

Rapporteren op maat

The only limit to our realization of tomorrow will be our doubts of today.

-- Franklin D. Roosevelt

Dat cijfers en intuïtie een goed huwelijk kunnen vormen kon je lezen in mijn blog **Volg jij je buikgevoel, of mogen er ook cijfers zijn?**

Een huwelijk zonder goede communicatie is geen lang leven beschoren. Het communiceren van cijfers gebeurt traditiegetrouw in rapportvorm. Maar. Je hebt rapporteren, en er is rapporteren rapporteren. Wij bij Fiscadvies kiezen voor het 2^{de}, en gebruiken daarvoor Silverfin.

De tools in Silverfin die ik het meest gebruik zijn:

- 1) Rapportering resultaten (P&L) **op maat van de ondernemer**
- 2) Budgettering / forecasting
- 3) Combo budget – gerealiseerde resultaten

Waarom is het op maat maken van een rapport zo belangrijk?

- Geen 2 businesses zijn dezelfde (market)
- Geen 2 bedrijfsleiders zijn dezelfde (people)
- Geen 2 vraagstukken zijn dezelfde (context)

Met het volgende voorbeeld wordt duidelijk waarom een rapportage gebaseerd op je business belangrijk is.

Je ziet hieronder een verkort voorbeeldrapport volgens de traditionele indeling.

▼ I. Bedrijfsopbrengsten

> A. Omzet

> D. Andere bedrijfsopbrengsten

▼ II. Bedrijfskosten

> A. Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen

> B. Diensten en diverse goederen

> C. Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen

> D. Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, immateriële en materiële vaste activa

> G. Andere bedrijfskosten

Operationele winst/verlies

▼ IV. Financiële opbrengsten

> B. Opbrengsten uit vlottende activa

> C. Andere financiële opbrengsten

▼ V. Financiële kosten

> A. Kosten van schulden

> C. Andere financiële kosten

Winst/verlies uit de gewone bedrijfsuitoefening

▼ VII. Uitzonderlijke opbrengsten

> C. Meerwaarden realisatie vaste activa

> D. Andere uitzonderlijke opbrengsten

▼ VIII. Uitzonderlijke kosten

> A. Uitzonderlijke afschrijvingen immateriële en materiële vaste activa

Winst/verlies van het boekjaar vóór belastingen

WINST/VERLIES VAN HET BOEKJAAR

Waarom vind ik dit geen goede rapporteringsbasis voor een klantengesprek?

Laten we een trainingsinstituut als voorbeeld nemen. Een dergelijke onderneming werkt traditioneel met veel freelancers, gecombineerd met enkele mensen op de payroll. De kost van de freelancers staat vaak onder “diensten en diverse goederen” geboekt, en de kost van de personeelsleden onder “bezoldigingen personeel”.

Ik ontleed hier al onmiddellijk wat uitdagingen:

- 1) In een trainingsinstituut kunnen de medewerkers (freelance + payroll) zowel een directe kost of indirecte kost vormen – dit is in het merendeel van de gevallen per persoon te berekenen
- 2) De freelancers zijn vaak (maar niet altijd) een variabele kost tov de mensen op de payroll die we rekenen tot de vaste kosten

Gevolg:

In een P&L volgens de wettelijke indeling zoals in het voorbeeldrapport, kan je geen goede cost of sales berekenen. Immers:

- De freelancers moeten worden opgesplitst tussen directe en indirecte kosten - bijv de administratieve freelancer moet in principe niet in de cost of sales zitten
- De personeelskosten moeten ook dienovereenkomstig worden opgesplitst – bijv de medewerkers die training geven moeten in de cost of sales zitten, en de administratieve krachten moeten daarvan uitgesloten worden

Oplossing: ik vraag een opsplitsing in de boekhouding, en pas mijn rapportje aan. De indirect toewijsbare freelancers en medewerkers blijven in respectievelijk diensten en diverse goederen en bezoldiging, en de direct toewijsbare freelancers en medewerkers voeg ik toe aan de cost of sales (directe kosten in het summiere voorbeeld hieronder). Ik voegde bij de subcategorieën ook steeds het % tov de omzet toe (laatste kolom).

	12/2019	
▼ Omzet	88.150,86	100,00%
> Omzet	88.150,86	100,00%
> Directe kosten	-43.875,34	49,77%
Bruto marge	44.275,52	50,23%
> Andere bedrijfsopbrengsten	12.380,52	14,04%
Bruto marge na overige bedrijfsopbrengsten	56.656,04	64,27%
> Indirecte kosten	-62.815,21	71,26%
EBITDA	-6.159,17	6,99%

Resultaat:

Je ziet in 1 oogopslag hoeveel je cost of sale bedraagt, ik kan dit bijvoorbeeld ook per maand meten of afzetten tegenover de vorige jaren in hetzelfde rapport.

Je detecteert op die manier tevens het direct resultaat uit de sales, ik heb dit hier brutomarge genoemd, zodat je kan monitoren of dit volstaat om de vaste kosten te dekken.

Indien dit niet volstaat – in het voorbeeld is er duidelijk een verlies – kunnen we op deze manier perfect berekenen hoeveel de omzet minimaal moet zijn om tot een break-even situatie te komen.

Meer weten? Contacteer me gerust! Carla@fiscadvies.be