



Hoe krijg je grip op je kasstroom en jouw onderneming?

**JOUW DOELSTELLINGEN
BEHALEN MET ONZE
INNOVATIEVE OPLOSSINGEN.**

WWW.WEANAALDWIJK.NL - (0174) 630241

Inhoudsopgave

1. Introductie
2. Waarom een kasstroomplan belangrijk is voor jouw onderneming
3. Het structureren van een kasstroomplan
4. Het opstellen van een begroting
5. Scenarioplanning
6. Ontwikkeling van je kasstroomplan
7. Zij hebben voor Joost van WEA gekozen

1. Introductie

Ondernemen begint met een plan.

Als je een concreet plan hebt, is het zoveel makkelijker om 'koers te houden' en betere beslissingen te nemen. Door periodiek te reflecteren op jouw plan, kun je sneller signaleren en bijsturen.

Onze tool, Joost, koppelt alle gegevens terug op de kasstromen van de onderneming. Het maken van een kasstroomplan kan complex zijn, maar dwingt je om de financiële gezondheid van je onderneming te monitoren.

Door het maken van een kasstroomplan leer je de de bewegingen en bijbehorende 'ups' en 'downs' van jouw onderneming beter te begrijpen, kun je investeringsbeslissingen en financieringsbehoefte onderbouwen, werkkapitaal veiligstellen en werken aan de waarden van je onderneming. Een veelgehoorde misvatting is overigens dat dit veel tijd zou kosten.

Tot 20 procent meer rendement uit jouw onderneming.

WEA Accounts & Adviseurs staat al langer bekend als een vooraanstaand kantoor binnen de accountancy met een duidelijke focus op innovatie. Met De Volgende Jaarrekening hebben wij een unieke methode ontwikkeld waarmee ondernemingen meteen veel tijd en kosten kunnen besparen.

Daarnaast geeft onze software inzichten om te werken aan de winstmaximalisatie van jouw bedrijf. De uitkomsten zetten je aan het denken, waardoor je makkelijker tot actie overgaat. Door structureel acties te ondernemen, het effect te meten en hier vervolgens weer actie op te ondernemen, is uit onze (praktijk)ervaring gebleken dat de meeste ondernemingen het rendement met wel 20 procent kunnen verhogen.

In deze whitepaper leggen we je graag uit hoe jij daar ook mee aan de slag kunt.

De Volgende Jaarrekening is een uniek concept en product van WEA Accountants en Adviseurs. Het geeft snel en gemakkelijk inzicht in jouw toekomstige cijfers en is daarmee een ideale tool voor ondernemers om te reflecteren en doelen te realiseren.

2. Waarom een kasstroomplan belangrijk is voor jouw onderneming

De kasstromen van je onderneming zijn belangrijk; simpelweg omdat je anders de kosten niet kunt betalen. Zonder positieve kasstroom heb je nu eenmaal genoeg geld op je rekening staan om de facturen op tijd te betalen. We hoeven je natuurlijk niet uit te leggen dat iedere ondernemer uiteindelijk een positieve geldstroom wilt hebben, waarbij er meer geld binnenkomt dan er uitgaat. In zo'n geval heb je weinig financiële zorgen. Je betaalt dan de vaste lasten en andere uitgaven gemakkelijk en zonder problemen.

In een kasstroomplan voorspel je de toekomstige transacties van jouw bedrijf en maak je een prognose. Een kasstroomplan stelt je in staat om te voorspellen wat de liquiditeit op (korte) termijn is. Je maakt een kasstroomplan niet voor eenmalig gebruik; het is een middel om periodiek te reflecteren en bij te sturen.

Een kasstroomplan is handig voor ieder type onderneming: groot, klein, start-up of volwassen bedrijf. Het komt tijdens de gehele levensduur van pas.

De 4 voordelen van een kasstroomplan:

1. Je krijgt beter inzicht in de uitgaven van je bedrijf en ziet sneller waar besparingen mogelijk zijn.
2. Je kunt tijdig vooruit plannen en tijdig zien of je onderneming kan voldoen aan een geplande uitgave.
3. Je kunt acties plannen die noodzakelijk voor omzetgroei en daarmee de omzetgroei zelf beter voorspellen.
4. Het wordt makkelijker om de juiste beslissingen te nemen.

