

DEPARTEMENT BEDRIJFSECONOMIE

DE BOEKHOUDING EN DE JAARREKENING VOLGENS HET VERKORT SCHEMA ALS INFORMATIE-INSTRUMENT BIJ HET FINANCIËEL BELEID IN DE MIDDELGROTE ONDERNEMING

door

Patricia VAN DE WIELE
Carl REYNS

WORKING PAPER
96-237
december 1996

D/1996/2263/12

INHOUDSTAFEL

1. Inleiding	2
2. Middelgrote onderneming : definitie.....	3
3. Beschikbare boekhoudkundige informatie in middelgrote ondernemingen in vergelijking met grote ondernemingen.....	3
3.1. Beperking van de informatieve waarde van de balans volgens het verkorte schema.....	4
3.2. Beperking van de informatieve waarde van de resultatenrekening volgens het verkorte schema	4
4. Empirisch onderzoek naar de boekhouding als informatie-instrument bij het financieel beleid in de middelgrote onderneming.....	5
4.1. Beschrijving van de onderzoeksmethode.....	5
4.2. De informatiebehoefte van de KMO inzake financieel beleid en de boekhouding als informatie-instrument in de praktijk.....	6
4.2.1. Liquiditeitspositie van de onderneming : handelsvorderingen en leveranciersschulden	6
4.2.1.1. Mogelijke oorzaken en gevolgen van het liquiditeitsprobleem	7
4.2.1.2. Beschikbare boekhoudkundige informatie.....	8
4.2.2. Schuldpositie van de onderneming : financiële schuldenlast	9
4.2.2.1. Financiële schuldpositie boekhoudkundig bekeken : problemen	9
4.2.2.2. Suggesties voor oplossingen vanuit de praktijk.....	9
4.2.3. Break-even analyse.....	11
4.2.4. Rendement van het productassortiment.....	13
4.3. De KMO-problematiek in ruimer perspectief	14
4.3.1. Juridische structuur van de KMO	14
4.3.2. Familiale problemen	15
4.3.3. Vermenging van persoonlijke en zakelijke belangen.....	16
4.3.4. Het parallelle circuit	16
4.4. Vergelijking met bestaande onderzoeksresultaten.....	17
5. Evaluatie	18
BIBLIOGRAFIE	21

1. Inleiding

Een belangrijk deel van de Belgische ondernemingen zijn middelgrote ondernemingen die voldoen aan de wettelijke voorwaarden om een jaarrekening met verkort schema te publiceren. De CD-Rom van de Balanscentrale van de Nationale Bank vermeldt voor 1995 141.966 ondernemingen die het verkort schema gebruiken, tegenover 14.318 ondernemingen die volgens het volledig schema publiceren. Indien we de ondernemingen met nace-code 8, bank- en verzekeringswezen, diensten aan ondernemingen, immobiëlen en verhuur, uitsluiten, weerhouden we nog 100.044 middelgrote ondernemingen.

De literatuur inzake 'management accounting' en financiële analyse is echter meestal gericht op de analyse van jaarrekeningen van grote ondernemingen, volgens het volledig schema gepubliceerd. Gezien de aard van het verkort schema betekent dit dat niet alle voorgestelde analyse-instrumenten door middelgrote ondernemingen kunnen worden toegepast.

In deze paper willen wij nagaan in welke mate de boekhouding in middelgrote ondernemingen een informatie-instrument is of kan zijn bij het financieel beleid van de KMO. We onderzoeken daarbij welke boekhoudkundige informatie beschikbaar is, hoe zij optimaal gebruikt kan worden en waar eventuele aanvullingen wenselijk zijn.

In een vorige working paper van het Departement Bedrijfseconomie van UFSIA (Van de Wiele en Reyns, 1996) behandelden wij reeds de boekhouding als informatie-instrument in kleine ondernemingen die enkel een vereenvoudigde boekhouding voeren. Het opzet van deze paper is analoog. In een theoretisch gedeelte wordt de informatie waarover KMO's beschikken behandeld vanuit het onderscheid tussen het volledige en het verkorte schema van de jaarrekening. Voor het empirisch deel van dit onderzoek werd een samenwerking opgezet tussen het Departement Bedrijfseconomie van UFSIA en REBEC, de Regionale Begeleidingscel voor de KMO in de Antwerpse regio. Vanuit deze samenwerking worden bedenkingen geformuleerd omtrent het nut van de boekhouding als informatie-instrument in de praktijk en komen oorzaken van financiële moeilijkheden in de KMO naar voren.

