

FINANCIËEL MANAGEMENT IN JOUW HORECABEDRIJF

Waar je geld vandaan komt, en waar het naartoe gaat.

En vooral ook: waarom!

Voor u ligt een boekje over financieel management in de horeca, onderdeel van het Goed Getapt programma van Heineken. Hiermee biedt Heineken een handvat tot het actief omgaan met financiële cijfers en kengetallen.

Door uw deelname onderstreept u het belang om in uw bedrijf te sturen op cijfers. Uw durf om juist nu te investeren in kwaliteit betaalt zich uit!

Ronald van den Assem

Manager Goed Getapt programma

Wouter Fijnaut

Directeur Horeca

DE BALANS

2

**DE VERLIES- EN
WINSTREKENING**

10

CASHFLOW

20

BENCHMARKEN

22

ALLES OVER PRIJZEN

26

HOOFDSTUK 1

DE BALANS

De balans is simpel gezegd een foto van de financiële situatie van je bedrijf. Het is dus een momentopname. Op de balans staan alle bezittingen en schulden die de onderneming op dat moment heeft. Bezittingen noemen we ook wel activa, schulden heten in boekhoudjargon passiva.

Veel voorkomende bezittingen (activa) in een horecabedrijf zijn: gebouwen, inventaris, goodwill*, auto's, voorraad, debiteuren en kasgeld.

Schulden (passiva) zijn bijvoorbeeld:

- een hypotheek
 - een lening
 - een bankrekening waarop je rood staat
 - uitstaande rekeningen aan leveranciers
- Activa en passiva zijn onder te verdelen in twee categorieën: vlottende en vaste. De vaste gaan langer dan een jaar mee (zoals je bedrijfspand), de vlottende korter dan een jaar (je voorraad bijvoorbeeld).

Op de balans staan de activa aan de debetkant (links) en de passiva aan de creditkant (rechts). Het verschil tussen de activa en de passiva is het eigen vermogen.

* Op het begrip goodwill komen we verderop wat uitgebreider terug.

Waarom staat het eigen vermogen aan de schuldenkant van de balans?

Het eigen vermogen moet je zien als een schuld van de onderneming aan de ondernemer. Hij heeft dat bedrag in feite geleend aan zijn bedrijf. Daarom staat het aan de creditzijde van de balans.

Een balans is altijd 'in balans'.
Het totaalbedrag aan de debetkant
is even groot als het bedrag aan de
creditkant. Oftewel: je bezittingen zijn
even groot als je schulden plus je
eigen vermogen.

We zeiden al dat de balans een moment-
opname is, een financiële foto. Je balans
is – net als je horecabedrijf – voortdurend
in beweging, en ziet er dus elke dag
anders uit.

Als je bijvoorbeeld een goeie week
hebt gedraaid is je contante omzet flink
gestegen en zal er minder voorraad zijn.
Dat zie je dan terug op je balans.



Goodwill is eigenlijk toch gewoon gebakken lucht?

Nee. Goodwill is een bedrag dat je bij aankoop van een horecabedrijf extra betaalt vanwege winstverwachtingen in de toekomst. Het is dus geen gebakken lucht.

Tip!

Raadpleeg altijd een deskundige als je van plan bent om een horecaonderneming over te nemen. Ook voor goodwill geldt namelijk: resultaten behaald in het verleden bieden geen garantie voor de toekomst!

KENGETALLEN OP DE BALANS

Kengetallen zijn cijfers waarmee je de financiële situatie van je onderneming kunt beoordelen en meten.

Solvabiliteit

De solvabiliteit is de mate waarin je op de langere termijn aan je betalingsverplichtingen kunt voldoen. Hoeveel vlees heb je op je botten? Oftewel: welk deel van je vermogen is eigen vermogen?


$$\text{Solvabiliteit} = \frac{\text{eigen vermogen}}{\text{totaal vermogen}} \times 100\%$$

Liquiditeit

De liquiditeit geeft aan in welke mate je op korte termijn aan je kortlopende financiële verplichtingen kunt voldoen.

Dit bereken je door de vlottende activa en de liquide middelen te delen door de vlottende passiva.

$$\text{Liquiditeit} = \frac{\text{vlottende activa} + \text{liquide middelen}}{\text{vlottende passiva}}$$



Om in één oogopslag te kunnen beoordelen of jouw horecabedrijf financieel gezond is, hanteren we de volgende regels:

1. de solvabiliteit is minimaal 30%
2. de liquiditeit bedraagt meer dan 1

Je bent horecaondernemer. En je wilt wat. En dat is waarschijnlijk vooral: in een fijne omgeving je gasten het naar de zin maken.

Wat je ook wilt is een goedlopende tent, waar zoveel mogelijk geld binnenkomt en waar het geld dat eruit gaat zo efficiënt mogelijk besteed wordt.

We hebben nieuws voor je: dat kan. En het kan ook nog eens heel eenvoudig. Met de juiste basiskennis en een paar handige hulpmiddelen zorg je ervoor dat jouw horecaonderneming binnen no time een financieel succes wordt.

De kern van de zaak is dat je inzicht krijgt in waar je geld vandaan komt en waar het naartoe gaat. En vooral ook op welke manier dat gebeurt.

Dus: lees de vijf overzichtelijke hoofdstukjes in dit boekje (hooguit een uur!), ga lekker aan de slag met de tools op kenniscentrumhoreca.nl en wij weten zeker dat je er volgende week al financieel beter van zult worden!

Succes.