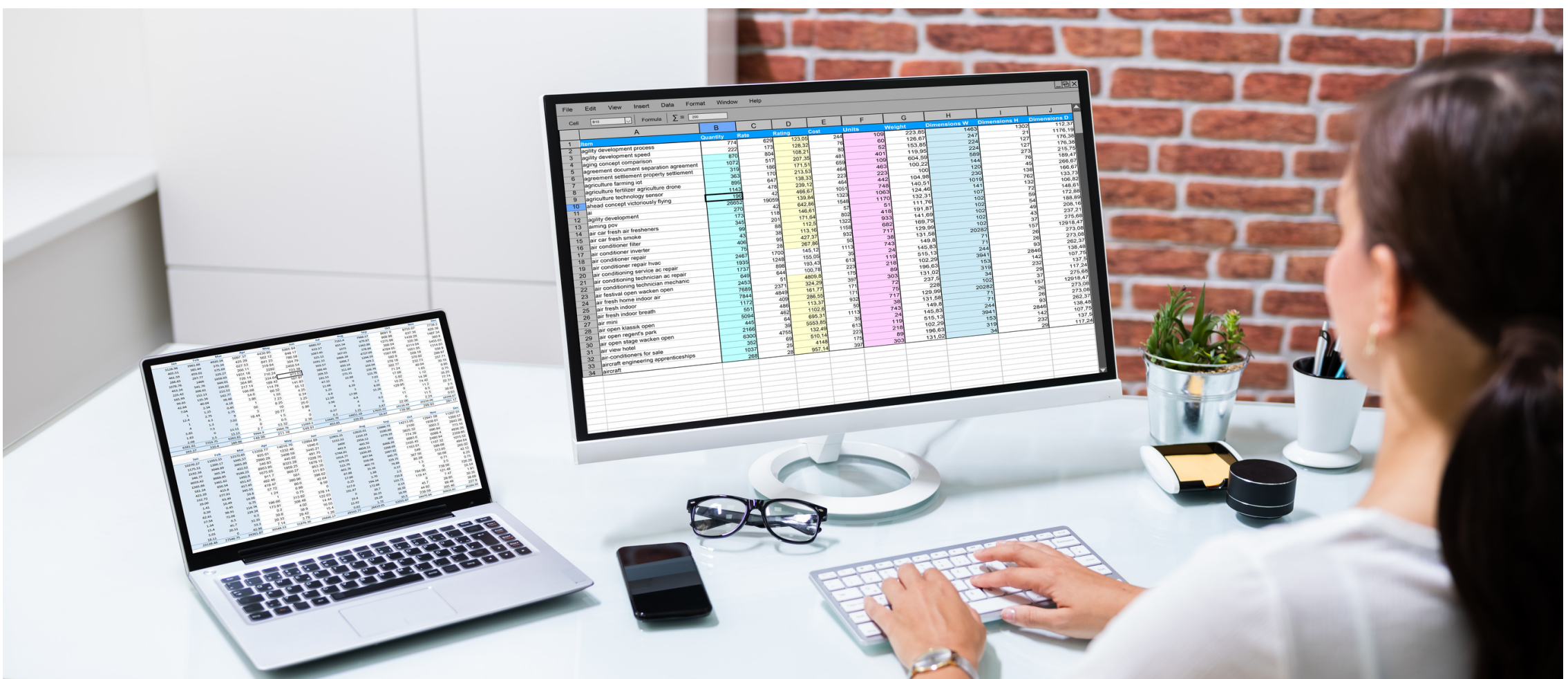
Klanten van WEA en Joost zijn door de innovatieve software een stuk bewuster bezig met de cijfers van hun bedrijf. Iedere maand of kwartaal bespreken zij de stand van zaken met een adviseur en wordt er een doel voor de volgende periode opgesteld. Dit doel wordt direct duidelijk en ook wordt inzichtelijk gemaakt welke stappen nodig zijn om de dit doel te bereiken. Door de periodieke terugkoppeling gaan ondernemers hier bewust mee aan de slag. Bij veel van onze klanten die via deze methode werken zien wij dan ook dat de maandelijkse doelen iedere keer weer overtroffen worden.

3. Het structureren van een kasstroomplan

Een kasstroomplan bestaat feitelijk uit een tabel, waarin je overzichtelijk per maand inzicht geeft in:

- Ontvangsten (inkomsten, financieringen)
- Betalingen (uitgaven, investeringen, aflossingen)

De diepgang van het plan bepaal je zelf, op basis van jouw eigen behoefte. Het behouden van overzicht en een heldere interpretatie is het uitgangspunt.



