

Spelen met cijfers

**Rollema & Partners administratieve dienstverlening,
20 jaar ervaring, 1987 – 2007**

**Nieuwsbrief met ontwikkelingen op financieel gebied voor relaties
van Rollema & Partners, onderdeel van de Van Spronsen &
Partners Groep.**



**ANONIEME
DEBITEUREN**

**Knowlegde
Sunday**

In dit nummer:

Ondernemen gaat om de knikkers	2
De mooiste zondag van de maand: Knowlegde sunday	3
Voortschrijdend jaarmzet en Gemiddelde besteding per gast	4
www.rollemapartners.nl	5

Spelen met de cijfers; van de meeste ondernemers niet écht een hobby. Maar er geldt zelfs voor de kleinste onderneming maar één wet:

"Een administratie dient primair als informatievoorziening voor de ondernemer. Zonder een goede administratie kan de ondernemer geen richting geven aan zijn onderneming."

Veel mensen hebben een hekel aan het werken aan de administratie. Er worden allerlei redenen verzonnen om er niet aan te werken. Het vergt vooral discipline en dat maakt het behoorlijk lastig. De uitkomst van de administratie kan daarnaast confronterend zijn.

Het verwerken van administratieve bescheiden is saai en niet sprankelend zoals het ondernemen zelf. Goed ondernemerschap begint echter met een goede administratie, dus leuk of niet leuk; u heeft geen keuze!

Meten is weten

Weten geeft de mogelijkheid om bij te sturen, hoe groot of klein uw bedrijf ook is. Het excuus van veel ondernemers dat zij de cijfers niet nodig hebben om te weten of het bedrijf goed draait, is op zijn Amerikaans gezegd "bullshit". Geen enkele ondernemer kan op basis van fingerspitzengefühl bepalen op welke kostenposten fluctuaties voorkomen met positieve of negatieve gevolgen voor het resultaat onder de streep. Daarom vinden wij dat u als ondernemer een aantal standardeisen aan uw administratie moet stellen.

- De administratie moet juist dié informatie opleveren die nodig is om bij te sturen;
- De gegevens moeten volledig en tijdig zijn;
- De frequentie van verschijnen (per maand of per kwartaal) moet altijd hetzelfde zijn. Op het overzicht moet een vergelijking staan met dezelfde periode vorig jaar en (indien mogelijk) de begroting.
- Er dient een specificatie op de hoofdposten van de kosten aanwezig te zijn. Hiermee kunnen problemen snel getraceerd worden.

Dit klinkt simpel en misschien staat u nu op het punt om te stoppen met lezen gezien het begin van dit artikel. Dit weet u allemaal wel!

Ondernemen gaat om de knikkers!



Er zijn maar weinig ondernemers die werken met begrotingen, terwijl de meeste bij de financieringsaanvraag wel degelijk een begroting voor de eerste jaren hebben gemaakt. Door deze niet in te voeren in de periodieke overzichten, ontnemt u zichzelf een controle moment.

Zit u nog op het goede spoor? Richting de door u gekozen toekomst?

De vergelijking met het verleden verschaft inzicht in het effect van uw handelen op dit moment ten opzichte van het verleden.

Hebben maatregelen geholpen? Heeft een bepaalde actie resultaat opgeleverd?

Het gebruiken van de gegevens en informatie uit de overzicht vergt opnieuw veel discipline. Ondernemen gaat om de knikkers. Misschien is het niet uw primaire doelstelling maar u zult geen enkele doelstelling halen indien er onvoldoende winst/resultaat in uw bedrijf wordt gerealiseerd.

Slechts met voldoende winst is de continuïteit op langere termijn gewaarborgd.

Iedere ondernemer moet dan ook elke maand tijd inruimen om zich met de administratie en de cijfermatige ontwikkelingen bezig te houden.