2. Middelgrote onderneming : definitie

De boekhoudwetgeving legt drie criteria op aan de hand waarvan het onderscheid tussen middelgrote en grote ondernemingen gemaakt wordt. Een onderneming die geen kleine onderneming is en minstens twee van deze criteria overschrijdt en/of minstens 100 werknemers heeft, is een grote onderneming en moet een jaarrekening publiceren volgens het volledig schema. Deze criteria werden recent gewijzigd door het KB van 27 april 1995.

Balanstotaal :	100 miljoen BEF
Jaaromzet excl. BTW :	200 miljoen BEF
Jaargemiddelde personeelsbestand :	50 werknemers

Hoewel de voorgestelde criteria de omvang van de onderneming weerspiegelen, willen we er toch op wijzen dat de term 'middelgrote onderneming' hier wordt gebruikt in de betekenis van 'onderneming met een jaarrekening volgens verkort schema' en niet noodzakelijk wijst op de werkelijke omvang van de onderneming. De juridische vorm op zich kan bijvoorbeeld al een verschil maken tussen boekhoudkundig kleine en middelgrote ondernemingen. Van alle ondernemingen met verkort jaarrekeningschema zijn er 77.150 met slechts 1 tot 5 werknemers, 57.976 ondernemingen met uitsluiting van nace-code 8.

3. Beschikbare boekhoudkundige informatie in middelgrote ondernemingen in vergelijking met grote ondernemingen

Net zoals grote ondernemingen moeten middelgrote ondernemingen een boekhouding voeren volgens de principes van het dubbel boekhouden, waarbij zij de minimumindeling van het algemeen rekeningenstelsel volgen zoals opgelegd door het KB van september 1983. Jaarlijks wordt een inventaris opgemaakt overeenkomstig dit rekeningenstelsel en overeenkomstig de waarderingsregels opgelegd door het KB van 8 oktober 1976. De jaarrekening die uit de boekhouding en de inventaris resulteert, moet volgens een opgelegd schema worden opgesteld. Middelgrote ondernemingen mogen zich beperken tot het verkorte schema. De jaarrekening wordt openbaar gemaakt door neerlegging bij de Balanscentrale van de Nationale Bank.

In wat volgt wordt voor balans en resultatenrekening een overzicht gegeven van de informatie die in het verkort schema is weggelaten in vergelijking met het volledig schema dat voor grote ondernemingen van kracht is.

3.1. Beperking van de informatieve waarde van de balans volgens het verkorte schema

De hoofdingeling van de balans is dezelfde voor het volledige en het verkorte schema. Langs de actiefzijde zijn de financiële vaste activa, de voorraden en de geldbeleggingen echter niet verder ingedeeld. Langs de passiefzijde geldt dit voor de voorzieningen voor risico's en kosten en de financiële en handelsschulden op meer dan één jaar.

Op zich zijn dit geen ingrijpende verschillen. Voor de externe gebruiker betekent de beperkte indeling van de voorraden bijvoorbeeld dat een falingspredictiemodel dat de relatieve grootte van voorraden goederen in bewerking en gereed produkt in aanmerking neemt, niet van toepassing is. Belangrijker is de beperkte indeling van de schulden op lange termijn, wat nadelig kan zijn indien men de schuldpositie van de onderneming wil beoordelen.

3.2. Beperking van de informatieve waarde van de resultatenrekening volgens het verkorte schema

De resultatenrekening volgens het verkort schema is wel sterk verschillend van het volledig schema. Voor de omzet, de kosten van handelsgoederen, grond- en hulpstoffen en de diensten en diverse goederen wordt slechts één bedrag opgegeven, namelijk de zogenaamde bruto-marge die men bekomt door de genoemde kosten van de omzet af te trekken. Facultatief kan in de gepubliceerde jaarrekening wel een bedrag voor de omzet en voor de twee kostensoorten worden vermeld. De belangrijkste gevolgen van deze beperking laten zich voelen bij de rentabiliteitsanalyse.

