

STURING GEVEN AAN DE PRAKTIJK

Doe meer met de jaarrekening

Het zit al in het woord: 'jaarrekening'. Uit de tijd dat een tandarts één keer per jaar contact had met zijn accountant. Die probeerde dan wat uit te leggen, de tandarts wachtte vooral op het onderdeel 'te betalen of te ontvangen belasting'. Dat is – als het goed is – leden tijd. De financiële gegevens van de jaarrekening zijn online voortdurend voorhanden – zodat er effectieve sturing aan de praktijk mee kan worden gegeven.

TEKST: KEES ADOLFSSEN; BEELD: AMY BROUWER EN SHUTTERSTOCK



Wat is er nodig om veel vaker dan op jaarbasis zicht te houden op de financiële gezondheid van een praktijk? Het startpunt is volgens accountant Alex van Dijk, van van helder accountants, om te kiezen voor een automatische koppeling tussen de bankrekening(en) en het online boekhoudprogramma: "Met behulp van scan- en herkensoftware komen in- en verkoopfacturen en bonnen automatisch op de juiste plek in de administratie terecht. Handmatig inkloppen hoeft dus niet meer. Dat sluit menselijke vergissingen uit. En vooral: het houdt de financiële gegevens permanent up-to-date".

Fleurig banksaldo

Van Dijk plaatst daar direct een kanttekening bij. Een praktijk eigenaar moet het belang onderkennen van juiste en vooral permanente invoer. Vooral in kleinere organisaties komt het volgens hem nogal eens voor dat facturen pas worden ingescand op het moment dat ze betaald zijn. "Als je in je halfjaarcijfers een aantal facturen met betrekking tot die periode niet meeneemt, fleurt je banksaldo flink op, maar heb je geen reëel beeld van je kosten en verplichtingen."

Een mini-college over boekhouden voert wat ver op deze plaats. Maar iets wil Van Dijk er graag over uitleggen. "De twee hoofdpijlers van de jaarrekening vormen

de resultatenrekening en de balans. Niets menselijks is ondernemers vreemd. Ze zijn over het algemeen vooral geïnteresseerd in de resultatenrekening: 'Wat heb ik dit kwartaal verdiend?' De balans is wat ongrijpbaarder, maar vertelt veel meer over je feitelijke financiële positie: je bezittingen en schulden, de gelden die nog onderweg zijn en je liquiditeit."

Een voorbeeld verduidelijkt wat hij bedoelt. De resultatenrekening laat zien dat je in een maand dertigduizend euro hebt omgezet. Maar aan het eind van die maand blijkt tachtig procent daarvan nog niet binnen. Bovendien besluit de praktijk in dezelfde maand ook de nieuwste Cerec-apparatuur aan te schaffen. Op die manier kan ineens druk op de liquiditeit ontstaan, die je op basis van wat de praktijk 'verdient' helemaal niet verwacht. "Het belang van balansgegevens is veel groter dan vaak gedacht. En natuurlijk is de cashflow in de mondzorg best redelijk ten opzichte van andere sectoren. Maar tussen wat er in- en uitgaat kunnen stevige – en meestal niet verwachte – verschillen zitten."

Mooie kleuren

Wie als financieel verantwoordelijke de jaarrekening periodiek leert lezen, kan daar veel voordeel uit halen. Online boekhoudpakketten helpen om dat lezen leuker



en makkelijker te maken. Ze hebben een dashboard en apps met mooie kleuren en heldere grafieken. Die leveren managementinformatie waarmee de tandarts vervolgens concreet aan de knoppen kan draaien. Daarbij kan het zowel gaan om de inkomsten als om de kosten van de praktijk. Mogelijk prikkelt de informatie tot acties om groei van het patiëntenbestand te genereren. Ook kan het zijn dat de kosten van dat prachtige pand in de oude binnenstad nogal buitensporig blijken. Personeelskosten vormen voor iedere praktijk een zware post. En kosten van materiaal of techniek kunnen te hoog zijn ten opzichte van de omzet. De posten en cijfers kunnen op twee manieren worden bekeken: ten opzichte van elkaar (dus binnen de eigen praktijk) en ten opzichte van andere, vergelijkbare praktijken.