Maak dit de mooiste zondag van de maand. Realiseert u zich dat zowel goede als slechte resultaten, inzicht geven in mogelijke problemen of voldoening geven over ontwikkelingen in de afgelopen periode.

Op deze dagen kunt u zien of uw acties succesvol zijn geweest. En succes is een belangrijke motivator.

Wat kunt u op deze zondagen berekenen?

Voor een goed inzicht en begrip zijn ratio's (= kengetallen) een nuttig hulpmiddel. Deze ratio's zijn zinvol als ze worden vergeleken met eigen kengetallen van voorgaande jaren en met kengetallen van branchegenoten.

Door de vergelijkingen krijgt u inzicht in de ontwikkeling van uw bedrijf en hoe u ten opzichte van anderen presteert.

Een aantal ratio's waar u gebruik van kunt maken zijn onder andere: de efficiency-ratio's. Hierin zijn drie soorten te onderscheiden: omzetsnelheid voorraden; klantenkrediet en leverancierskrediet.



1. Omzetsnelheid voorraad formule kengetal=

Inkoopwaarde van de omzet

Gemiddelde voorraad

Het gaat er hierbij om, na te gaan of het vermogen van de onderneming dusdanig efficiënt wordt geïnvesteerd, dat een maximale omzet wordt gerealiseerd met de geïnvesteerde activa. Hoe hoger de omzetsnelheid, des te sneller de voorraden worden omgezet in vorderingen of geldmiddelen. Voorraden opnemen is zo'n evenement waar veel ondernemers niet van houden. Het kost tijd en het nut overziet men niet.

Echter naast dat u er dit kengetal mee kunt berekenen, geeft u ook een signaal af aan het personeel. Het mee naar huis nemen van goederen zal door het besef dat er regelmatig wordt geteld, minder voorkomen. Daarnaast ligt er bijvoorbeeld bij een flink aantal horeca bedrijven onopgemerkt een klein vermogen aan wijn/drank op voorraad. Door dat periodiek te checken besef je ook eerder dat bepaalde wijnen, die minder goed lopen, gepromoot moeten worden!

2. Klantenkrediet formule kengetal=

Gemiddeld debiteurenbedrag

----- X 365 dagen

Omzet

Hierbij vergelijkt u de omzet met de vorderingen. Het aantal dagen klantenkrediet geeft een aanwijzing over de gemiddelde tijd die klanten zich gunnen alvorens hun schulden aan u te betalen.

Dit kengetal geeft u de mogelijkheid om acties te gaan ondernemen om de gemiddelde krediettermijn van uw debiteuren naar beneden te krijgen. U rekt uit wat uw kengetal op dit moment is en gaat daarna acties ondernemen.

U kunt de betalingsperiode die u aangeeft op uw facturen verkorten, u kunt stringenter gaan aanmanen, u kunt de tekst op uw aanmaningen wijzigen en u kunt starten met het telefonisch aanmanen.

Daarnaast is het handig om vaste regels inzake het eten/slapen op krediet vast te stellen. Het is bijvoorbeeld pas mogelijk vanaf een bepaald bedrag of als u het bedrijf in kwestie kent.

Standaard kunt u het beste bij een opdracht het visitekaartje van de organiserende persoon binnen een grote organisatie bijvoegen. Handig om een aanspreekpunt te hebben als u telefonisch gaat aanmanen. En soms is het handig om te weten wat de betalingscondities zijn van grotere bedrijven, vaak duurt een betaling langer als een factuur binnen een groot bedrijf een handtekeningcircuit moet afleggen. Ben je je dat bewust als ondernemer dan weet je waar je aan toe bent. Als u consequent blijft schrijven/bellen en blijft cijferen dan zult u constateren dat de gemiddelde debiteurentermijn gaat teruglopen.

**ANONIEME
DEBI TEUREN**

3. Leverancierskrediet formule kengetal=

Gemiddelde crediteurenbedrag

----- x 365 dagen

Omzet

Dit kengetal geeft het belang aan van uw crediteuren als financieringsbron. Hoe hoger het aantal dagen leverancierskrediet, hoe hoger het belang van dit krediet als financieringsmiddel van het werkkapitaal.