Onze software maakt dit proces je erg makkelijk: binnen een handomdraai worden deze cijfers getoond. Bovendien maakt het alle data inzichtelijk waardoor wij samen met jou de verschillende scenario's kunnen doorspreken.

Voor- en nadelen van Excel

De reden om voor Excel te kiezen is vaak het feit dat medewerkers gewend zijn om met dit programma te werken of het ontbreken van een maandelijkse fee of abonnementskosten. Excel biedt flexibiliteit om rapportage volledig naar eigen wens in te richten.

Veel ondernemingen gebruiken nog steeds Excel om gegevens te verzamelen en begrotingen bij te werken, terwijl dit relatief arbeidsintensief en foutgevoelig is.

Waarom kiezen voor Joost van WEA

Met onze software kun je kasstromen eenvoudiger en sneller inzichtelijk maken en presenteren, zodat je direct kunt analyseren. Je krijgt hiermee inzicht in de haalbaarheid van nieuwe kansen en markten, investeringen en het aantrekken van nieuwe financiering. Hiermee vergroot je de betrouwbaarheid van de uitkomsten, bespaar je veel tijd en creëer je professionaliteit naar stakeholders.

Met onze tool hebben klanten:

- Een live koppeling met de volledige financiële administratie
- Inzicht in periodieke ontvangsten en uitgaven
- Een rolling forecast voor de komende maanden
- Inzicht in de impact van later ontvangen of betalen op de kasstroom

De tool is gemaakt voor jou als je:

- Ondernemer of CFO bent
- Veel tijd kwijt bent aan het opstellen en bijwerken van kasstroomprognoses
- Rapportages deelt bent stakeholders, zoals aandeelhouders of een bank

Winst en verlies													
<<< << < 2021 Begroting Standaard > >> >>>													
Drilldowns sluiten	Januari 2021	Februari 2021	Maart 2021	April 2021	Mei 2021	Juni 2021	Juli 2021	Augustus 2021	September 2021	Oktober 2021	November 2021	December 2021	Totaal
Drilldowns openen	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	Begroting €	€
Opbrengsten													
Omzet	4.700	5.200	19.100	28.100	23.000	33.400	37.800	46.900	34.700	24.800	13.300	8.000	279.000
Netto-omzet	4.700	5.200	19.100	28.100	23.000	33.400	37.800	46.900	34.700	24.800	13.300	8.000	279.000
Omzet hotel	4.000	4.200	16.700	21.900	18.100	29.700	33.300	39.700	29.800	21.600	12.000	3.700	234.700
Omzet zaalverhuur	300	900	1.200	1.100	1.100	1.500	600	2.700	2.000	1.100	500	300	13.300
Omzet schuur	400	0	600	1.300	1.700	1.300	3.200	2.800	2.200	1.400	200	0	15.100
Omzet rumtent	0	0	0	300	400	-400	0	400	100	100	100	0	1.000
Omzet Drank-ontbijt	0	100	600	3.500	1.700	1.300	700	1.300	600	600	500	4.000	14.900
	4.700	5.200	19.100	28.100	23.000	33.400	37.800	46.900	34.700	24.800	13.300	8.000	279.000

4. Het opstellen van een begroting

Robot begroting/forecast

Een forecast wordt vaak als de meest complexe stap ervaren, want veel ondernemers weten niet goed hoe zij een goede begroting moeten maken. Binnen onze software hebben wij 'de start' alvast volledig geautomatiseerd. Het programma maakt gebruik van de financiële data van voorgaande boekjaren en gebruikt die data om een 'robot begroting/forecast' op te stellen: een raamwerk waarmee de basis van jouw begroting eenvoudig en snel klaarstaat.

Stappenplan voor het opstellen van een begroting

Nu de basis van een begroting klaarstaat, kun je direct aan de slag met de vervolgstappen.



1. Maak een rendementsanalyse

Deze eerstvolgende stap draait volledig om het extra potentieel binnen jouw bedrijf. Waar haal je, zonder heel grote veranderingen door te voeren, nog meer rendement uit?

Hiervoor moet je op zoek gaan naar de belangrijkste resultaatbepaler(s) in je onderneming. Verbetermogelijkheden zijn altijd in de winst- en verliesrekening te vinden. Daar vind je de verschillende posten waarbinnen je op zoek kunt gaan naar de oplossingen. Vraag je af welke activiteiten het meeste bijdragen aan het resultaat en welke kosten het resultaat het sterkste drukken.

