

WIE-WAT-WAAR-HOE

KERNDOCUMENT 2024





2. INHOUDSOPGAVE

- Hoofdstuk 1 : Pagina 1 Voorblad
- Hoofdstuk 2 : Pagina 2 Inhoudsopgave
- Hoofdstuk 3 : Pagina 3 Even voorstellen
- Hoofdstuk 4 : Pagina 4 t/m 6 Contact opnemen met Focus op Winst
- Hoofdstuk 5 : Pagina 7 t/m 12 Werktijden, planning en deadlines
- Hoofdstuk 6 : Pagina 13 Koers -- een financieel gezond bedrijf begint hier
- Hoofdstuk 7 : Pagina 14 t/m 17 Tarieven 2024
- Hoofdstuk 8 : Pagina 18 Tarieven voor extra inzicht
- Hoofdstuk 9 : Pagina 19 Tarieven aanvullende diensten
- Hoofdstuk 10 : Pagina 20 Gereedschap
- Hoofdstuk 11 : Pagina 21 Tot slot



3. Even voorstellen: Wie doet wat binnen Focus op Winst?

Lissa Agema (eigenaar):



Ik heb meerdere titels, waaronder Winstadviseur, Profit First Professional, Moneybird Adviseur, boekhouder, business coach en zo nog wat meer.

Bovenal ben ik ondernemer en ik noem me doorgaans Winstadviseur.

Bezigheden:

Ik verwerk en controleer boekhoudingen en ik zet belastingaangiftes klaar. Ik begeleid ondernemers naar een financieel gezond en winstgevend bedrijf d.m.v. overzicht en inzicht in cijfers en financiën. Verder kijk ik naar automatische processen en het opbouwen van een goed team d.m.v. coaching.



Aad Groen (medewerker):

Functie: customer care medewerker;

ik werk op maandagmorgen en donderdagmorgen bij Lissa op kantoor.

Bezigheden:

Ik ontzorg Lissa in alles wat met de klant te maken heeft; denk aan wijzigingen in persoonsgegevens, verwerken e-mail, de verjaardagen, toevoegen van nieuwe klanten, aanmaken en versturen van nieuwsbrieven enz.



4. Contact opnemen met Focus op Winst

Op verschillende manieren kun je met ons in contact komen.

Je kunt een vraag stellen, iets doorgeven of een intensiever contact.

E-mail:

Wij vinden het prettig als alle correspondentie op één plaats kan worden bewaard.

Daarom ontvangen wij vragen, documenten en inhoudelijke stukken graag in onze mailbox:

info@focusopwinst.nl.

Wij proberen de binnen gekomen berichten zo snel mogelijk te beantwoorden / te verwerken. We streven er naar om in ieder geval binnen 5 werkdagen te reageren.

Mocht je na één week nog niets van ons hebben gehoord, verzoeken we je om de mail nog een keer te versturen.

Telefoon:

Om ons niet teveel te laten afleiden, is de telefoon regelmatig doorverbonden naar een Klant Contact Center (KCC).

Dit betekent dat wij niet gelijk je telefoontje beantwoorden, maar dat onze telefonistes je te woord zullen staan.

Je kan ook eventueel een belverzoek van 15 minuten inplannen via Calendly:

<https://calendly.com/lissa/terugbelverzoek>



Facebook messenger:

Dit gebruiken wij niet voor inhoudelijke communicatie met onze klanten, maar wel om gezellig even bij te kletsen. 😊

WhatsApp/sms:

Berichten die je wilt verzenden via Whatsapp mogen verstuurd worden naar naar 0578 – 844021.

Gebruik dit alleen voor reminders of korte vragen en liever niet over moeilijke inhoudelijke kwesties. Gebruik Whatsapp ook niet om bestanden te versturen.

Voor ons én voor je eigen inzicht is het prettig om alle informatie via de mail te laten verlopen zodat alles op 1 plek is terug te vinden.