Hierbij geldt dat het onderhandelen met uw crediteuren van groot belang is. Het leverancierskrediet kan wel eens niet opwegen tegen de vaste afspraken die er met alle leveranciers te maken zijn. Kortingen voor het afgeven van een machtiging voor een incasso kunnen meer financiële armslag geven. Zeker als u ook nog een termijn voor de incasso kunt afspreken.

Veel beginnende ondernemers of ondernemers die in de problemen terecht zijn gekomen zijn vaak verbaasd over de speelruimte die leveranciers willen bieden in ruil voor afspraken. Waarbij het nakomen dan weer essentieel is!



Voortschrijdend jaaromzet:

Dit gegeven kan u inzicht verschaffen in de voortgang van uw bedrijf. Het geeft aan of de omzet in de afgelopen twaalf maanden is gestegen of is gedaald op basis van de maandcijfers van de afgelopen maanden.

U kunt pas starten met het meten aan het begin van uw tweede jaar ondernemerschap. Nadat de omzet van januari jaar twee bij de totaalomzet van jaar één is opgeteld, gaat de omzet van januari van het eerste jaar er vanaf. Dit verschuift zo elke maand en hieruit kunt u de tendens van de omzetontwikkeling herkennen.

Gemiddelde besteding per gast/klant

Bij veel van onze klanten werken wij met het dagelijks vastleggen van het cashgeldcircuit via een kasdagstaat. Een aantal klanten vermeld op deze kasdagstaat ook het aantal gasten per dag.

Maandelijks berekenen zij dan op deze kasdagstaat de gemiddelde besteding per klant. Andere ondernemers houden dit soort gegevens bij via de kassa.

Waar het op neer komt: Wat doe je deze gegevens? Één van onze klanten heeft via het bijhouden van het aantal gasten berekend dat het economisch verstandiger was om op de maandag- en dinsdagavond gesloten te zijn, terwijl zij voor de koffie en lunch wel open bleven. Zij hebben via de kasdagstaat berekend dat de gemiddelde besteding van de gast omhoog ging toen zij in de zomer naast hun vaste kaart ook een tapasmenu gingen voeren. De gemiddelde besteding van de tapas-etende gast lag hoger. Op basis van deze gegevens zijn de standaard gerechten verkleind en geïntegreerd in het tapasmenu.

Andere interessante analyses die u kunt maken:

- ontwikkeling verhouding debiteuren-omzet en contante-omzet per periode;
- ontwikkeling omzet, per omzetgroep per periode;
- ontwikkeling omzet per maand (seizoenspatroon).

Op basis van bovenstaande gegevens kunt u sturen. Als u een maandelijkse Knowlegde Sunday voor uzelf instelt en dit met discipline uitvoert, zult u merken dat het inzicht in uw situatie steeds groter wordt.

Het weten door meten geeft u het vermogen gefundeerd en snel beslissingen te nemen, als u geconfronteerd wordt met zowel negatieve als positieve ontwikkelingen in uw bedrijf.

Op onze sites vindt u dagelijks vers financieel en horeca nieuws. Veel gegevens komen rechtstreeks van de nieuwsbrieven en persberichten van de diverse ministeries. Op deze pagina vindt u een aantal recent via onze site gepubliceerde artikelen.

www.rollemapartners.nl

Doorbetaaldloonregeling voor dga ook nog na 2008

De doorbetaaldloonregeling houdt in dat de eigen holding-bv het loon van de directeur-grotaandeelhouder (dga) voor de loonbelasting/premie volksverzekeringen (en met ingang van 2006 ook voor de inkomensafhankelijke bijdrage Zorgverzekeringswet) verantwoordt en dat de werk-bv de premies werknemersverzekeringen betaalt.

