

Expertgesprek balanslezen

22-09-2017 13:05



“Het jaargesprek met mijn accountant vind ik altijd leuk”, steekt Geerts van wal. “Tegelijkertijd vind ik het elke keer weer een spannend moment, terwijl ik mijn winkel al drieëntwintig jaar heb.” Van de Craats haakt in: “Waarom vind je het spannend? Omdat je niet weet wat het resultaat is?” Geerts: “In een goed jaar kan het resultaat van mijn vof in de buurt van anderhalve ton liggen, maar in een andere jaar is het minder dan de helft. Het meest benieuwd ben ik altijd naar de berekende belastingaanslagen die hier het gevolg van zijn.”

Kengetallen

“Je jaarrekening geeft inzage in je winstgevendheid, liquiditeit en de solvabiliteit”, legt Van de Craats uit. “Winstgevendheid is iets anders dan liquiditeit. Solvabiliteit geeft de verhouding aan tussen het vreemd vermogen en het eigen vermogen op de balans. Je solvabiliteit moet tussen de vijftientwintig en veertig procent zijn. Als je solvabiliteit nul is, kun je geen klappen opvangen. Als de solvabiliteit ongeveer dertig is, heb je een gezond bedrijf. Dat is zo in supermarkten en bij bouwmarkten. De solvabiliteit zegt op zichzelf weinig over of je als ondernemer op korte termijn aan de betalingsverplichtingen kunt voldoen. Hiervoor moet je kijken naar de liquiditeit. Dit kun je onder andere berekenen aan de hand van de quick ratio. Die moet ongeveer anderhalf zijn. Als je die verhouding hebt, kun je aan je kortlopende verplichtingen voldoen. Kun je dat niet, dan kan het zijn dat je wel winst maakt, maar toch failliet gaat. Het is mooi om te zien dat jij best veel kengetallen weet.”

Geerts lacht: "Als ik naar de garage ga, zorg ik ook dat mijn auto schoon is. Als ik naar mijn boekhouder ga, wil ik goede vragen stellen en een volwaardig gesprekspartner zijn." Van de Craats: "Da's mooi. In de jaarrekening kijk je terug op het afgelopen jaar. Daar kun je niets meer aan doen. Je hebt wel invloed op wat er morgen gebeurt. Met de resultaten van vandaag kun je de cijfers van de toekomst beïnvloeden en samen met je accountant kijken hoe je dat zo goed mogelijk doet."

Voorraad meetellen

Van de Craats: "Vaak zie je dat ondernemers alleen hun rekening-courant als graadmeter zien. Dat is een indicatie, maar eigenlijk moet je regelmatig naar al je cijfers kijken. Doe jij dat?" Geerts schudt zijn hoofd. "Ik heb geleerd dat het zonder voorraadinventarisatie niet uitmaakt. Als wij inventariseren, zijn we twee dagen met tien man bezig. Artikelen onder een euro worden geschat. Vanaf één euro tellen we alles fysiek. Met achttienduizend artikelen is dat monnikenwerk waarbij fouten worden gemaakt. Een paar jaar geleden ontdekte ik dat voorraadinventarisatie niet verplicht is. De afgelopen twee jaar deed ik het niet. Het scheelt veel tijd, de winkel hoeft niet dicht en ik hoef geen extra personeel in te zetten. Toch staat het op de agenda van 2018. We doen het op de eerste maandag van januari, omdat we dan weinig overloopposten hebben. Ik zie voorraad als een vorm van bezit en dus rijkdom. Het percentage incurrantheid is hier bijna nul." Van de Craats vult aan. "Toch groeit bij veel bedrijven de incurante voorraad elk jaar. Het is goed om per omzetgroep de omzetsnelheid in kaart te brengen." Geerts: "Ik wil geen incurantie in mijn zaak, dode wanden marcheren niet. Wij hebben geen oude meuk in de winkel en werken altijd met actuele schappenplannen. De voorraad op artikelniveau bijhouden, vraagt te veel input ten opzichte van de output en is foutgevoelig. Ik ben niet bij een club aangesloten en kan daardoor mijn eigen keuzes maken. Wij werkten als een van de laatsten met Exact voor DOS, gebruikten daarna Unit4 en doen sinds kort alles in de cloud."

