30.000	
Vervoer/transportkosten		€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 6.000	
Promotiekosten		€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 6.000	
Overige bedrijfskosten		€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 1.800	€ 21.600	
BTW inkopen/kosten	€ 13.510	€ 1.007	€ 3.145	€ 3.145	€ 3.145	€ 3.145	€ 3.145	€ 2.503	€ 2.503	€ 3.145	€ 3.145	€ 3.145	€ 3.572	€ 48.252	
BTW afdracht					-€ 6.556			€ 3.392			€ 4.674			€ 1.510	
Rente (excl. Qredits)		€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 75	€ 900	
Aflossing (excl. Qredits)		€ 0	€ 0	€ 0	€ 400	€ 400	€ 525	€ 525	€ 525	€ 525	€ 525	€ 525	€ 525	€ 4.475	
Rente Qredits		€ 341	€ 341	€ 341	€ 341	€ 341	€ 341	€ 333	€ 325	€ 317	€ 310	€ 302	€ 294	€ 3.928	
Aflossingen Qredits		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 977	€ 977	€ 977	€ 977	€ 977	€ 977	€ 977	€ 6.837	
Privé onttrekking		€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 1.020	€ 12.240	
Totale Uitgaven	€ 80.510	€ 11.743	€ 25.131	€ 25.131	€ 18.975	€ 25.531	€ 26.632	€ 28.000	€ 22.600	€ 26.609	€ 31.275	€ 26.593	€ 29.262	€ 375.992	
Kas per maand	€ 860	€ 18.007	€ 4.619	€ 4.619	€ 10.775	€ 4.219	-€ 5.807	-€ 5.175	€ 7.150	€ 3.141	-€ 1.525	€ 9.107	€ 12.388		
Eindsaldo	€ 860	€ 18.867	€ 23.486	€ 28.105	€ 38.881	€ 43.100	€ 37.292	€ 32.117	€ 39.267	€ 42.408	€ 40.884	€ 49.991	€ 62.378		



6.3 Exploitatiebegroting

Exploitatiebegroting		Microfinanciering Nederland	
Exploitatiebegroting			
Netto omzet	€ 300.000		
Inkoopwaarde	€ 135.000		
Bruto winst	€ 165.000		
Brutowinstmarge	55%		
Personeelskosten	€ 48.000		
Huisvestingskosten	€ 30.000		
Vervoer/ transportkosten	€ 6.000		
Promotiekosten	€ 6.000		
Overige bedrijfskosten	€ 21.600		
Afschrijvingen	€ 5.800		
Totaal Bedrijfskosten	€ 117.400		
Rente Qredits	€ 3.928		
Overige rentelasten	€ 900		
Winst uit onderneming	€ 46.700		
Aftrekposten	€ 15.979		
Belastbaar inkomen	€ 30.721		
IB bedrag (te betalen in privé)	€ 11.220		
Privé-onttrekking	€ 12.240		
Mutatie Eigen Vermogen	€ 23.240		
Cash-flow overzicht			
Winst uit onderneming	€ 46.700		
Afschrijvingen	€ 5.800		
Beschikbare kasmiddelen	€ 52.500		
Totale privé-onttrekking	€ 23.460		
Aflossingen	€ 11.312		
Beschikbaar voor investeringen	€ 17.727		