Besprekingen:

Wil je even kort sparren met mij? Je kan eenmalig per kwartaal gratis een gesprek van 20 minuten inplannen. Elk volgend gesprek geldt een tarief van € 75,- per uur excl. BTW.

Inplannen van een gesprek doe je via Calendly:

<https://calendly.com/lissa/even-sparren-met-jouw-winstadviseur>.



Wil je inhoudelijke zaken met mij bespreken of wil je de cijfers met mij doorspreken?

Je kan eenmalig per kwartaal gratis een gesprek van 45 minuten inplannen.

Voor elk volgend gesprek, geldt een tarief van € 75,- per uur excl. BTW.

Inplannen van een gesprek doe je via Calendly:

<https://calendly.com/lissa/doorsprekencijfers>

LET OP: Heb je een gesprek ingepland, maar ben je niet op de aangegeven tijd online en ben je er na 10 minuten nog niet, dan vervalt onze afspraak en berekenen we 25 euro exclusief BTW aan je door.



5. Werktijden, planning, deadlines en klantenportaal



Werktijden:

Lissa:

- In de ochtenden van maandag tot en met donderdag werk ik aan boekhoudingen en belastingaangiftes;
- In de middagen van dinsdag tot en met donderdag ben ik bereikbaar voor afspraken die je kan maken via Calendly.
Dit geldt ook voor de dinsdag- en donderdagavond.
- Op maandagmiddag hou ik me bezig met het opmaken van rapporten en het voorbereiden van coaching en andere zaken die mijn aandacht vereisen.
- Op vrijdag werk ik aan mijn eigen bedrijf en daarmee bedoel ik; het bijhouden van mijn website, het updaten van mijn software, planningen maken en natuurlijk het bijhouden van mijn eigen administratie.

Aad:

- Ik werk op de maandag- en donderdagochtend op kantoor in Epe; ik houd me bezig met customer care zaken. Denk aan mailbox beheer, aanmaken en verzenden van nieuwsbrieven, bijhouden van onze website enz.



Jaarplanning

Onze jaarplanning ziet er als volgt uit:

JANUARI:
BTW-aangifte en
jaarafsluitingen



FEBRUARI:
Start jaarwerk en
opvragen gegevens
bij klanten



MAART:
start aangiftes
inkomstenbelasting



APRIL:
BTW-aangifte



MEI:
jaarwerk en
aangiftes
inkomstenbelasting



JUNI:
jaarwerk en
aangiftes
inkomstenbelasting



JULI:
BTW-aangifte



AUGUSTUS:
ZOMERSTOP



SEPTEMBER:
jaarwerk en
aangiftes
inkomstenbelasting



OKTOBER:
BTW-aangifte



NOVEMBER:
jaarwerk en
aangiftes
inkomstenbelasting



DECEMBER:
afronding jaarwerk
en aangiftes
inkomstenbelasting



In de BTW maanden worden er geen aangiftes inkomstenbelasting gedaan.
In de maanden FEBRUARI, MEI en NOVEMBER is Lissa 1 week vrij om even de batterij op te laden.



Deadlines

a. Jaarwerk:

Voor het jaarwerk geldt, dat alles op volgorde van ontvangst van de stukken wordt behandeld. De uiterste deadline voor jou voor het inleveren van alle stukken is 1 SEPTEMBER.

NB: Lukt het echt niet om de stukken VOOR 1 SEPTEMBER aan te leveren, neem dan zo snel mogelijk contact met ons hierover op.

LET HIER DUS OP!!!!

** Ik volg hierbij de instructie uit de Informatiegids.

Deze informatiegids met eventuele updates ontvang je jaarlijks in de maand februari per e-mail.

b. Boekhouding:

Verwerken wij voor jou de boekhouding, dan ontvangen wij graag elke maand vóór de 8e alle benodigde documenten.

Check zelf ook goed of alles compleet is. Je ontvangt hierover maandelijks via e-mail een reminder met instructies hoe je dit doet.



c. Boekhouding en BTW-aangifte:

Voor de boekhouding geldt dat je alles vòòr de 8e van elke maand bij ons aanlevert.