Na enige tijd brainstormen zul je met gemak een aantal resultaatbepalers hebben gevonden en kun je er een berekening op los laten wat er zou gebeuren als je juist die elementen aan zou pakken.

Gefeliciteerd, je hebt zojuist het potentieel van jouw onderneming inzichtelijk gemaakt!

2. Leg jouw doelen vast en schrijf deze op in een jaarplan

Zodra je de bovenstaande analyse gemaakt hebt, kun je de volgende stappen doorlopen.

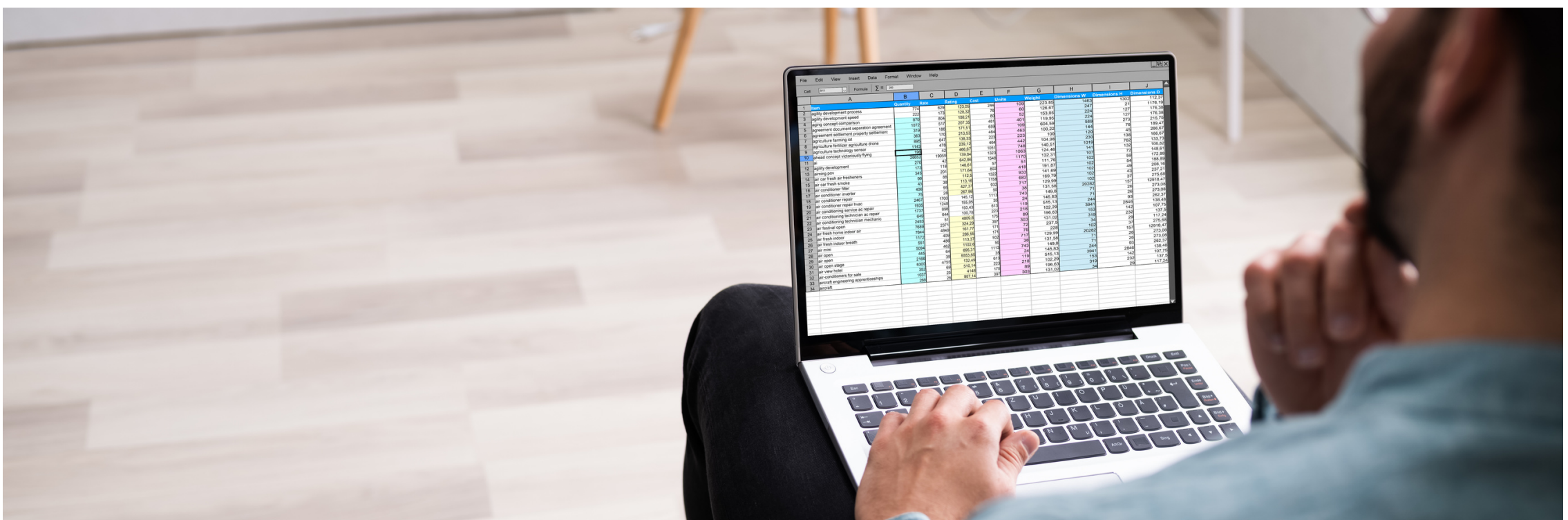
- Bekijk de capaciteitsplanning. Hoeveel uren of middelen heb je tot jouw beschikking? Wat is jouw maximale productievolume? Is jouw doel haalbaar met de huidige capaciteit?
- Begin vervolgens met een kostenanalyse en schaaft op basis van voorgaande jaren bij waar nodig.
- Bij de derde stap neem je jouw bedrijfsvoering en prijszetting onder de loep. Welke processen ondersteunen jouw doel? Moet je processen optimaliseren om jouw doel te bereiken en tegen welke prijzen verkoop je jouw diensten en producten?
- Tot slot: kijk kritisch naar jouw commerciële gedrag. Bepaal jouw activiteiten en bekijk per activiteit wat het oplevert en of dit in lijn ligt met de gewenste doelstelling.

3. Vertaal bovenstaande naar een kasstroomplan en monitor

Nu jouw jaarplan gereed is, kun je dit vertalen naar een (nieuw) kasstroomplan. Je bekijkt vervolgens periodiek of je jouw doelstellingen behaalt en of je op koers ligt. Het grote voordeel hiervan is dat je ook tijdig kunt bijsturen. Zo zijn steeds maar kleine aanpassingen nodig om op koers te blijven. Als ondernemer heb jij het roer stevig in handen.