Benchmarks

Bij van helder accountants, waaraan Van Dijk verbonden is, wordt ruim tweederde van de cliëntèle gevormd

door mondzorgpraktijken. “Via de online-boekhouding kunnen praktijken zelf de vinger aan de pols houden, maar in de meeste gevallen kijken wij continu mee. Omdat we zoveel praktijken bedienen kunnen we benchmarken: we kunnen de cijfers van vergelijkbare praktijken – qua soort, omvang en regio bijvoorbeeld – goed naast elkaar leggen. Als een mondzorgondernemer duidelijk uit de pas gaat lopen, zullen we die zeker attenderen. En ja, dat wordt gewaardeerd. Al kan het wel eens confronterend zijn.”

Verhaal erachter

Toch kijkt een accountant niet alleen naar de koude cijfers. Hij dient volgens Van Dijk ook oog te hebben voor het verhaal erachter. Neem de personeelskosten: “Of je daarin kunt en wilt snijden, hangt van veel factoren af. Het wat ruimer in je personeel zitten, of het aanhouden van een wat ouder medewerkersbestand kan ook een heel bewuste keuze zijn. Spreiding van de werkdruk,



> de loyaliteit van deze medewerkers of de vertrouwensband die via hen met patiënten is opgebouwd, kunnen uitstekende motieven zijn om die post relatief hoog te houden.”

In eerste instantie is het belang van de online boekhouding het directe zicht op de cijfers. Aandacht daarvoor is er gewoonlijk wel bij bijvoorbeeld een praktijkovername of een stevig investeringsvraagstuk. “Maar daarna kan het bewustzijn van het belang snel wegebben. Wie per kwartaal, maand of zelfs week zicht op de cijfers houdt, voorkomt verrassingen. Natuurlijk moet je even investeren in het leren lezen en interpreteren ervan. Maar dat maakt vervolgens meer bewuste keuzes mogelijk. De praktijk leert ons dat niet iedereen zich dat realiseert.”

Rust

Sander Grauwen, klant bij van helder, bestiert sinds juni 2013 met collega-tandarts Arjan Splinter de praktijk ‘Tandartsen Kennedyplein’ in Purmerend. De accountant die in het eerste jaar hun jaarrekening verzorgde, deed dat niet verkeerd: “Maar wij merkten dat we behoefte hadden aan meer informatie. Leasecontracten, dental depots, verzekeringen, noem maar op: er komt zó veel meer kijken als je naast tandarts ook praktijk eigenaar wordt!”

De overstap van accountant gaf “vanaf dag één heel veel rust”, verzekert Grauwen. De verandering naar volledig online boekhouden - in plaats van jaarlijks per e-mail of cd-rom de gegevens doorsturen – past bij de ambitie om zo digitaal mogelijk te werken. Via een beveiligd inlogportaal kan de laatste stand van zaken



steeds worden gemonitord. “Dat hebben we natuurlijk ook te danken aan onze praktijkmanager. Zij scant welkelijks alle facturen en bonnen in, die wij na elk kwartaal uploaden in de ‘client-online’-omgeving. Ook onze salarisadministratie is aan het systeem gekoppeld. En vanuit de accountant komt daar één keer per kwartaal een vragenlijst bij, over onze afschrijvingen en lopende contracten bijvoorbeeld. Ook de rekening-courantgegevens van FaMed en een uitdraai van de verrichtingen van al onze behandelaars worden meegenomen. Twee weken later al hebben we een compleet overzicht, dat is heel fijn. Inclusief een doorrekening naar het hele jaar en een vergelijking met het vorige jaar.”