Voor de samenstelling van het financieel resultaat wordt enkel een totaal bedrag vermeld voor kosten en opbrengsten. Hetzelfde geldt voor het uitzonderlijk resultaat.

De beperkte indeling van de jaarrekening volgens het verkort schema is enkel nadelig voor de externe gebruikers van de gepubliceerde jaarrekening. Intern beschikt een middelgrote onderneming op basis van haar boekhouding, die zij voert volgens de minimumindeling van het algemeen rekeningenstelsel, over dezelfde gegevens als een grote onderneming en heeft zij dus theoretisch dezelfde analysemogelijkheden.

Om vast te stellen welke beperkingen de boekhoudkundige informatie in de praktijk inhoudt, met welke problemen middelgrote ondernemingen of KMO's geconfronteerd worden en hoe de boekhouding als informatie-instrument nuttig kan zijn bij het voorkomen of bestrijden van deze problemen, werd een empirisch onderzoek uitgevoerd, waarvan de (voorlopige) conclusies in de volgende paragraaf behandeld worden.

4. Empirisch onderzoek naar de boekhouding als informatie-instrument bij het financieel beleid in de middelgrote onderneming

In het kader van het onderzoek naar de specifieke nood aan boekhoudkundige informatie voor het financieel beleid in de KMO ¹, werd een samenwerking opgezet met REBEC, de Regionale Begeleidingscel voor de KMO in de Antwerpse regio ². REBEC werd opgestart op 1 april 1994 binnen het Strategisch Plan voor de regio Antwerpen en wordt gesteund door het NCMV, de Antwerpse Kamer van Koophandel en Nijverheid, het VKW, het Antwerps Beroepskrediet, de Generale Bank, de Kredietbank, de provincie Antwerpen en het Vlaamse Gewest.

4.1. Beschrijving van de onderzoeksmethode

De algemene doelstelling van REBEC is de Antwerpse KMO's aan te zetten preventieve acties te ondernemen om te vermijden dat zij in een situatie terechtkomen waar het voortbestaan van de onderneming in het gedrang komt. Concreet worden bedrijven op initiatief van de KMO'er zelf of na doorverwijzing financieel doorgelicht waarbij eventuele knelpunten naar voren komen en onderzocht wordt hoe de economische en financiële leefbaarheid van de onderneming kan worden bevorderd.

De samenwerkingsovereenkomst tussen REBEC en het Departement Bedrijfseconomie van UFSIA bestaat erin dat ondernemingsanalyses worden uitgevoerd. De praktijkervaring die op die manier wordt opgedaan, levert uit eerste hand relevante empirische informatie op die van belang is bij het onderzoek naar de boekhouding als informatie-instrument voor het financieel beleid in de KMO. Dergelijke invalshoek laat toe zelf te ondervinden waar de voornaamste informatiebehoefte van de KMO'er gesitueerd zijn, welke informatie beschikbaar is en welke problemen voorlopig open blijven. Deze methode heeft, in vergelijking met enquêtes en interviews, het voordeel dat de onderzoeker werkelijk ziet wat er in de onderneming gebeurt en tot op zekere hoogte zelf de plaats van de KMO'er of zijn accountant inneemt. Het belangrijkste nadeel is uiteraard dat de methode zeer tijdrovend is, waardoor slechts met een beperkt aantal ondernemingen gewerkt kan worden.

¹ De afkorting 'KMO' wordt hier gebruikt voor ondernemingen die een jaarrekening met verkort schema publiceren, dus de boekhoudkundig 'middelgrote' ondernemingen die wat de omvang betreft echter kleine of middelgrote ondernemingen zijn met 1 tot 100 werknemers.

² REBEC is geen alleenstaand initiatief. Ook in andere regio's zijn gelijkaardige organisaties operationeel of worden ze momenteel opgericht. Voor grote ondernemingen is er op Vlaams niveau de Vlaamse Commissie voor Preventief Bedrijfsbeleid die op basis van de gepubliceerde jaarrekeningen ondernemingen in moeilijkheden contacteert.