Tips voor het opstellen van een goede begroting

- Begin altijd met enthousiasme; denk in oplossingen en kansen.
- Bekijk welke acties op korte termijn haalbaar zijn, vertaal dit vervolgens in taakstellende doelen en tot slot in cijfers.
- Houd seizoensgebonden invloeden in de gaten en stel de begroting per maand op.
- Onderschat de variabele kosten niet. Het is beter deze hoger in te schatten, dan achteraf te maken te krijgen met een uitgave die je niet had voorzien.
- Schat betaaltermijnen voorzichtig of behouden in.
- Toets je (meerjaren)begroting continu aan de werkelijkheid en stuur bij.



5. Scenarioplanning

Aan de hand van scenarioplanning kun je verschillende berekeningen maken op basis waarvan jij beslissingen kan gaan maken. Onze tool kan hierbij helpen, evenals onze adviseurs. Samen zorgen jullie ervoor dat je direct inzicht hebt in wat een beslissing betekent voor jouw (toekomstige) liquiditeit.

Veel gebruikte scenario's zijn:

Basisscenario - alle inschattingen in de begroting worden hierbij gemaakt op basis van cijfers en trends uit het verleden, waarbij je rekening houdt met wijzigingen die je redelijkerwijs al kunt voorzien.

Inkomensscenario - door het ontplooiën van nieuwe activiteiten kan nieuwe omzet worden toegevoegd aan de begroting. Tevens kan het extra ruimte in het werkkapitaal worden gezocht door het aantrekken van financiering of subsidies.

Kostenscenario - de invloed van het maken of juist elimineren van kosten kan in deze begroting verwerkt worden. Denk hierbij aan het aantrekken of juist afvloeien van personeel of wijzigingen in de kosten van huisvesting als gevolg van een verhuizing.

Worstcasescenario - met dit scenario ga je uit van tegenvallende resultaten en kosten, maar kun je jouw onderneming hier wel op voorbereiden.

Winst en verlies		December		2021		
Drilldowns openen	Begroting Standaard Jaar 2022		Forecast Standaard Jaar 2021		Werkelijk Jaar 2020	Werkelijk Jaar 2019
Opbrengsten						
Omzet	4.500.000	100,0%	3.952.812	100,0%	3.087.467	2.413.260
	4.500.000	100,0%	3.952.812	100,0%	3.087.467	2.413.260

Begrotingstype: percentage per periode ten opzichte van het jaartotaal

	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Augustus	September	Oktober	November	December
Percentages:	6	1	6	13	6	8	10	6	9	20	10	5
Jaartotaal:	900000											
Resultaat:												
Nog in te vullen:	0%											

Kies ander begrotingstype Annuleren Reset **Berekenen** Opslaan

6. Ontwikkeling van je kasstroomplan

Zodra je het kasstroomplan eenmaal hebt opgesteld, is het de kunst om deze bij te houden. Maandelijks bijwerken van de realisatie is essentieel. Onze tool kan dat automatisch voor je doen en dat binnen een minuut!



Analyseer en stuur bij

De werkelijkheid wijkt altijd (een beetje) af van de opgezette begroting. Daarom is de analyse een belangrijk evaluatiemoment. Haal jezelf daarbij even uit de waan van de dag en denk weer even na of de afgelopen periode de juiste dingen zijn gedaan om de begroting te halen.

De analyses motiveren je om op het juiste pad te blijven. Door hier bewust mee aan de slag te gaan, zul je zien dat je uiteindelijk een betere ondernemer wordt.

7. Zij hebben voor Joost van WEA gekozen

Horecaondernemer investeert in de toekomst

In zijn jongste jaren was Mark de Looff er al te vinden als vakantiewerker. Nu is hij zelf de eigenaar van het restaurant in Domburg dat in normale tijden 185 zitplaatsen kent: Markt Zes. Toen hij de kans kreeg om restaurant Markt Zes over te nemen, twijfelde hij niet en startte hij met zijn vrouw Kerstin een nieuw avontuur. Voor de derde keer, want de twee wisten eerder twee horecazaken tot een succes te maken.



Met de deur op slot incasseren.