Geen oordeel

Meer kantoorkosten gemaakt? Meer drukwerk vanwege een groter aantal particuliere nota's? De accountant registreert en signaleert het tot in detail. Grauwen: “Maar hij alerteert alleen, hij geeft geen oordeel. Het blijft aan ons om de koers te bepalen. Goed advies daarbij vinden wij heel welkom. Zo hadden we al snel na onze start een vervangende stoel nodig. Ga je dan doorsparen en later kopen of leasen? Ook bleek onze computer-server onverwacht binnen vijf jaar ter ziele. Handig om dan even gecoacht te worden wat de beste financiële constructie is.”

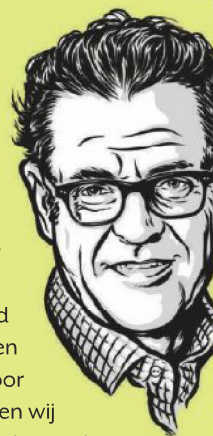
Van de accountant horen ze ook dat de praktijk het gemiddeld goed doet. “Het is een prettige wetenschap dat die echt wel aan de bel trekt als we uit pas gaan lopen.” Zo heeft de praktijk afgelopen jaar een omloopassistent aangetrokken. Dat blijkt iets meer omzet te genereren, doordat we efficiënter kunnen gaan werken. Maar die omzetsijting compenseert haar kosten uiteraard lang niet. “Het was veel belangrijker dat iedereen wat minder op z'n tenen hoefde te lopen. Ten opzichte van vorig jaar werken we echt een stukje relaxter. Dat is ook wat waard!”



- Op vrijdag 17 november organiseert de KNMT Academy in samenwerking met van Helder accountants een workshop 'Jaarrekening lezen' voor praktijkeigenaren en -managers. Interesse? kijk op www.knmt.nl/evenementen/jaarrekening-lezen-0.

RICHARD MASTWIJK

Vertrouwen



Op 10 oktober presenteerde de altijd goedlachse Mark Rutte het regeerakkoord: *Vertrouwen in de toekomst*. In elk geval de coalitiepartijen lijken vertrouwen in dat akkoord te hebben. Natuurlijk, want het stellen van een gebrek aan vertrouwen is voor deze partijen geen optie. Maar hebben wij burgers ook vertrouwen in deze regering, en in de overheid in bredere zin? Bestudering van het regeerakkoord levert mij helaas een aantal weinig vertrouwenwekkende gezichtspunten op.

In Nt 12/2017 p. 25 zette ik de stand van zaken omtrent de hypotheekrenteaftrek op een rijtje. Bij de daar beschreven afbouw van de aftrek wordt nu een tussensprintje ingezet. De verlaging van de aftrek met een half procent per jaar wordt met ingang van 2020 verzevoudigd en bedraagt dan drie procent per jaar. Misschien dat dit voor u een reden kan zijn om uw toevlucht te zoeken in de Wet Hillen. Maar was daar niet iets mee aan de hand? Ja, met name voor de huizenbezitters met een kleine hypotheek kon dit wat nadelig uitpakken. Met dit regeerakkoord hoeft u geen vrees meer te hebben voor dit effect. Niet dat deze ommissie wordt gerepareerd, nee, de hele regeling komt te vervallen. De worst die u is voorgehouden om snel uw hypotheek af te lossen, is plotseling verdwenen. Ook al heeft u geen hypotheek meer, dan moet u toch het eigenwoningforfait bij uw inkomen tellen. Niet bepaald een ontwikkeling die vertrouwen in de overheid geeft. Vanwege alle commotie die daarover is ontstaan, wordt deze wijziging over een langere periode uitgesmeerd.

Als klein lichtpuntje kan misschien worden opgemerkt dat de Wet DBA een vroegtijdig einde zal vinden. Zelfs nog voordat de wet in haar 'volle glorie' in werking is getreden. Of ik in de voorstellen die de DBA moeten gaan vervangen vertrouwen heb, is nog maar de vraag. Want zoals ook u waarschijnlijk wel weet: vertrouwen komt te voet en gaat te paard!

Richard Mastwijk is consultant bij van Helder.
Wilt u reageren op deze column? nt@knmt.nl.