



# 'Overzicht en houvast belangrijkste winst'

De bedrijfsopzet van De Buytenhof in Rhooen is op zijn zachtst gezegd complex te noemen. Hierdoor had ondernemer Wiard Visser onvoldoende inzicht in welke activiteiten rendement opleveren en welke niet. Vanuit het TOP-programma 'Ondernemen met financieel inzicht' kreeg hij het advies om vooral zijn in- en verkoop beter te splitsen.

ANK VAN LIER, FREELANCE JOURNALIST, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL



Wiard Visser: 'Beter inzicht draagt bij aan een beter bedrijfsresultaat.'

Foto's: Ank van Lier

"Wij hebben echt een multifunctioneel agrarisch bedrijf", zegt Wiard Visser (35) over De Buytenhof in Rhooen. Hij runt de onderneming samen met zijn ouders Ad en Mari- anne. "Hardfruit is onze belangrijkste teelt; we telen 4,5 hectare peren en 2,5 hectare appels. Het fruit verkopen we in onze winkel en op markten, en leveren we rechtstreeks aan supermarkten."

Naast fruit telen de Vissers vollegrondsgroenten en houden zij varkens. Daarnaast bieden zij dagbesteding aan mensen met een verstandelijke beperking,

omvat het bedrijf een theeschenkerij en is er dus een winkel. Tot slot kunnen bezoekers fruit en bloemen plukken, en deelnemen aan workshops. "Deze variëteit aan activiteiten biedt risicospreiding, maar zorgt er ook voor dat de financiële stromen sterk door elkaar lopen", zegt Visser. "Dat werd versterkt doordat de registratie te wensen overliet. Haalden de winkelmedewerkers een paar kisten appels uit de koelcel, dan werd dit niet geregistreerd. Dat gebeurde ook niet als men vanuit de theeschenkerij vlees en kaas uit de winkel pakte. Ook werd de fruitverkoop via de winkel, supermarkten en de markt niet opgesplitst. Dit boekten we in ons boekhoudprogramma allemaal onder dezelfde noemer."

## In- en verkoop beter uitsplitsen

"Ik had nauwelijks inzicht in welke bedrijfstak goed rende- deerde en welke niet. Daarnaast had ik het gevoel dat het bedrijfsresultaat verbeterd kon worden, maar ik kon er niet precies de vinger op leggen waar de crux lag. Terwijl dit wel cruciaal is, om gericht te kunnen investeren. Daar- bij wil ik het bedrijf binnen enkele jaren overnemen. Dan heb ik de bank nodig om mijn ouders te kunnen uitkopen. Maar dan moet ik dus wel helder hebben hoe ik er financieel voorsta."

Om deze inzichten te verkrijgen, nam Visser deel aan 'On- dernemen met financieel inzicht', dat de NFO ontwikkelde samen met de Rabobank en de Ondernemerschap Acade- my. Visser vond vooral de bedrijfsscan en de individuele sessies waardevol. "Wat hieruit naar voren kwam? Dat we



'De winkel willen we graag uitbreiden.'



*Bezoekers aan De Buytenhof kunnen fruit en bloemen plukken.*

de in- en verkoop beter moeten uitsplitsen. De diverse leveranciers voor de winkel, de theeschenkerij, de zorgtak, etc. moeten we voortaan apart gaan boeken in ons boekhoudsysteem. De kosten schrijf je dan toe aan een bepaalde tak van je bedrijf. Dat geeft veel inzicht. Daarnaast gaan we ook de verkoop beter splitsen.”

Visser is nu druk bezig de in- en verkoopposten in zijn boekhoudprogramma uit te splitsen. Hij had deze klus eigenlijk al afgerond willen hebben, maar de coronacrisis gooide roet in het eten. “Deze had veel impact op onze horeca- en zorgtak. Maar op 1 januari wil ik alle kosten en opbrengsten helder uitgesplitst hebben. Vervolgens wil ik de gegevens vertalen in een dashboard dat weergeeft hoe elke bedrijfstak er financieel voorstaat.” Op die manier hoopt de ondernemer beter inzicht te krijgen in kosten en opbrengsten per bedrijfstak, en op basis hiervan meer onderbouwde investeringen te kunnen doen. “Als we nu een investering doen, maken we slechts een Excel-sheetje met kosten en opbrengsten. De totale impact op de financiële positie van het bedrijf is meestal niet duidelijk. We willen de winkel bijvoorbeeld uitbreiden, om meer producten te kunnen verkopen en meer klanten te kunnen bedienen. Omdat we onvoldoende inzicht hebben in de marges per productgroep, is het echter een gok hoeveel ruimte we per groep producten moeten reserveren en hoe groot de koelvitruines moeten zijn. Kortom: ik hoop straks vooral meer overzicht en houvast te hebben. Daarin schuilt voor mij de grootste winst van deze TOP-opleiding.”

Visser noemt de opleiding een ‘eyeopener’. “Je krijgt concrete handvatten aangeboden om zaken aan te pakken. En met een fysieke opleiding creëer je toch een extra stok achter de deur ten opzichte van een online programma. Daarbij kun je heel gericht vragen stellen over zaken waar je tegenaan loopt. Zo was het boekhoudprogramma voor

mij altijd een grote cijferbrij. De cursusleiders hebben me hier wegwijs in gemaakt, en aangegeven welke cijfers vooral relevant zijn.”

## Conclusies trekken

De ondernemer gaat ervan uit dat een beter inzicht in de kosten en opbrengsten uiteindelijk bijdraagt aan een beter bedrijfsresultaat. “Maar daar ben ik natuurlijk zelf verantwoordelijk voor. Nadat alle cijfers op een juiste manier in het systeem staan, moet ik hier zelf conclusies uit trekken.”

Visser verwacht desondanks niet dat hij, op basis van de nieuwe inzichten, rigoureuze veranderingen zal doorvoeren in zijn bedrijfsvoering. “Dat is sowieso lastig, aangezien alle bedrijfstakken met elkaar verweven zijn. Onze



zelfplukdagen zijn bijvoorbeeld vooral interessant omdat we hiermee veel extra klanten naar onze theeschenkerij en de winkel trekken. Door helder te krijgen op welke vlakken we geld verdienen en waar we kansen laten liggen, hoop ik vooral te kunnen bijsturen op detailniveau en op die manier het rendement te optimaliseren.” ●

## TWEDE RONDE OKTOBER VAN START

Eind oktober start de tweede ronde van het TOP-programma ‘Ondernemen met financieel inzicht’. De opleiding wordt gegeven in kleine groepen, op locaties in het midden, noorden en westen van het land. Meer weten? Kijk op [ondernemerschapacademy.nl](http://ondernemerschapacademy.nl) en zoek op ‘ondernemen-met-financieel-inzicht’.