Deze praktijk is eigenlijk niet meer mogelijk, maar kan op grond van goedkeuringen voor de jaren 2006 en 2007 worden voortgezet. Per 1 januari 2008 ontstaat een nieuwe situatie omdat de eigen holding-bv dan niet meer inhoudingsplichtig is. Dit kan ertoe kan leiden dat deze holdingstructuren moeten worden gewijzigd door aanpassing van management-overeenkomsten, arbeidsovereenkomsten en pensioenovereenkomsten.

Omdat het volgens de minister niet wenselijk is dat dergelijke structuren gewijzigd moeten worden, bereidt hij een wetswijziging voor op grond waarvan de doorbetaaldloonregeling met ingang van 2008 nog steeds kan worden toegepast.

Bron: E-MailService Onderneming & Salaris (Week 2007-32)

Onleesbare kassabonnen nog geen groot probleem

24-07-2007 - De Belastingdienst vindt het nog niet nodig om extra eisen te stellen aan de kwaliteit van kassabonnetjes. De kassabonnetjes afgedrukt op thermisch papier worden snel onleesbaar. De fiscus vreest dat inspecteurs steeds vaker de strijd moeten aangaan met ondernemers, zo meldt De Telegraaf.

Hoewel er is gesproken over het verhogen van een overheidsstandaard voor inkt en papier in het bedrijfsleven, wil de fiscus daar nog niet aan. 'Mensen en bedrijven houden de plicht om hun declaraties goed en dus leesbaar te onderbouwen', aldus een woordvoerder van de Belastingdienst.

De dienst zegt het probleem scherp in de gaten te houden en te zoeken naar een structurele oplossing als het probleem omvangrijker wordt.

Een woordvoerder van de Raad van de Detailhandel signaleert dat vooral grote winkelketens na een aantal fraudezaken met bonnetjes de kwaliteit daarvan hebben verbeterd. Naast het verbeteren raden zij, zeker met dure aankopen, hun klanten aan een kopietje te maken van de kassabon. Een kopie blijft zeker 5 jaar leesbaar, de termijn waarbinnen de Belastingdienst bonnen kan opvragen.

Bron: Elsevier Fiscaal nieuwsbrief belasting advies dinsdag 24-07-2007

www.salaris-spronsen.nl

Pensioenregeling DGA minder flexibel bij Pensioenwet

02-08-2007 - Een directeur-grotaandeelhouder (DGA) die zijn pensioenregeling bij een verzekeraar heeft ondergebracht, moet dit jaar kiezen of hij zijn pensioenregeling onder de werking van de Pensioenwet wil laten vallen. Volgens verzekeraar Aegon is het voor DGA's met een verzekerd pensioen aantrekkelijker om niet onder de werking van de Pensioenwet te vallen. Aegon biedt de DGA's de keuze om de bestaande pensioenregeling indien nodig aan te passen en niet onder de werking van de Pensioenwet te laten vallen.

In een persbericht stelt de verzekeraar dat de flexibiliteit van DGA's wordt beperkt wanneer zij de pensioenregeling onder de werking van de Pensioenwet brengen. De zekerheden die de Pensioenwet biedt, zoals het wettelijk recht op waardeoverdracht, de voorwaarde van tijdsevenredige opbouw en het afkoopverbod, kunnen ook verkregen worden door afspraken hierover op te nemen in de bestaande pensioenovereenkomst. Bovendien is de pensioenverzekering -- ook wanneer deze niet onder de Pensioenwet valt - vanuit het Burgerlijk wetboek beschermd bij faillissement.

Bron: Elsevier Fiscaal nieuwsbrief belasting advies donderdag 02-08-2007

Rollema & Partners, administratieve dienstverlening

Kantoorgebouw Statenhof
Reaal 5M, 2353 TK LEIDERDORP
Postbus 289, 2350 AG LEIDERDORP
Telefoon: (071) 541 88 66
Fax: (071) 541 88 69