Wij verwerken alles tussen de 9e en de 20e van de maand.

Zijn er ontbrekende documenten of andere vragen dan stellen wij vragen via ons klantenportaal.

Mocht het niet lukken om alles voor de 8e aan te leveren, dan kan het zijn dat niet alles is geboekt voor de uiterlijke indiendatum.

De BTW-aangifte wordt dan wel door ons klaargezet in ons klantenportaal, maar er kunnen inkopen of verkopen missen.

Het verschil wordt dan in de volgende BTW-aangifte geboekt, mits je dan natuurlijk WEL alles op tijd aanlevert!

LET OP: Ook hier geldt, dat alles op volgorde van ontvangst van de stukken wordt behandeld.

LET OP: Accorderen BTW-aangifte:

Het kan dus zo zijn dat er in de BTW-aangifte in- of verkopen missen. Toch moet jij deze aangifte WEL accorderen. Het niet accorderen kan betekenen dat een aangifte niet op tijd binnen is bij de Belastingdienst en er een boete bij jou wordt opgelegd!!

De BTW- aangifte zetten wij uiterlijk op de 25e van de BTW- maand voor je klaar, tenzij wij hierover een andere datum met je hebben gecommuniceerd.



Vraagposten in het klantenportaal – de spelregels:

LET ER OP DAT JE DE DOOR ONS GESTELDE VRAGEN BINNEN 2 WEKEN BEANTWOORD.

Hebben wij binnen 2 weken geen antwoord van jou ontvangen, dan worden vragen waar geen inkoopfacturen voor aangeleverd zijn, privé afgeboekt.

Zijn er bedragen door jou ontvangen, waar geen verkoopfactuur voor is aangeleverd, dan worden deze bedragen door ons als omzet geboekt tegen het hoge BTW tarief van 21%.

Het gevolg van dit alles is dat je meer BTW moet betalen dan nodig is, en ook meer inkomstenbelasting moet betalen dan nodig is. Voorkom dit door tijdig de vragen te beantwoorden.

Nogmaals willen we het volgende duidelijk maken:

Het is de bedoeling dat je als klant zelf goed controleert of je elke maand alles goed hebt aangeleverd. Wij reserveren 1 moment per maand voor onze maandklanten en 1 moment per week voor onze weekklanten om de boekhouding te verwerken en dan moet alles compleet zijn aangeleverd.

Doel van de vragen in het Klantenportaal is dat we alle boekhoudingen op orde hebben en houden, zodat wij op tijd aangiftes inkomstenbelastingen kunnen doen na afloop van het jaar. Het is dus niet de bedoeling dat jij gaat afwachten tot wij vragen stellen, de verantwoordelijkheid voor een juiste aanlevering, ligt bij jou als klant.



Gevolgen per 1-1-2024 van niet tijdige of onvolledige aanlevering

Wanneer wij meer dan 5 vragen over 1 maand moeten stellen, dan betekent het dat je als klant niet goed hebt opgelet bij de aanlevering en dat wij 3 tot 5x langer bezig zijn met jouw boekhouding.

Dit heeft vanaf 1 januari 2024 de volgende consequenties;

Naast de maandfactuur die jij van ons ontvangt, krijg je ook nog een factuur voor de extra uren die wij nodig hebben om jouw boekhouding op orde te krijgen tegen een uurtarief van 75 euro exclusief BTW indien we extra uren nodig hebben door een niet complete aanlevering.

****Dit kun je dus voorkomen, door bij aanlevering van de facturen je bankafschrift erbij te pakken en te checken of alle documenten zijn aangeleverd.**

Nogmaals, het doel van de vragen in het Klantenportaal is dat we alle boekhoudingen op orde hebben en houden, zodat wij op tijd aangiftes inkomstenbelastingen kunnen doen na afloop van het jaar.

Het is dus niet de bedoeling dat jij gaat afwachten tot wij vragen stellen, de verantwoordelijkheid voor een juiste aanlevering, ligt bij jou als klant.

