

Bedrijfsadministratie verdient veel aandacht

'Kennnis van cijfers is verstand van zaken'

Niemand gaat de horeca in omdat het zo leuk is om de administratie te doen. Maar serieus aandacht geven aan de administratie, maakt wel het verschil tussen restaurantje spelen en ondernemen." Kennis van de plussen en minnen maakt een bedrijf flexibel."

Tekst: Joost Scholten –
Foto's: Ron Offermans

De weg naar Paviljoen Klein Scheveningen in Lopikerka- pel leidt over de slingerende Lekdijk. Grote schepen glijden majestueus langs het rivierstrandje en over de golven die in de glinsterende herfstzon kabbelen. Het is duidelijk: dit is een seizoensbedrijf, dus de eigenaar van dit bedrijf moet weten hoe in korte tijd het beste rendement te behalen. Aan tafel schuiven eigenaar Tom Hauer en begeleidend ondernemer Joop Vendrik van de de Horeca Ondernemers Academie & Adviseurs aan. Hans Leenhouts, initiatiefnemer van de Horeca Entree toets nodigde juist deze praktijkmensen uit, omdat ze aan den lijve ondervonden wat het belang van administratie is in de bedrijfstak horeca. "Geen ondernemer kan zonder gevoel en gezond verstand. Maar alleen daarmee red je het niet."

Onbekend terrein

Gezond verstand en het knagende gevoel dat er iets niet klopte, leidde Tom Hauer naar de Horeca Ondernemers Academie. "Ik werd aan het denken gezet omdat mijn accountant zo duur was. Die kostte me tienduizend euro per jaar en dat vond ik toch wel een hoop geld. Ik vroeg me af of dat wel nodig was. Dat is de reden dat ik contact opnam met de Horeca Ondernemers Academie. Zij stuurden een begeleidend ondernemer die Hauer op pad hielp: Joop Vendrik. Een gelukkige match, ook al omdat de



Tom Hauer: "Een accountant is een intelligente administrateur. Hij onderneemt niet voor je."

twee elkaar kenden van vroeger. Vendrik: "Toen ik hier binnenkwam zag ik een harde werker met een mooi bedrijf en liefde voor het vak. Het eerste dat we deden was de cijfertjes erbij pakken. Daaruit bleek direct al dat hij veel te veel betaalde voor zijn financiële mensen. Een accountant mag een half tot twee procent van je omzet kosten. Deze kosten lopen echter niet geheel mee met een stijgende omzet, maar zijn meer afhankelijk van de uitbesteedde werkzaamheden. Zijn boekhouder kostte hem

jaarlijks tienduizend euro. Dat betekent dat je met zo'n rekening een ton extra om moet zetten. Alleen voor de accountant! Dan is de balans zoek. Mijn eerste advies was dan ook dat hij het zelf moest gaan doen." Inmiddels heeft Hauer de administratie zelf in beheer. Dat scheelt hem direct veel geld. "Een accountant is niet je vriend en het verhaal dat een goede accountant geld voor je verdient is een mythe. Een accountant is geen horecaondernemer, hij is een ondernemer die geld moet verdienen met zijn

'Een accountant mag een half tot twee procent van je omzet kosten'



Joop Vendrik, begeleidend ondernemer van de Horeca Ondernemers Academie & Adviseurs.

vak. Net als ik." Vendrik: "Administratie is onbekend terrein voor de meeste horecaondernemers en daar maken sommige accountants handig gebruik van. Maar het is net als met de leverancier en de mensen die je vetput leeg komen halen: je mag wat vragen voor je geld. Onderhandel over duidelijke afspraken. De boekhouding wordt ten onrechte niet gezien als een onderhandelbaar product. Onzin! Over alles valt te onderhandelen."

Uitleg en afspraken

Wat mag je eigenlijk verwachten van een boekhouder? En hoe vind je een goede? Vendrik: "Om te beginnen moet iedere ondernemer erop staan dat de jaarcijfers uiterlijk in mei bekend zijn. Dat is nog steeds laat, maar veel boekhouders stellen het nog veel langer uit." Hauer beaamt dat verhaal. "Mijn vorige boekhouder leverde soms pas in september of oktober de cijfers van het jaar ervoor. Stel je voor dat het in juni niet goed is gegaan met de zaken! Dan kom ik daar dus anderhalf jaar later pas achter. Dat is onacceptabel omdat het veel te laat is om nog bij te sturen of ervan te leren. Sterker nog: diezelfde fouten heb ik misschien de junimaand erop alweer gemaakt omdat ik niet op de hoogte was." Vendrik heeft nog wel een eis die ondernemers absoluut moeten stellen aan hun boekhouder: uitleg. "Het is ongelooflijk, maar de meeste boekhouders sturen gewoon de aangifte in een pakketje op zon-