Hoewel REBEC zich duidelijk richt op preventie en begeleiding, komen de meeste KMO's jammer genoeg pas met REBEC in contact wanneer ze reeds in moeilijkheden verkeren. Dit betekent dat ook de ondernemingen die in het kader van het onderzoek bestudeerd werden, meestal door (hoofdzakelijk financiële) problemen gekenmerkt worden. Ook deze benadering heeft zowel voor- als nadelen. Enerzijds komen op die manier de belangrijkste problemen het best naar voren en kunnen probleemveroorzakers worden opgespoord. Anderzijds kan geen vergelijking gemaakt worden tussen de kenmerken van goed en slecht presterende ondernemingen.

In wat volgt zullen de voornaamste bedenkingen geformuleerd worden na zes maanden intense samenwerking met REBEC. Gedurende die periode werden een tiental bedrijven van dichtbij gevolgd. In de eerste plaats wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste problemen die ervaren werden op het vlak van de boekhouding en worden waar mogelijk oplossingen gesuggereerd. In tweede instantie worden problemen aangehaald die niet strikt boekhoudkundig zijn, maar toch een belangrijke invloed hebben op de dagelijkse werking van de KMO.

4.2. De informatiebehoeften van de KMO inzake financieel beleid en de boekhouding als informatie-instrument in de praktijk

KMO's die REBEC contacteren kunnen ruw in twee groepen worden ingedeeld. Een eerste groep voelt aan dat er moeilijkheden zijn, maar kan de problemen niet zelf localiseren. Zij verwachten een volledige, algemene analyse aan de hand waarvan knelpunten worden vastgesteld. Een tweede groep heeft echter een aantal concrete vragen i.v.m. het ondernemingsbeleid en vaak komen hierbij dezelfde vragen naar voren. Hoeveel omzet moet er gerealiseerd worden, per jaar, per maand of zelfs per dag berekend, om alle kosten te dragen? Wat zijn de liquiditeitsbehoeften van de onderneming indien ze op gelijk niveau blijft presteren, bij een omzetsijging of een omzetsdaling? Is er ruimte voor een bijkomende kredietopname? Wat is het rendement van de verschillende ondernemingsactiviteiten?

De meest voorkomende onderwerpen zullen in wat volgt behandeld worden, waarbij de informatie die nodig is voor het beantwoorden van de vragen geconfronteerd wordt met de informatie die in het bedrijf beschikbaar is. Van daaruit kunnen bedenkingen en suggesties geformuleerd worden bij het gebruik van de boekhouding als informatie-instrument bij het financieel beleid in de KMO.

4.2.1. Liquiditeitspositie van de onderneming : handelsvorderingen en leveranciersschulden

De meeste bedrijven die met REBEC in contact komen, zijn bedrijven in financiële moeilijkheden. Dergelijke problemen komen vaak aan de oppervlakte bij acute betalingsmoeilijkheden op zeer korte termijn, bijvoorbeeld wanneer op het einde van de maand lonen en RSZ-bijdragen moeten worden betaald. Een veel voorkomend probleem is ofwel het onevenwicht tussen klanten- en

leverancierskrediet, ofwel het aandhouden van zeer lange betalingstermijnen, zowel langs klanten- als leverancierszijde, vaak gecombineerd met een sterke afhankelijkheid van klanten en/of leveranciers.

4.2.1.1. Mogelijke oorzaken en gevolgen van het liquiditeitsprobleem

Het spreekt voor zich dat een effectief en efficiënt debiteuren- en crediteurenbeheer van essentieel belang is. De meeste KMO's zijn zich hier wel degelijk van bewust. Zij doen alles wat in hun mogelijkheden ligt om snelle betaling van hun klanten te bekomen en beschikken daarvoor over lijsten met openstaande vorderingen op klanten, die ook de leeftijd van de vorderingen weergeeft. Dat het vaak toch misloopt, kan verschillende oorzaken hebben.

Ten eerste zijn sommige KMO's sterk afhankelijk van een of enkele grote klanten. Indien deze klanten late betalende zijn of worden, is het een delicate kwestie om harde juridische acties te ondernemen om de verschuldigde bedragen op te eisen. Een negatieve reactie van de klant kan dan immers het voortbestaan van de onderneming in het gedrang brengen. Een gelijkaardig probleem stelt zich wanneer de (locale) overheid tot de grote klanten behoort aangezien zij er meestal zeer lange betalingstermijnen op na houdt.