Uiteindelijk zouden er juist minder vragen moeten zijn en kun je beter sturen op cijfers omdat je boekhouding op orde is.



6. Koers - - een financieel gezond bedrijf begint hier - -



Maak jij het ook mee dat aan het eind van de maand je bankrekening leeg is?

Is het tijd om de BTW te betalen maar staat er niks meer op je rekening?

Vliegt het geld het bedrijf uit en heb je geen idee waar het allemaal blijft?

Dan wordt het tijd om eens kritisch naar je bedrijf te gaan kijken.

Helaas zijn er een heleboel ondernemers die totaal geen inzicht hebben in hun financiën.

Dit is dan ook de reden dat ik Focus op Winst heb opgericht!

De boekhouding is namelijk de taal die je bedrijf nodig heeft om jou te vertellen hoe je er voor staat.

En ik geloof er dan ook in dat het mogelijk is om het inzicht WEL te verkrijgen.

En....we doen dit SAMEN!

En met SAMEN, bedoel ik dat:

- JIJ zorgt voor de juiste en tijdige aanlevering van de financiële gegevens
- WIJ zorgen dat jouw boekhouding snel en juist wordt verwerkt en/of controle van deze financiële gegevens.
- WIJ maken helder hoe jij er met je bedrijf voor staat
- WIJ helpen jou naar een financieel gezond en winstgevend bedrijf.



7. Tarieven 2024

Afhankelijk van hoe de samenwerking is afgesproken, krijg je facturen van Focus op Winst en deze tarieven veranderen niet tenzij anders afgesproken is. Dit houdt in dat de pakketten die zijn afgesproken met de bestaande klanten NIET wijzigen

Uitzondering is de jaarlijkse tariefsverhoging van 3% per 1 januari.

Hoe de facturen zijn opgebouwd, ligt aan het pakket waar je voor hebt gekozen.

Je kan, als klant, kiezen uit 3 pakketten met de daarbij behorende tarieven:

1. Pakket Financieel gezond en Winstgevend bedrijf
2. Pakket Winstgevend bedrijf
3. Pakket Basis

NB. Mocht je onderneming een andere rechtsvorm hebben (VOF / BV / NV / CV), dan gelden andere tarieven.

Wil je informatie over de hoogte van deze tarieven, neem dan contact met ons op.



1. Pakket Financieel gezond en Winstgevend bedrijf;

Wat voor diensten vallen onder dit pakket?

- Online training Profit First – de basis
- Profit First doelstellingen gesprek
- Winstgevend Plan jaarlijks
- Profit Assessment jaarlijks
- Profit First advies rapport jaarlijks
- Verwerking boekhouding
- Debiteurenbeheer
- BTW aangiftes (incl. ICP/OSS)
- Jaarlijks investeringsplan
- Fiscale jaarrekening
- Aangifte inkomstenbelasting
- Dashboard inzicht cijfers
- Onbeperkt vragen stellen*
- 12x per jaar coaching op Winstgevend plan, cijfers en financiën

Prijs:

Vanaf 12.997 euro per jaar excl. BTW

Of in 12 termijnen van 1.089 euro excl. BTW



2. Pakket Winstgevend bedrijf;

Wat voor diensten vallen onder dit pakket?

- Online training Profit First 'DIY'
- Winstgevend plan jaarlijks
- Verwerking boekhouding
- BTW aangiftes
- Fiscale jaarrekening
- Aangifte inkomstenbelasting
- Jaarlijks investeringsplan
- 4x per jaar coaching op Winstgevend plan en cijfers

Prijs:

Vanaf 4.997 euro per jaar excl. BTW

Of in 12 termijnen van 417 euro excl. BTW



3. Pakket Basis;

Wat voor diensten vallen onder dit pakket?