der daar iets over te vertellen. Terwijl de cijfers van alles vertellen. Feitelijk is het een gecodeerde analyse van de sterke en zwakke punten van je bedrijf over het hele jaar. Waar lekt geld weg? Waar komt het juist binnen? Hoe optimaliseer je de mogelijkheden en minimaliseer je overbodige kosten? Het staat er allemaal in, maar niet alle ondernemers kunnen het lezen. Dat moet vertaald worden. Een goede accountant moet kunnen communiceren. Betrokken zijn." Hauer is het roerend met hem eens. Mijn vorige boekhouder is in drie jaar nog nooit bij me langs geweest. Hij kent het bedrijf en het vak niet en dat wreekt zich. Ik moest hem bijvoorbeeld uit gaan leggen dat frituurvet geen inkoop is - ik kan het immers niet verkopen -, maar dat het kosten zijn die ik af moet kunnen trekken. Toen wist ik dat ik bij de verkeerde partij aan tafel zat."

Licht opsteken

Inmiddels heeft Hauer een andere accountant, onder meer dankzij de adviezen van Vendrik. "Zestig procent van de bedrijven waar ik namens de Horeca Ondernemers Adviseurs langskom verandert van boekhouder", vertelt Vendrik. "De boekhouder van Tom was veel te duur en veel te traag. Dat had hij goed gevoeld." De nieuwe accountant vond Hauer dankzij zijn netwerk. "Ik ken de bedrijven in de regio waarvan ik vind dat ze goed werken en een realistische bedrijfsvoering hebben. Daar

Op de kleintjes letten

Vendrik: "Winst zit in de horeca in de marges. Dat betekent: altijd op de kleintjes letten. Een minimale aanpassing geeft direct resultaat, een paar procentjes maken het verschil tussen ploeteren en met gemak de rekeningen kunnen betalen." Vendrik zwemt in de praktijkvoorbeelden om zijn woorden kracht bij te zetten. "Ik liet een ondernemer eens een week lang een klikobak neerzetten waar de overgebleven friet van de gasten in verdween. Aan het einde van de week bleek daar zestig kilo in te liggen! Door de porties aan te passen kon hij dus iedere week een hoop geld besparen. En daar hoeven de gasten geen last van te hebben. Een goede medewerker verkoopt het zelfs als service dat er niet een grote bak afgekoelde frieten op tafel staat, maar dat de gasten gratis verse hete friet uit de keuken kunnen bijbestellen."

De Koffiepolitie

Hauer: "Ik heb heel duidelijk in de huisregels staan dat mijn personeel mag eten en drinken wat ze willen, maar dat ze dat wel moeten registreren. Sla een kop koffie op eigen verbruik aan en sla ook die cola voor de chauffeurs van de leveranciers even aan in de kassa als representatiekosten. Als ze dat niet doen, kost me dat dubbel geld: ten eerste moet ik het betalen en kan ik het niet als directe kosten van mijn inkomsten afzetten, waardoor ik een foute brutomarge krijg. Daarnaast denkt de fiscus dat ik die cola verkocht heb en willen ze graag belasting over die omzet vangen. Het is de truc om het personeel duidelijk te maken, dat het geen controlemaatregel is. Zij zijn bang dat ze problemen krijgen als ik zie dat ze de dag zijn beginnen met een paar koppen koffie. Maar daar gaat het me helemaal niet om en dat moet ik ze duidelijk maken. Administratie en communicatie gaan hand in hand."



'Mijn vorige boekhouder leverde soms pas in september of oktober de cijfers van het jaar ervoor. Dat is onacceptabel'

vraag ik dan om advies. Het mooie is, dat ik dan altijd merk dat ze daar over nagedacht hebben en een goed verhaal hebben bij de keuze voor hun boekhouder. Mijn advies is daarom: steek je licht op bij collega's die hun zaken goed voor elkaar hebben en wissel kennis uit. Daarvoor zijn de netwerkvondens van Koninklijk Horeca Nederland bijvoorbeeld goed geschikt." Maar ook een goede accountant is er alleen voor om de cijfers te controleren en de aangifte in te dienen. De ondernemer draagt zelf zorg voor een correcte aanvoer van de cijfers: registratie en administratie is een teamprestatie van eigenaar en personeel. De accountant komt pas later om de hoek kijken. Leenhouts: "Bij ondernemen hoort boekhouden. Hoe je het ook wendt of keert. De accountant is slechts een vangnet. Administratie is werk voor de ondernemer zelf. Boekhouders, adviseurs en trainers, het zijn gereedschappen waarmee een bedrijf de cijfers op een rijtje kan krijgen." Hauer valt hem bij. "Een accountant is een intelligente administrateur. Niet meer en niet minder. Het is niet iemand die voor jou onderneemt. Dat moet je zelf doen. Een goede accountant controleert alleen jouw boekhouding en dient alles op correcte wijze in."