Ten tweede wordt men soms geconfronteerd met een soort vicieuze cirkel van lange betalingstermijnen. Als klanten op hun beurt met liquiditeitsproblemen te kampen hebben, trachten ook zij hun leveranciers zo laat mogelijk te betalen, waardoor die leverancier mogelijk dezelfde problemen krijgt en ze weer doorschuift naar zijn leveranciers.

Ten derde kan het misschien eerder extreme, maar zeker niet onbestaande probleem zich voordoen dat klanten hun machtspositie misbruiken om laat of in het ergste geval helemaal niet te betalen. De wereld van de lokale KMO'er is soms zeer klein en het risico bestaat dat ontevreden klanten de reputatie van het bedrijf ernstige schade toebrengen. Dit weerhoudt sommigen ervan advocaten in te schakelen en rechtszaken in te leiden om betaling te eisen.

Dit probleem kan op relatief korte termijn verstrekende gevolgen hebben. De in de onderneming aanwezige liquiditeiten zijn vaak onvoldoende om de lange betalingstermijnen te overbruggen, terwijl een aantal betalingen toch noodzakelijk zijn, zoals lonen, RSZ-bijdragen of afbetalingen van lopende kredieten. De enige manier voor de KMO'er om hieraan tegemoet te komen, is het opnemen van bijkomende (dure) kredieten, tot ook dit een onhoudbare situatie wordt en de bankier de kraan onherroepelijk dichtdraait.

4.2.1.2. Beschikbare boekhoudkundige informatie

Inzake de optimale benutting van boekhoudkundige informatie bij het debiteuren- en crediteurenbeheer, kan men stellen dat de nodige informatie meestal in het bedrijf beschikbaar is onder de vorm van klanten- en leverancierslijsten. Een dagelijkse opvolging van inkomende en uitgaande betalingen laat toe de toegekende betalingstermijnen te toetsen aan de werkelijkheid. De beschikbare cijfers laten eveneens toe het gemiddelde aantal dagen klanten- en leverancierskrediet te berekenen. Naargelang het detailniveau van de gegevens kan men deze ratio's bijvoorbeeld per product of markt berekenen.

Het is daarbij wel van het grootste belang dat de bedragen van openstaande vorderingen realistisch zijn, d.w.z. dat rekening wordt gehouden met de invorderbaarheid en dat waardeverminderingen geboekt werden waar ze nodig zijn. Is dit niet het geval dan loopt men het risico de eigen liquiditeitspositie te gunstig in te schatten. Voor het niet of onvoldoende boeken van waardeverminderingen op handelsvorderingen door KMO's, kunnen verschillende verklaringen worden gegeven.

Ten eerste wordt het kleinere saldo van de openstaande vorderingen in de gepubliceerde jaarrekening ook door de leveranciers, bankiers en andere externe partijen als een slechtere liquiditeitspositie geïnterpreteerd. Ten tweede zijn waardeverminderingen wat de fiscale aanvaarding betreft aan bepaalde voorwaarden onderworpen. Vooral in KMO's is er een zeer nauwe band tussen het bedrijfseconomisch en het fiscaal resultaat waardoor men zich bij het al dan niet boeken van waardeverminderingen sterk door deze fiscale voorwaarden laat leiden. Ten derde hebben waardeverminderingen in het jaar waarin ze geboekt worden een negatieve invloed op het resultaat. Dit alles kan ertoe leiden dat de KMO'er weigerachtig staat tegenover de effectieve boeking van waardeverminderingen, wat het risico inhoudt dat hij er bij de beoordeling van de liquiditeitspositie te weinig rekening mee houdt.

Wat de opvolging van de openstaande leveranciersschulden betreft, bestaat de betalingspolitiek van een KMO met liquiditeitsproblemen er meestal in eenvoudigweg alle leveranciers zo laat mogelijk te betalen. Men wacht bijvoorbeeld systematisch op de tweede herinnering alvorens een factuur te betalen. Op die manier wordt men uiteraard bij alle leveranciers als slechte betaler beschouwd, wat o.m. het risico inhoudt dat toegestane betalingstermijnen worden ingekort.

