

KMO BRIEF

NIEUWSBRIEF VOOR DE ONDERNEMER

FINANCIËLE DOORLICHTING IN KMO'S DE WAARHEID VAN ÉN ACHTER DE CIJFERS

In elke onderneming wordt er een boekhouding bijgehouden. Zo stelt het merendeel van de bedrijven die een vennootschap hebben een jaarrekening op (bestaat uit een balans, resultatenrekening en toelichting). Zoals u weet, is het voeren van een boekhouding een verplichting die door de wet wordt opgelegd. Toch zou het een gemiste kans zijn, als u de boekhouding louter als een wettelijke formaliteit beschouwt.

De boekhouding is immers een rijke gegevensmijn, waaruit heel wat beleidsinformatie kan worden opgedolven. Misschien zult u opmerken dat uw boekhouder, accountant of revisor uw financiële mijnwerker is. Het is inderdaad niet aan u om de boekhouding te voeren. Het is evenwel te mijden dat u zich volledig overlevert aan uw financiële raadsman.

Ten eerste kunt u dan niet nagaan of u kwaliteit levert en bovendien kan hij zich ook eens vergissen. Ten tweede dreigen zijn goede adviezen niet uitgevoerd worden, als de boekhouding voor u een gesloten boek is. Daarom gaan we in dit artikel na hoe u de financiële gegevens in uw bedrijf kunt

interpreteren. We raden aan dat u de balans en resultatenrekening van uw bedrijf erbij neemt. Op die manier kunnen we de uitleg onmiddellijk aan uw concrete financiële situatie toetsen.

BALANS EN RESULTATENREKENING

Een balans en resultatenrekening vormen een samenvatting die voortvloeit uit de boekhouding.

In uw balans, die een momentopname of foto van uw onderneming is (bijvoorbeeld de situatie op 31 december 1998), merkt u onmiddellijk dat er een



VEERTIENDAAGSE
NIEUWSBRIEF

m.m.v. Artesia Bank, BACOB Bank,
ERNST & YOUNG en
DVV Verzekeringen.
Uitgave: AKSIS.
Verschijnt niet in juli.

FINANCIËLE DOORLICHTING IN KMO'S

1. Balans en resultatenrekening.
2. Informatie over klanten.
3. Informatie over leveranciers.
4. Informatie over de financiële gezondheid van uw bedrijf.
5. Voorwaarden bij financiële doorlichting.
6. Besluit.

actief- en passiefzijde is. De passiva geven de oorsprong aan van de middelen van uw onderneming. Deze kunnen van het eigen vermogen en/of het vreemd vermogen op lange en korte termijn afkomstig zijn. Het eigen vermogen of de eigen middelen zijn in feite de schulden van de onderneming tegenover zichzelf of haar eigenaar(s). De vreemde middelen op lange termijn zijn de schulden op meer dan 1 jaar die het bedrijf heeft tegenover derden (bijvoorbeeld de financiële instellingen, de leveranciers, enz...). De vreemde middelen op korte termijn slaan op een tijdsduur van maximum 1 jaar.

De activa duiden aan hoe het totaal vermogen, dat gelijk is aan de som van de passiva, is besteed. De vaste activa zijn degene die gedurende lange tijd in het bedrijf worden aangehouden. Zij vallen uiteen in materiële vaste activa (zoals gebouwen, machines,...) en financiële vaste activa (onder meer deelnemingen in andere ondernemingen). De vlottende of courante activa bestaan uit vorderingen op hoogstens 1 jaar en meer dan 1 jaar, voorraden en bestellingen in uitvoering en liquiditeiten (geldbeleggingen en liquide middelen zoals het kategoed en saldi op zichtrekeningen).

In tegenstelling tot de balans kan de resultatenrekening beschouwd worden als een film van uw bedrijf. Zij geeft u een overzicht van de kosten en opbrengsten. Er zijn bedrijfsopbrengsten en bedrijfskosten, financiële opbrengsten en financiële kosten, en uitzonderlijke opbrengsten en uitzonderlijke kosten. Zij geeft weer hoeveel de kosten en opbrengsten gedurende een periode bedragen (bijvoorbeeld gedurende het voorbije boekjaar).

Uw balans is een foto en uw resultatenrekening is een film van uw bedrijf.

