

MEER WINST VOOR JE AUTOBEDRIJF MET MKS

- ✓ Meer winst door inzicht
- ✓ Grip op bezetting en kostprijs
- ✓ Resultaten verbeteren
- ✓ Doelen stellen en halen

Kijk voor meer informatie op:
www.vechtdalaccountants.nl/auto

VA VECHTDAL
accountants



Ik ben een resultaatverbeteraar!

Ik krijg nog wel eens de vraag: 'Wat doe je voor werk?' Meestal antwoord ik dan dat ik accountant ben... Vaak gaat het gesprek dan gelijk over op een ander onderwerp, want een accountant zit de hele dag achter de computer en is alleen maar met cijfers bezig. En dat is stoffig en saai.

Maar hoe zou het gesprek verlopen als ik zou zeggen: 'Ik ben een resultaatverbeteraar en help ondernemers hun doelen te realiseren.' Want dat is wat ik eigenlijk doe!

Hoe het begon

Een jaar geleden volgden Rob, Frank en ik de opleiding van de ManagementKompasgroep. Deze opleiding is gericht op resultaatverbetering op de korte en lange termijn, gecombineerd met het bereiken van persoonlijke/ondernemingsdoelen. Sindsdien begeleiden wij ondernemers bij het verbeteren van hun resultaten.

Dat klinkt natuurlijk mooi, maar hoe werkt dit in de praktijk. Ik neem je in deze blog mee in het begeleidings-traject bij een autobedrijf uit onze klantenportefeuille. Graag vertel ik je over de resultaten die ik samen met de ondernemer heb behaald.

Het eerste autobedrijf

Het is mei 2017 wanneer ik vol goede moed bij het autobedrijf naar binnen stap voor een gesprek met de eigenaar. Ik begeleid hem al een aantal jaren met kwartaalrapportages en diverse besprekingen per jaar. Mijn gevoel zegt dat de eenvoud en de verwachte verbetering door het toepassen van deze methode hem aan zal moeten spreken.

Tijdens de bespreking vertel ik hem over de gevolgde opleiding en stel ik hem een aantal vragen:

1. *Weet jij de kostprijs, productiviteit en bezetting van je werkplaats?*
2. *Wat zijn eigenlijk de kosten van je bedrijf?*
3. *Hoeveel verdien je nou op de verkoop en verhuur van auto's?*

De ondernemer moet me de antwoorden schuldig blijven. En om eerlijk te zijn, ook ik weet op dat moment het antwoord niet. Natuurlijk hebben we wel een idee, maar een echte onderbouwing is er niet.

We komen al snel tot de conclusie dat we deze vragen wel beantwoord willen hebben. In de vervolgbesprekingen gaan we samen aan de slag.

Jaarplan

Samen maken we een jaarplan dat is gebaseerd op de volgende resultaatbepalers: de beschikbare uren van het personeel, het aantal nieuwe en tweedehandse autoverkoop en het aantal verhuurtransacties. Hierdoor ontstaat er een duidelijk doel.

Daarnaast doen we enkele aanpassingen om het resultaat te verbeteren en gaan we de resultaatbepalers bijhouden. We creëren een situatie waardoor wekelijks eenvoudig inzicht kan worden verkregen in de prestaties van het autobedrijf.

Zo berekenen we bijvoorbeeld elke week de productiviteit van de werkplaats, hierdoor hebben we gelijk in beeld of we op koers liggen. Dit kost hooguit 5 minuten en geeft direct rust. Verder gaan we overzichtelijker bijhouden hoeveel nieuwe en tweedehands auto's per week worden verkocht. Tot slot vindt er een uitgebreidere registratie plaats van de verhuur-transacties. Zo krijgen we meer grip op de prestaties van het autobedrijf en krijgen we de mogelijkheid om actief te sturen op resultaatverbetering.

Voor het jaar 2018 plannen we voor de werkplaats een productiviteit van 81%. Deze wordt gedurende de eerste weken gehaald. Na verloop van tijd zie ik het percentage verder oplopen naar uiteindelijk 88%. Een verbetering van bijna 10%! Ik weet gelijk dat dit een positief effect gaat hebben op het resultaat.

Resultaat

In de bespreking die volgt nemen we de resultaten door. Zoals aangegeven is de productiviteit in de werkplaats gestegen en hierdoor de kostprijs per uur gedaald. Daarnaast is ook de opbrengst per uur hoger dan de planning. De effecten zijn duidelijk: meer uren verkocht en meer verdiend per uur. Ten opzichte van het eerste halfjaar van 2017 is het resultaat dit jaar drie keer hoger!

Over bovenstaande is de ondernemer zeer te spreken! Hij vertelt me dat hij niet had verwacht dat zulke kleine aanpassingen dit effect zouden hebben.

We gaan nu een stap verder, want de basis staat. Welke doelen heb je als ondernemer? Zijn er nog wensen en hoe kunnen we die realiseren? Hoe gaan we in de werkplaats om met de komst van de elektrische auto? Hoe hou je je werknemers aan het werk met steeds kwalitatief hoogwaardigere auto's? Neem je de werknemers mee in de groeiende hoeveelheid elektronica in auto's? Wil je nog verder groeien? Hoe kijk je aan tegen je pensioen? Enzovoort.

Door de verbetering van het resultaat komt er ruimte om de doelen ook daadwerkelijk te halen. Hoe mooi is dat?

Resultaatberekening z.o.z.

Resultaatberekening

Om iets concreter te zijn over het effect van kleine aanpassingen geef ik onderstaand een voorbeeld aan de hand van cijfers.

Situatie

We hebben een bedrijf met 5 personeelsleden. Elk personeelslid maakt per jaar 1.500 productieve uren. In totaal dus 7.500 uur per jaar. Elk uur levert € 50,- op. Stel, we kunnen de opbrengst en de productieve uren met 5% verbeteren.

Één uur levert dan € 2,50 meer op en er wordt 375 uur meer betaald gekregen.

Opbrengst

Dit levert maar liefst € 38.437,50 extra resultaat op! De bestaande 7.500 uur leveren € 2,50 per uur meer op, 7.500 vermenigvuldigd met € 2,50 is € 18.750,-. Daarnaast hebben we 375 extra uren betaald gekregen. Deze vermenigvuldigd je met € 52,50 om te komen op € 19.687,50. Totaal een verbetering van € 38.437,50.

Zo zie je dat kleine aanpassingen op jaarbasis een groot effect kunnen hebben. Dit hebben wij inmiddels bij verschillende ondernemingen in de praktijk gebracht. Door deze aanpassingen komen de doelen van de ondernemer weer dichterbij. Fantastisch toch?

Terug naar het begin, wat voor werk doe ik? Ik help ondernemers hun resultaten te verbeteren om zo hun doelen te kunnen behalen. Zeker niet stoffig en saai. Gaaf zelfs! Hoe leuk is het om super tevreden ondernemers op deze manier te begeleiden?

Nu mijn eigen doelstelling. Ik wil ondernemers helpen bij het realiseren van meer winst en het behalen van hun doelen. Ben je ondernemer? Help jij mij om mijn doelstelling te behalen? Ik vraag een uurtje van je tijd en een bakje koffie om te vertellen wat ik voor je kan doen. Wie weet dat jij volgend jaar ook flink meer winst maakt.

Henk Jan Schuurhuis

Tel: 06-37 01 71 09

Mail: h.schuurhuis@vechtdalaccountants.nl

Partner van
MANAGEMENT



Ook werken aan jouw resultaten? Plan dan direct een afspraak in via www.vechtdalaccountants.nl/auto of bel **06-37 01 71 09**