Concluderend kunnen we wat betreft de liquiditeitspositie van de KMO stellen dat de nodige informatie over het algemeen aanwezig is in het bedrijf, maar dat van de KMO'er de nodige discipline vereist is om deze gegevens dagelijks op te volgen, zowel langs klanten- als langs leverancierszijde, en te oordelen welke acties nodig zijn om de positie te verbeteren. We erkennen echter dat dit laatste geen eenvoudige opgave is.

4.2.2. Schuldpositie van de onderneming : financiële schuldenlast

De KMO's die wij onderzochten, werden alle in grote mate gefinancierd door vreemd vermogen. Op basis van de gevolgde onderzoeksmethode, mag dit beeld uiteraard niet veralgemeend worden. Het is evident dat KMO's die in financiële moeilijkheden verkeren bij hun bankier(s) aankloppen om (bijkomende) financiering te bekomen ten einde de moeilijke periode te overbruggen. Naast de klassieke leningen en kaskredieten bij financiële instellingen worden ook veel financieringen door leasing aangetroffen. Wanneer de onderneming uiteindelijk bij REBEC terechtkomt, is de situatie intussen vaak zo ver gevorderd dat de bankier geen nieuwe kredieten meer wil toestaan op basis van o.m. de verhouding vreemd vermogen / eigen vermogen.

4.2.2.1. Financiële schuldpositie boekhoudkundig bekeken : problemen

Het is voor de KMO van groot belang om van bij het begin de financiële schuldpositie op te volgen en zich te voorzien van een duidelijk allesomvattend afbetalingsplan voor lopende financieringen. Dergelijk afbetalingsplan kan niet worden teruggevonden in de boekhouding in enge zin en dient afzonderlijk te worden opgesteld. Het plan moet minimaal op maandbasis een overzicht bevatten van de aflossingen van het kapitaalgedeelte van de leningen en van de verschuldigde intresten. De boekhouding zelf bevat enkel openstaande saldi, op het meest gedetailleerde niveau is dit een totaal bedrag per lopende financiering.

Om te beoordelen of de onderneming nog ruimte heeft voor bijkomende financieringen, dient het afbetalingsplan samen bekeken te worden met de liquiditeitspositie zoals ze hierboven werd beschreven. Het is belangrijk dat de ondernemer vooraleer hij naar zijn bankier stapt zelf inzicht heeft in de mogelijkheden die binnen de huidige schuldpositie nog haalbaar zijn.

4.2.2.2. Suggesties voor oplossingen vanuit de praktijk

Dankzij de huidige graad van automatisering, beschikken de meeste KMO'ers over een spreadsheet-programma. Zelfs in de meest eenvoudige versies is het mogelijk een handig hulpmiddel te construeren voor de dagelijkse opvolging van de schuld- en liquiditeitspositie. De tabel op de volgende bladzijde geeft hiervan een voorbeeld.

Stel dat de huidige maand januari 1996 is. Op basis van de aankopen in de vorige maanden en de bij de verschillende leveranciers van kracht zijnde betalingstermijnen kan worden ingevuld welke bedragen op welk moment verschuldigd zijn. Deze bedragen worden dagelijks aangepast op basis van de binnenkomende facturen. Hetzelfde principe geldt voor de lopende financieringen. Het banksaldo wordt voor de huidige maand dagelijks aangepast a.h.v. de rekeninguittreksels.

	jan-96	feb-96	mrt-96	apr-96
banksaldo	100.000	15.000	0	0
leveranciers				
A	10.000			
B	25.000	10.000		
C	5.000	5.000	7.000	
D	15.000			
financieringen				
1	20.000			20.000
2	10.000	10.000	10.000	10.000
3		50.000		
te financieren	0	-60.000	-17.000	-30.000
beschikbaar	15.000	0	0	0

Uit de confrontatie van het beschikbare banksaldo met de uitgaven wordt berekend welk bedrag nog gefinancierd moet worden of welk bedrag eventueel beschikbaar is. Aangezien de bovenstaande tabel geen rekening houdt met te innen (handels)vorderingen, kan deze financiering geheel of gedeeltelijk automatisch voortvloeien uit de binnenkomende betalingen. Het banksaldo voor toekomstige maanden wordt telkens gelijkgesteld aan het overblijvende saldo in de vorige maand bij een overschot en is nul in andere gevallen.