Zelf doen, een zorg minder

"Het eerste wat mijn nieuwe accountant me aanbood was een cursus om mijn

boekhouding zelf online te verzorgen" vertelt Hauer. "Die training heeft me weinig tijd gekost. Met een dagdeel kan iedereen daar zijn weg in vinden. Een boekhoudprogramma kost misschien een paar honderd euro, maar dat heb je er na een jaar al lang weer uit." Inmiddels kost de administratie hem niet meer dan een paar uur per week. "De eerste keer ben je er twee dagen zoet mee, maar nu kost het me nog een uurtje of twee in de week. En ik heb helemaal niets met cijfertjes of computers! Het mooie is, dat ik niet hoeft te kunnen boekhouden om een boekhoudprogramma in te kunnen vullen." Vendrik: "Het vraagt wel om een beetje zelfdiscipline. Las een vast moment in de week in voor de administratie. Als er een achterstand ontstaat, loop je dat nooit meer in." Leuk en aardig, maar Paviljoen Klein Scheveningen, met haar strand en terras aan de Lek, is duidelijk een seizoensbedrijf. Juist in de drukke periodes zal Hauer weinig tijd vinden om het papierwerk te doen. "Klopt", geeft Hauer toe. "Toch houd ik dan de noodzakelijke dingen bij, zoals de rekeningen. En we wonen wel in Nederland, dus het gaat ook wel weer een weekje regenen. Dan maak ik een langere dag aan de administratie. "Toen ik hem deze zomer tijdens een regenachtige periode belde, wist hij precies hoeveel geld hij minder omzette in vergelijking met de mooiere weken!", vertelt Vendrik. "Dat had hij een paar

Prijzbarrières

Het is eenvoudig om in de hoogtijdagen extra omzet te genereren. Zeker in een seizoensbedrijf. Center Parcs, de Efteling en vergelijkbare bedrijven werken allemaal met seizoensprijzen en iedereen vindt het heel gewoon om in het hoogseizoen meer te betalen voor vliegticket. Waarom zou een seizoensbedrijf daar geen gebruik van mogen maken? Daarnaast bestaan er prijsbarrières. Als een glas Bier eenmaal de psychologische grens van 2 euro grens passeert, maat het mensen niet meer uit of ze 2,10 euro moeten betalen.

Spaar energie

Vendrik: "Veel koks zetten direct alle apparaten aan als ze de keuken binnen komen. Zonde! Maak een energieplan voor het bedrijf en maak de medewerkers medeverantwoordelijk. Als zij na een jaar het plan goed uitvoeren, krijgen zij het verschil uitgekeerd. Bijvoorbeeld in de vorm van een feest of een eindejaarsbonus. Na een jaar zijn ze gewend om zuiniger te werken. Bovendien is dan bewezen wat haalbaar is. Daar kun je energieverbruik in de toekomst op afstemmen. Een heel simpele manier van besparen met de cijfers in de hand, waar het personeel nog blij van wordt ook!"



Hans Leenhouts

Horeca Entree Toets

Dit artikel over de administratie is de derde in een reeks van vijf. Naast financiering, personeel en administratie komen nog marketing & sales en hospitalitymanagement aan de orde. Bij deze serie hoort een website: www.horecaentreetoets.nl. Op deze site kunnen (startende) ondernemers hun kennis testen, de zogenaamde Horeca Entree Toets, een initiatief van de Horeca Ondernemers Academie. Degene die de vragen het best beantwoordt kan meedingen naar de hoofdprijs: gratis begeleiding van bedrijfsadviseurs bij de (door)start van het bedrijf. De winnaar zal tijdens de Horecava gehuldigd worden. Voor meer informatie en de vragen: www.horecaentreetoets.nl

jaar geleden nooit geweten. Dat betekent ook dat hij met de weerberichten en de cijfers in de hand, zijn roosters en inkoop preciezer op elkaar af kan stemmen." Maar een ondernemer met een beetje gezond verstand begrijpt toch ook wel dat hij met slecht weer geen tien mensen voor zijn terras in hoeft te roosteren? Wat voor meerwaarde heeft een lijstje met cijfers dan precies? Hauer: "Dat klopt wel, maar ik weet het ook precies wanneer ik iemand teveel inrooster op een drukke dag. Dat kan ik zien als ik de personeelskosten tegen de omzet afzet. Dat gaat om procentjes en is niet zo eenvoudig aan te voelen, terwijl dat juist het verschil maakt waarmee ik de rustigere wintermaanden kan doorkomen een buffer op kan bouwen en moeilijke tijden kan overleven."