INFORMATIE OVER KLANTEN

Eén van de grote problemen waarmee heel wat KMO's op dit moment te kampen hebben, zijn de slechte betalingen door sommige klanten. Er zijn klanten die proberen de betaling zo lang mogelijk uit te stellen of zelfs helemaal niet te betalen. Slechte betalingskondities kunt u natuurlijk missen als kiespijn. Ten eerste hebt u voor hen kosten gemaakt, die u vooraf hebt betaald. Denken we maar even aan de lonen van uw medewerkers, aangekocht materieel, enz. Tegenover die gemaakte en vooraf betaalde kosten staan dus late of zelfs geen ontvangsten. Wanneer u voor klanten veel vroeger geld hebt uitgegeven dan u van hen hebt ontvangen, kan uw bedrijf snel in een

benarde kassituatie terechtkomen. Dit betekent dat de financiële verplichtingen op korte termijn of de liquiditeitspositie van uw bedrijf in gevaar komen.

De boekhouding laat u nu toe te berekenen hoe lang het duurt vooraleer een gemiddelde klant betaalt. U kunt met andere woorden nagaan hoeveel dagen er verlopen tussen de verkoop enerzijds en de betaling ervan door de gemiddelde klant anderzijds. De eenvoudige berekening voor dat aantal dagen klantenkrediet is als volgt :

$$\text{Aantal dagen klantenkrediet} = \frac{\text{(handelsvorderingen op meer dan 1 jaar en ten hoogste 1 jaar - ontvangen voorschotten) / (\text{verkoop of omzet}) * 365 \text{ dagen}}{}$$

Vorderingen op meer dan 1 jaar en ten hoogste 1 jaar vindt u in de balans onder vlottende activa.

Ontvangen voorschotten worden geboekt in de balans, passiva, schulden op meer dan 1 jaar en ten hoogste 1 jaar, ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen. Omzet staat in de resultatenrekening, onder bedrijfsopbrengsten.

U zult zich misschien afvragen wat u met het resultaat van het aantal dagen klantenkrediet kunt aanvangen. Ten eerste is het sterk aangewezen dat u het gemiddeld aantal dagen klantenkrediet in uw bedrijf vergelijkt met het gemiddeld aantal dagen klantenkrediet in uw sector. Dergelijke gemiddeldes voor uw sector kunt u bekomen bij uw financiële raadsman. Ten tweede kunt u het aantal dagen klantenkrediet in uw bedrijf vergelijken in de tijd. U dient er namelijk over te waken dat het aantal dagen klantenkrediet in uw bedrijf een vrij constant verloop kent doorheen de tijd, als het toegekend aantal dagen klantenkrediet tenminste gezond was. Wanneer u bijvoorbeeld zou vaststellen dat u 34 dagen betalingsuitstel hebt gegeven in 1997 tegenover 86 dagen in 1998, dan moet de alarmbel gaan rinkelen. Dit zou kunnen wijzen op een te lakse betalingspolitiek in 1998.

INFORMATIE OVER LEVERANCIERS

Er zijn vanzelfsprekend niet alleen uw klanten, maar ook uw leveranciers. U moet nu trachten te vermijden dat u uw leveranciers sneller moet betalen dan dat uw klanten aan u betalen. Daarom dient u ook te berekenen hoeveel dagen krediet uw leveranciers u geven. Het gemiddeld aantal dagen leverancierskrediet wordt als volgt berekend:

Aantal dagen leverancierskrediet = $(\text{schulden aan leveranciers} - \text{betaalde voorschotten}) / (\text{aankopen}) * 365$ dagen

Schulden aan leveranciers staan gerangschikt in de balans, passiva, schulden, handelsschulden, leveranciers. Betaalde voorschotten worden geboekt in de balans, activa, vorderingen op meer dan 1 jaar en ten hoogste 1 jaar, overige vorderingen. Aankopen vindt u in de resultatenrekening, onder bedrijfskosten, handelsgoederen, grond- en hulpstoffen, diensten en diverse goederen.

Net zoals voor het aantal dagen klantenkrediet is het ook leerzaam dat u het aantal dagen leverancierskrediet in uw bedrijf vergelijkt met het gemiddeld aantal dagen in uw sector. Daarnaast dient het aantal dagen leverancierskrediet vergeleken te worden in de tijd. Ook nu geldt dat het aantal dagen leverancierskrediet best constant blijft, als het aantal dagen tenminste een goede score had. Een plotse daling in het aantal dagen leverancierskrediet kan een signaal zijn, dat de leveranciers vertrouwen hebben verloren. Een te grote stijging kan betekenen dat er moeilijkheden zijn om de leveranciers te betalen. Bij potentiële klanten is het raadzaam om hun aantal dagen leverancierskrediet eens te berekenen, zodat u kunt nagaan of zij niet te lang wachten met hun betalingen.