- Online training Profit First 'DIY'
- Controle boekhouding en feedback per jaar
- 2x per jaar coaching op financiën
- Winstgevend plan; 1 sessie, 2 tot 3 uur per jaar

Prijs:

Vanaf 1.997 euro per jaar excl. BTW

Of in 12 termijnen van 167 euro excl. BTW



8 Tarieven doorlopende diensten

Afhankelijk van hoe onze samenwerking is opgezet, krijg je facturen van Focus op Winst. Facturen met een terugkerend patroon, worden maandelijks gefactureerd; denk hierbij bijvoorbeeld aan de lopende online boekhouding, tussentijdse rapportages e.d.

Helaas maken wij nog wel eens mee dat er een of meerdere rekeningen niet word(t)(en) betaald door onze klanten.

Wij hanteren als stelregel dat bij 3 onbetaalde facturen van 1 klant, alle werkzaamheden voor deze klant volledig stil komen te liggen.

Er worden dus ook GEEN aangiftes voor deze klant gemaakt.

Overkomt jou dit als klant, neem dan contact met ons op om een betalingsregeling te treffen.

******Jaarlijks, per 1 januari, indexeren wij onze tarieven met 3%, tenzij er redenen zijn om hiervan af te wijken. Mocht dit het geval zijn dan communiceren wij dit minimaal 2 maanden van te voren.

*******Kopen woning of met spoed jaarstukken nodig?

Ga je een huis kopen of heb je met spoed jouw jaarstukken nodig? Wij begrijpen dat sommige zaken niet kunnen wachten. Vooral bij het kopen van een woning, is haast geboden!

Hiervoor kunnen wij jou een voorrangsbehandeling geven tegen een meerprijs van (eenmalig) € 299,-.excl. BTW.

Dit zijn overigens aftrekbare financieringskosten!



9. Tarieven aanvullende diensten



Heb je personeel in dienst of wil je personeel in dienst nemen?

Wij werken samen met PvExpert en bieden vanuit Focus op Winst aan om de salarisadministratie op te starten en de loonstroken te verstrekken.

Tarieven voor deze diensten zijn:

- Opstarten salarisadministratie : € 80,- excl. BTW eenmalig gefactureerd
- Prijs per salarisstrook : € 16,50 excl. BTW per salarisstrook, maandelijks gefactureerd



10. Gereedschap



De boekhoudprogramma's die wij gebruiken om online boekhouden zo makkelijk mogelijk te maken, zijn o.a. Acumulus, Moneybird, Kleisteen, Bunni en Rompslomp.

Daarnaast versturen wij regelmatig e-mail via de software van Mailblue.

Voor de aangiftes en CRM gebruiken wij het programma van Fiscaal Gemak en ons Klantenportaal.

De bestanden met o.a. facturen van in- en verkoop en bankbestanden kunnen worden aangeleverd via de voor jou aangemaakte Dropbox-map of OneDrive-map, of via het persoonlijk archief in het Klantenportaal.

Voor het inplannen van een afspraak, gebruiken wij de software van Calendly. Dit programma is gekoppeld aan onze Outlook-agenda.

Om zaken online te bespreken, gebruiken wij het programma Teams. Dit is ideaal om samen door de boekhouding, jaarrekening of andere documenten te lopen.

Ook leggen wij regelmatig zaken uit via video; hiervoor gebruiken wij het programma Vimeo.



11. Tot slot

Het is nog een heel verhaal geworden, maar wij hopen dat we jou wat duidelijkheid heb kunnen geven over hoe wij ons bedrijf hebben ingericht.

Voor onszelf handig om op te sturen en voor jou handig om te weten waar jij aan toe bent.

Jaarlijks lopen wij dit document door om te kijken of wij nog steeds achter onze werkwijze staan, of dat wij onze koers willen wijzigen. Daar waar nodig, passen wij dit aan. Ook wij blijven leren en onszelf ontwikkelen en dat is óók de kracht van ondernemen.

Wij wensen je veel succes toe met de verdere ontwikkeling van jouw bedrijf zoals JIJ dat wilt leiden.

Op een prettige samenwerking en op naar een financieel gezond en winstgevend bedrijf!

Met warme groet,

Team Focus op Winst
Lissa en Aad