6.4 Maandlasten microfinanciering

Qredits maandlasten		Microfinanciering Nederland												Qredits	
<i>Indicatie op basis van de door u ingevulde investering- en financieringsbegroting</i>															
Looptijd in jaren	4													Gemiddeld te betalen bedrag per maand	€ 1.080,08
Looptijd in maanden	48													Totaal betaald gedurende de looptijd	€ 51.843,75
Lening	€ 42.000													Totaal aflossing	€ 42.000,00
Afsluitkosten	€ 630													Totaal rente	€ 9.213,75
Rente % per jaar	9,75%													Totaal afsluitkosten	€ 630,00
Aflossing per maand	€ 976,74														
Maand te aflossing	6														
Jaar 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Jaar 1		
Bedrag lening begin maand	€ 42.000	€ 42.000,00	€ 42.000,00	€ 42.000,00	€ 42.000,00	€ 42.000,00	€ 41.023,26	€ 40.046,51	€ 39.069,77	€ 38.093,02	€ 37.116,28	€ 36.139,53			
Kosten rente per maand	€ 341,25	€ 341,25	€ 341,25	€ 341,25	€ 341,25	€ 341,25	€ 333,31	€ 325,38	€ 317,44	€ 309,51	€ 301,57	€ 293,63	€ 3.928,34		
Aflossing per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 6.837,21		
Afsluitkosten	€ 630,00												€ 630,00		
Te betalen per maand	€ 971,25	€ 341,25	€ 341,25	€ 341,25	€ 341,25	€ 1.317,99	€ 1.310,06	€ 1.302,12	€ 1.294,19	€ 1.286,25	€ 1.278,31	€ 1.270,38	€ 11.395,52		
Jaar 2	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	Jaar 2		
Bedrag lening begin maand	€ 35.163	€ 34.186,05	€ 33.209,30	€ 32.232,56	€ 31.255,81	€ 30.279,07	€ 29.302,33	€ 28.325,58	€ 27.348,84	€ 26.372,09	€ 25.395,35	€ 24.418,60			
Kosten rente per maand	€ 285,70	€ 277,76	€ 269,83	€ 261,89	€ 253,95	€ 246,02	€ 238,08	€ 230,15	€ 222,21	€ 214,27	€ 206,34	€ 198,40	€ 2.904,59		
Aflossing per maand	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 11.720,93		
Te betalen per maand	€ 1.262,44	€ 1.254,51	€ 1.246,57	€ 1.238,63	€ 1.230,70	€ 1.222,76	€ 1.214,83	€ 1.206,89	€ 1.198,95	€ 1.191,02	€ 1.183,08	€ 1.175,15	€ 14.625,52		
Jaar 3	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	Jaar 3		
Bedrag lening begin maand	€ 23.442	€ 22.465,12	€ 21.488,37	€ 20.511,63	€ 19.534,88	€ 18.558,14	€ 17.581,40	€ 16.604,65	€ 15.627,91	€ 14.651,16	€ 13.674,42	€ 12.697,67			
Kosten rente per maand	€ 190,47	€ 182,53	€ 174,59	€ 166,66	€ 158,72	€ 150,78	€ 142,85	€ 134,91	€ 126,98	€ 119,04	€ 111,10	€ 103,17	€ 1.761,80		
Aflossing per maand	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 11.720,93		
Te betalen per maand	€ 1.167,21	€ 1.159,27	€ 1.151,34	€ 1.143,40	€ 1.135,47	€ 1.127,53	€ 1.119,59	€ 1.111,66	€ 1.103,72	€ 1.095,78	€ 1.087,85	€ 1.079,91	€ 13.482,73		
Jaar 4	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	Jaar 4		
Bedrag lening begin maand	€ 11.721	€ 10.744,19	€ 9.767,44	€ 8.790,70	€ 7.813,95	€ 6.837,21	€ 5.860,47	€ 4.883,72	€ 3.906,98	€ 2.930,23	€ 1.953,49	€ 976,74			
Kosten rente per maand	€ 95,23	€ 87,30	€ 79,36	€ 71,42	€ 63,49	€ 55,55	€ 47,62	€ 39,68	€ 31,74	€ 23,81	€ 15,87	€ 7,94	€ 619,01		
Aflossing per maand	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 976,74	€ 11.720,93		
Te betalen per maand	€ 1.071,98	€ 1.064,04	€ 1.056,10	€ 1.048,17	€ 1.040,23	€ 1.032,30	€ 1.024,36	€ 1.016,42	€ 1.008,49	€ 1.000,55	€ 992,62	€ 984,68	€ 12.339,94		
Jaar 5	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	Jaar 5		
Bedrag lening begin maand	€ 0	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00			
Kosten rente per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Aflossing per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Te betalen per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Jaar 6	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	Jaar 6		
Bedrag lening begin maand	€ 0	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00			
Kosten rente per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Aflossing per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Te betalen per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Jaar 7	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	Jaar 7		
Bedrag lening begin maand	€ 0	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00			
Kosten rente per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Aflossing per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Te betalen per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Jaar 8	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	Jaar 8		
Bedrag lening begin maand	€ 0	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00			
Kosten rente per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Aflossing per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Te betalen per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Jaar 9	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	Jaar 9		
Bedrag lening begin maand	€ 0	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00			
Kosten rente per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Aflossing per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Te betalen per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Jaar 10	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	Jaar 10		
Bedrag lening begin maand	€ 0	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00			
Kosten rente per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Aflossing per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		
Te betalen per maand	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		

Disclaimer: Qredits draagt er zorg voor om de inhoud van dit sjabloon regelmatig bij te werken of toevoegingen hieraan te maken. Desalniettemin is Qredits niet aansprakelijk voor onjuistheden of onvolledigheden in de aangeboden inhoud. Qredits is op geen enkele wijze aansprakelijk voor schade voortvloeiend uit het gebruik van dit sjabloon. Het is de gebruiker slechts toegestaan om dit sjabloon voor eigen gebruik op te slaan, af te drukken en te kopiëren.

Versie 1.0