INFORMATIE OVER DE FINANCIËLE GEZONDHEID VAN UW BEDRIJF

Elke bedrijfsleider wil en moet weten hoe het gesteld is met de financiële gezondheid van zijn onderneming. Om die conditie te kennen, moet de liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit worden gemeten. Liquiditeit is het kunnen voldoen aan de financiële verplichtingen op korte termijn (op maximum 1 jaar). Solvabiliteit staat voor het kunnen beantwoorden aan alle financiële verplichtingen en rentabiliteit betekent winstgevendheid. Om de liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit te meten, kunnen we andermaal de boekhouding aanwenden. Laten we eens de drie toestanden meten.

LIQUIDITEIT

Een goede maatstaf om uw liquiditeitspositie te meten, is het bedrijfs- of werkkapitaal. Het kan op twee manieren worden berekend, die beide hetzelfde resultaat geven:

Bedrijfskapitaal = eigen middelen + voorzieningen en uitgestelde belastingen + vreemde middelen op meer dan 1 jaar - vaste activa

of

Bedrijfskapitaal = vlottende activa - vreemde middelen op hoogstens 1 jaar - overlopende rekeningen passief.

De eigen middelen situeren zich in de balans, passiva, eigen vermogen. Voorzieningen en uitgestelde belastingen vindt u in de balans, passiva, voorzieningen en uitgestelde belastingen. Vreemde middelen op meer dan 1 jaar treffen we aan in de balans, passiva, schulden op meer dan 1 jaar. Vaste activa staan in de balans, onder vaste activa. Vlottende activa worden geboekt in de balans, vlottende activa. Vreemde middelen op maximum 1 jaar worden genoteerd in de balans, passiva, schulden, schulden op ten hoogste 1 jaar. Overlopende rekeningen passief vinden we in de balans, passiva, schulden, overlopende rekeningen.

Hoe groot is het bedrijfskapitaal nu best? Op die vraag kan geen precies antwoord worden gegeven, maar het is wel aangewezen dat uw bedrijfskapitaal groter dan nul is. Een positief bedrijfskapitaal wijst er immers op dat de vlottende activa ten minste gedeeltelijk worden gefinancierd met eigen middelen en/of vreemde middelen op meer dan 1 jaar. De som van deze laatste twee wordt wel eens het permanent vermogen genoemd. Een dergelijke situatie is gezond. Het bedrijf beschikt dan namelijk over financiële zuurstof, als het bedrijf eens trager in het bedrijfsaadje komt.

U kunt het bedrijfskapitaal ook uitdrukken in een verhouding, die ook ratio wordt genoemd. Dat wordt dan $(\text{vlottende activa}) / (\text{vreemde middelen op maximum 1 jaar} + \text{overlopende rekeningen passief})$. Deze ratio, die liquiditeit in ruime zin wordt genoemd, is dus best groter dan 1.

SOLVABILITEIT

Solvabiliteit wordt vaak als volgt uitgedrukt:

$(\text{Eigen middelen} + \text{voorzieningen en uitgestelde belastingen}) / (\text{totaal vermogen}) * 100 \%$

Zoals u merkt, is solvabiliteit een belangrijke graadmeter voor de financiële onafhankelijkheid van uw bedrijf.

Op de grootte van de solvabiliteit kan er geen precies cijfer worden gekleefd. Als vuistregel kunt u hanteren dat uw eigen middelen een derde zouden moeten bedragen van uw totaal vermogen (= totaal actief of totaal passief).

RENTABILITEIT

Het meten van de rentabiliteit houdt dus in dat u de winstgevendheid van uw zaak peilt. U zult winstgevend zijn, als de opbrengsten uit uw onderneming hoger liggen dan de kosten die u hebt gemaakt om die opbrengsten te verwezenlijken. Een belangrijke maatstaf voor de winstgevendheid is de brutomarge. Dit is het verschil tussen de verkoop of omzet enerzijds en de aankopen bij derden anderzijds, uitgedrukt als een percentage van de omzet. In de vorm van een formule wordt dit:

$$\text{Brutomarge} = (\text{omzet} - \text{aankopen bij derden}) / (\text{omzet}) * 100 \%$$

De brutomarge moet zeker positief zijn. Zij geeft immers weer welk bedrag er overblijft om de interne kosten, zoals loonkosten, afschrijvingen, financiële kosten (bijvoorbeeld interesten op leningen) en belastingen, te dekken en nog winst te realiseren. Een positieve brutomarge wil met andere woorden zeggen dat uw bedrijfsactiviteit toegevoegde waarde heeft gecreëerd en dus economisch nuttig is geweest.