Eigen waarneming Van de Craats: "Werk jij met normbedragen voor je voorraad?" Geerts schudt zijn hoofd: "Nee. Zoals het nu gaat, vind ik dat niet nodig. Ik loop al lang mee en doe veel op gevoel. Daarnaast kijk ik naar mijn rekening courant en wat ik in mijn schappen zie liggen. Voor bestellingen werken we hier met een systeem dat ik zelf ontwikkelde. Elke dag loopt een medewerker met een mapje met leveranciersprofielen door de winkel en plaatst bestellingen. De winkel is ons magazijn en we bestellen wat er in past. Niet meer, zelfs niet om aan een franco-bestelling te komen. Op jaarbasis betaal ik vierduizend euro aan vrachtkosten. Daar lig ik niet wakker van. Dat doe ik liever dan dat ik spullen in het magazijn leg." Van de Craats: "Je loopt wellicht inkoopvoordeel mis, maar bespaart veel handlingskosten, omdat het direct de winkel ingaat."

Geerts: "De afgelopen zeven jaar heb ik, onder andere door de crisis en de komst van een concurrent, niet geïnvesteerd. Ik sta op mijn zevenenvijftigste op een kruispunt. Als ik nu niets doe, wordt het een sterfhuis. Dat wil ik niet. Ik ben een winkeltijger, daarom ga ik de winkel verbouwen, zodat de zaak levensvatbaar en overdraagbaar blijft. Mijn accountant zal het er niet mee eens zijn, maar ik ga het toch doen."

Investeringsaftrek

"Je kunt een verbouwing met eigen geld financieren of via de bank", zegt Van de Craats. "Ondernemers investeren vaak met kort geld waardoor er druk kan komen op de liquiditeit. Het is slimmer om daar lang geld voor te gebruiken. Spreek met de bank af dat je onbeperkt kunt aflossen, dan hou je flexibiliteit. Als je liquide geld investeert, heb je veel bezit dat je niet ten gelde kunnen maken. Als je niet uitkijkt, zet je jezelf klem. Je kunt winst maken en toch failliet gaan, doordat je je groei niet meer kunt financieren. Hou ruimte op de rekening courant om voorraad te kunnen financieren." Geerts geeft aan dat hij van plan is om in 2017 een

forse verbouwing te doen waarbij hij wil investeren in een nieuw lichtplan. Van de Craats vraagt welke verlichting Geerts voor ogen heeft. Geerts geeft aan dat hij overweegt om led-verlichting te nemen. De keuze voor led-verlichting is volgens Van de Craats een schot in de roos. "Bij led-verlichting kun je aanspraak maken op energie investeringsaftrek. Dit houdt in dat je een extra aftrek mag claimen van 55% van de investering naast de normale investeringsaftrek. Dit moet de ondernemer (of de boekhouder) binnen drie maanden na ondertekening van de offerte aanvragen. Dat scheelt je op een investering van dertigduizend euro zo tienduizend euro inkomstenbelasting. Dit is een goed voorbeeld van waarom wij graag in een vroeg stadium bij dit soort plannen betrokken worden. Overleg met je boekhouder kan je veel geld schelen. Bijvoorbeeld door de investering over twee boekjaren te verdelen, zodat je meer investeringsaftrek hebt. Een samenspel zorgt voor een voor de ondernemer fiscaalvriendelijke investering." Geerts: "Dat is super interessant."

Menselijke maat

Van de Craats: "Je kunt sturen op omzet, brutomarge en loonkosten. Een belangrijke factor is bijvoorbeeld de dekkingsbijdrage. Deze stel je vast door op de brutomarge de loonkosten in mindering te brengen. Met het geld wat overblijft, moet je de overige vaste kosten kunnen betalen. Gebruik jij dat om te sturen?" Geerts: "Nee, ik benader het niet zo wetenschappelijk als jij." Van de Craats vraagt Geerts naar zijn personeelsbeleid. "Ik weet dat ouder personeel duurder is, maar die brengen senioriteit met zich mee. Veel collega's kiezen bewust voor BBL'ers, ik niet. Ik meet niet welke verkoper wat verkoopt en het kan gebeuren dat mijn duurste kracht kuikenvoer staat te scheppen. Ik vind de menselijke maat belangrijker dan geld en stem het werk af op de mensen die we hebben." Als Van de Craats uitlegt dat Geerts daardoor geld laat liggen dat in zijn resultaat kan doorwerken, zegt hij: "Natuurlijk wil ik graag meer verdienen, maar niet tegen elke prijs."

Geerts stuurt dus relatief weinig op zijn cijfers. Het grootste risico dat hij daarmee loopt, is volgens Van de Craats het verschil tussen het verdienen van tachtigduizend euro of anderhalve ton. Als Geerts meer zou sturen, kan hij structureel meer verdienen. Geerts vindt dat te veel gedoe. Hij is liever met zijn winkel bezig, dan met zijn cijfers en neemt die variatie in rendement voor lief. Daarom vindt hij zichzelf ook meer een winkelier dan een ondernemer.