“Wat de coronapandemie voor de horeca heeft betekend, hoeven we niet breed uit te meten. Waar de één in zak en as zit, neemt de ander het heft in eigen handen. Zo simpel is het. Tijdens die eerste lockdown waren wij een week of vier van slag, maar dan komt het besef dat het niet zo kan blijven. Je moet en wil wat gaan doen, want met 20 fulltimers op de payroll gaan je kosten tenslotte ook gewoon door.”

“We zagen restaurants massaal afhaal- en bezorgconcepten presenteren. Het concept van Markt Zes leende zich niet voor een afhaal- en bezorgconcept, dus bedachten we wat anders. Op ons pand zit een gemengde bestemming van horeca- en detailhandel. Zo konden we een nieuw Fish & Chips concept starten, een winkel die ook na corona open kon blijven.”

“Onze keukenleverancier kon ons voor een interessante prijs helpen aan een bakwand en onze timmerman heeft ons enorm geholpen met het inrichten van de afhaalruimte. Zo hebben we met relatief weinig middelen Famous Fish Market opgericht voor het afhalen en bezorgen van bestellingen! Door deze gemengde bestemming konden we ook tijdens de coronasluiting gewoon openblijven.”

“We hebben goede mensen die we zo aan het werk konden houden. Gelukkig maar, want ondanks alles hebben we een drukke zomer gehad waar we ze keihard nodig hadden.”

Op de plaats, rust en actie

“Op dit moment hebben we geen afhaal en bezorging meer. We zijn nu vooral bezig om kritisch naar ons bedrijf te kijken en dingen te doen die je normaal niet doet. We wilden in april van dit jaar onze keuken vernieuwen. Dat hebben we tijdens de eerste lockdown uitgesteld, maar daar zijn we nu wel mee bezig.”

“Via de online rapportagetool JOOST hebben wij maandelijks inzicht in de marges per productgroep. Daaruit merkten wij op dat er nog voldoende ruimte is voor verbetering, en daarom hebben we software in gebruik genomen waar onze koks alle recepturen in kwijt kunnen. Hier zitten automatisch de inkooprijzen van onze leveranciers in. De kostprijs van een gerecht is hierdoor altijd actueel en zo hebben we verkoopprijzen die de marge halen die we nodig hebben. Met deze software werken we aan een verbetering van onze marges en hopen we een deel van de lockdown ‘terug te verdienen’.”

“Zo weten we van een saladegarnituur bijvoorbeeld hoeveel tomaat en komkommer erin zit. Wordt de tomaat duurder, dan zien we direct dat de marge op dat product anders wordt en maken we de overweging om dit bij te stellen. Het bijstellen van de prijs gaat over alle gerechten waar tomaat in zit volledig automatisch. We hebben een “overall marge” die we willen halen, met deze software kunnen we sturen op die marge. Zo weten we aan het einde van de dag direct wat er is verdiend. Anderzijds kunnen we ook eenvoudig zien wat een aanpassing van een verkoopprijs voor gevolgen heeft voor de toekomstige omzet.”

Investeren in de toekomst

“Ik neem nu vooral de tijd om met het team aan tafel te gaan en de manier van werken en cijfers te bespreken. Om uit te leggen wat de gevolgen zijn van een kilo vis die in de prullenbak verdwijnt en te kijken hoe we dit zoveel mogelijk kunnen voorkomen en wat er beter kan. Dat is niet alleen nodig, maar ook nog eens goed voor de betrokkenheid.”

“Deze tijd is ook echt een leerproces. Zo zijn we van 185 plaatsen naar 130 plaatsen gegaan. We gaan ook niet meer terug naar de 185, omdat we merken dat mensen het fijn vinden om wat meer ruimte te hebben. Daarnaast kunnen we dezelfde aandacht over een kleiner aantal gasten verdelen. Dat heeft als resultaat dat de service en het comfort voor de gast omhooggaat. Zo behalen we een vergelijkbare omzet, met minder piekmomenten en een verbeterde beleving.”

“We vertrouwen er daarom ook op dat het goed komt, we kijken vooruit en bereiden ons voor op “het straks”. Het nu laten we voor wat het is. We investeren juist nu in de toekomst. Met de kennis, kunde en tools die WEA ons aanreikt, ondernemen en sturen we op resultaat.”

“Inzicht is belangrijker dan ooit tevoren, we moeten er beter uitkomen.”



Wil jij ook meer inzicht, grip op je
kasstroom en grip op jouw onderneming?

WWW.WEANAALDWIJK.NL - (0174) 630241