VOORWAARDEN BIJ FINANCIËLE DOORLICHTING

We zijn ervan overtuigd dat u het met ons eens bent, als we stellen dat financiële doorlichting u een schat aan bedrijfsinformatie kan opleveren. Absolute voorwaarde is dan wel dat de gegevens die gebruikt worden voor de financiële doorlichting een hoge kwaliteit hebben. Een analyse kan immers maar waard zijn wat de gegevens waard zijn. Dit veronderstelt:

TIJDIGE PUBLICATIE VAN DE JAARREKENING

Een financiële analyse gebeurt steeds op basis van historische gegevens. Dit neemt niet weg dat met mogelijke evoluties na de afsluitdatum moet worden rekening gehouden. Daarom is een tijdige publicatie van een jaarrekening zo essentieel.

KENNIS VAN DE GEBRUIKTE REGELS

Bij de vergelijking van jaarrekeningen van verschillende ondernemingen en van uw jaarrekeningen over verschillende jaren is het belangrijk de regels voor waardering en resultaatsbepaling te kennen. Die regels kunnen immers verschillen.

BETROUWBARE GEGEVENS

De basisgegevens kunnen onderhevig zijn aan manipulatie. Zo kunnen fiscale overwegingen ertoe leiden dat de gepubliceerde financiële gegevens zijn bijgesteld en dat de jaarrekening geen getrouw beeld geeft. Het behoeft geen betoog dat dit een hypotheek legt op nauwkeurige analyses.

BESLUIT

Als besluit willen we vijf vragen ter overweging meegeven (we formuleren ze in de ik-vorm, omdat we van oordeel zijn dat u zich die vragen eens moet stellen) :

- Neem ik geregeld financiële boordtabellen door met mijn financiële raadsman, zodat mijn boekhouding een waar beleidsinstrument is? (zie i.v.m. boordtabellen KMO-brief nr. 36)
- Ken ik het aantal dagen klantenkrediet dat ik geef en het aantal dagen leverancierskrediet dat ik krijg?
- Ken ik de liquiditeits-, solvabiliteits- en rentabiliteitstoestand in mijn bedrijf ?
- Vergelijk ik de financiële resultaten in mijn bedrijf met het gemiddelde in mijn sector ?
- Ben ik mij bewust van de toegepaste regels voor waardering en resultaatsbepaling ?

Tekst: Johan Lambrecht, Marketing Officer Artesia Bank

VEERTIENDAAGSE NIEUWSBRIEF van AKSIS m.m.v. Artesia Bank, BACOB Bank, ERNST & YOUNG en DVV Verzekeringen.

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER: AKSIS bvba, Ivo Ribbens, Achterheide 9, 2870 Puurs.

PRIJS: 2500 BEF/jaargang, incl. btw. (Verschijnt niet in juli)

ABONNEMENTEN:

- BACOB Bank C.V., Directie Communicatie, Trierstraat 25, 1040 Brussel. Tel. 02/285.15.49. Fax 02/285.15.70. e-mail: communicatie@bacob.be.
- ERNST & YOUNG, Marcel Thirylaan 204, 1200 Brussel. Tel. 02/774.91.11. Fax 02/774.90.90. e-mail: info@ey.be.
- DVV Verzekeringen, Dienst Corporate, Livingstonelaan 6, 1000 Brussel. Tel. 02/286.68.66. Fax 02/286.70.69. e-mail: info@dvvlap.be.

Mits bronvermelding mogen artikelen uit deze publicatie overgenomen worden. De adviezen die in dit blad voorkomen worden alleen bij wijze van inlichting verstrekt. Voor hun juistheid aanvaarden wij geen aansprakelijkheid. De verwerking van uw persoonlijke gegevens is onderworpen aan de wet van 08.12.92 betreffende de bescherming van het privé-leven. Ze worden opgenomen in ons marketingbestand. U kunt uw recht op inzage en rechtzetting uitoefenen.



ERNST & YOUNG