Vogelgriep

Vendrik is ervan overtuigd dat hij als ervaren ondernemer bij uitstek geschikt is om collega's van advies te dienen. "Ik weet wat er speelt, welke valkuilen er zijn, op welke zaken een ondernemer in moet spelen. Ik weet hoe een accijnsverhoging doorwerkt in de prijzen en welke discussies dat veroorzaakt met de gasten. Maar ik heb ook met de vogelgriep te maken gehad terwijl ik een kipspecialiteitenrestaurant had. Ik heb toen een plan gemaakt met mijn cijfers in de hand om dat uit te kunnen zingen.

Dat is me tot twee keer toe gelukt, maar als ik een beetje op mijn gevoel te werk was gegaan had ik het waarschijnlijk niet gered, zoals veel van mijn collega's overkwam. Die praktijk neem ik mee, daarom nemen ondernemers me al heel snel serieus als ik ze op het belang van de cijfers wijs. Kennis van de plussen en de minnen maakt een bedrijf flexibel. Wie geen verstand heeft van zijn cijfers, heeft geen inzicht in zijn zaken." Paviljoen Klein Scheveningen is dankzij de professionalisering van de administratie volwassen geworden. "Ik werk minder hard en houd meer over", beaamt Hauer. "Het is vooral heel prettig om niet meer het gevoel te hebben dat ik veel geld betaal voor een dienst en veel te weinig terug krijg. En ik begrijp veel beter wat er in mijn bedrijf gebeurt als ik zelf de vinger aan de pols houd en af en toe de tijd neem om mijn bedrijfsresultaten door te nemen. Het lijkt op het eerste gezicht een extra klus om meer administratie zelf te doen, maar het zorgt juist voor overzicht en rust." Vendrik luistert tevreden naar de woorden van Hauer. "Ik vind dat je heel goed bezig bent. Als 'student' van de Horeca Ondernemers Academie ben je wat mij betreft met vlag en wimpel geslaagd. Jij bent hét voorbeeld van de overgang van restaurantje spelen naar ondernemen. En daarin maken de cijfers het verschil. Chapeau."

>[HorecaEntree](#)<

Wat is een Begeleidend Ondernemer?

Hans Leenhouts: "Begeleidende ondernemers zijn horecavakmensen met jarenlange ervaring en de bijbehorende expertise. Zij zijn het beste toegerust om een goede sparringpartner te zijn voor ondernemers die ergens in hun bedrijf tegen aan lopen. De Horeca Ondernemers Adviseurs krijgen zowel verzoeken van bedrijven die failliet dreigen te gaan, maar ook van succesvolle ondernemers die acht ton omzet draaien en het een kick vinden om naar een miljoen toe te groeien en daar onze hulp bij nodig hebben.

We nemen de tijd om een ondernemer aan een begeleidend ondernemer te koppelen. Dat laten we afhangen van de regio, het soort bedrijf, de aard van de vragen waar de ondernemer mee zit en de persoonlijkheid van de ondernemer die ons belt voor advies. Sommige mensen zijn te hard voor zichzelf. Die hebben behoefte aan iemand die ze met een beetje afstand naar hun zaak laten kijken. Andere mensen denken juist te lichtvaardig over, bijvoorbeeld, de administratie en moeten met hun neus op de feiten worden gedrukt. Omdat we de tijd nemen om de koppeling tussen ondernemer en begeleidend ondernemer te maken hebben we een succesratio van 99%.

Ondernemers zijn bijzonder te spreken over de begeleiding en de resultaten zijn er naar. De ondernemers verdienen meer, of ze werken minder. Ook dat is rendement, want een ondernemer heeft recht op rust en een privéleven en personeel heeft recht op een uitgeslapen ondernemer."

Kijk voor meer informatie over rendementstips voor de ondernemer op de site van de Horeca Ondernemers Academie. (Aspirant-) leden van Koninklijk Horeca Nederland kunnen rendementsprogramma's downloaden die snel en eenvoudig inzicht geven in prijsstellingen en marges. Kijk op <http://horeca-ondernemersacademie.nl/> en klik op de button "Checklists & Downloads"