De tabel in de vorm die hierboven wordt voorgesteld, is geen liquiditeitsplan. Het is enkel een overzicht van alle toekomstige uitgaande bedragen die op een bepaald moment vaststaan en het huidige beschikbare bedrag. Het saldo van beide is voor de ondernemer een aanduiding van het bedrag dat hij per maand moet ontvangen van klanten om zijn schulden te kunnen aflossen. Haalt hij dit bedrag niet, dan is bijkomende financiering noodzakelijk. Aan de hand van de haalbaarheid van de huidige cijfers kan men beoordelen of er nog ruimte overblijft voor eventuele bijkomende financieringen.

De basistabel kan naargelang de behoeften en de vaardigheden van de KMO'er worden uitgebreid tot een werkelijk liquiditeitsplan. De meest eenvoudige vorm zoals hierboven voorgesteld kan zoals gezegd in een eenvoudig spreadsheet-programma worden ingevoerd of zelfs met de hand opgesteld. In recente versies van spreadsheet-programma's zijn meestal gestandaardiseerde tabellen beschikbaar om dergelijke overzichten te maken of aan liquiditeitsplanning te doen.

4.2.3. Break-even analyse

In de klassieke break-even of evenwichtspuntanalyse³ wordt het verkoopbedrag berekend waarbij de verkopen voldoende zijn om alle vaste en variabele bedrijfskosten te dragen. Het is voor de KMO van groot belang dit omzetcijfer te kennen, niet alleen als een soort van minimale doelstelling, maar zeker ook omwille van het inzicht dat de analyse biedt in de kostenstructuur van de onderneming en het effect van die kostenstructuur op de winstgevendheid van stijgende of dalende verkopen.

Het evenwichtsverkoopbedrag wordt als volgt berekend :

contributie = verkopen - variabele kosten

contributiemarge = contributie / verkopen

evenwichtsverkoopbedrag = verkopen / contributiemarge

Het is in de analyse van essentieel belang een onderscheid te kunnen maken tussen vaste en variabele kosten dat zo dicht mogelijk aanleunt bij de werkelijkheid. Variabele kosten zijn alle kosten die systematisch variëren met de omzet. Vaste kosten blijven binnen bepaalde capaciteitsgrenzen gelijk ongeacht de omzet. Welke kostensoorten variabel zijn en welke vast, verschilt per onderneming. De jaarrekening zoals ze volgens de huidige wetgeving moet worden opgesteld, maakt geen onderscheid tussen vaste en variabele kosten. In de resultatenrekening zijn de kosten onderverdeeld naar kostensoort. Binnen de bedrijfskosten vinden we handelsgoederen, grond- en hulpstoffen, diensten en diverse goederen, bezoldigingen, afschrijvingen, waardeverminderingen, voorzieningen voor risico's en kosten en andere bedrijfskosten terug.

De informatie vervat in de jaarrekening is bijgevolg onvoldoende om een break-even analyse uit te voeren. De praktijk wijst wel uit dat in veel KMO's het grootste deel van de kosten vast zijn. Vandaar dat een berekening waarbij enkel de handelsgoederen, grond- en hulpstoffen variabel en alle andere bedrijfskosten vast zijn, meestal een aanvaardbare benadering is. Personeelskosten zijn immers op korte termijn meestal vast aangezien ook de afvloeiing en aanwerving van werknemers met (soms aanzienlijke) kosten gepaard gaat. De diensten en diverse goederen worden als kostensoort door de KMO'er wel eens aangeduid met de term "onkosten", waarmee hij aangeeft dat het vaste kosten zijn die nu eenmaal bij de bedrijfsactiviteit horen maar niet

³ Voor een beschrijving van de break-even analyse, zie bijvoorbeeld Ooghe en Van Wymeersch, blz. 166 e.v.

rechtstreeks bijdragen tot het behalen van meer of minder omzet. Voorbeelden zijn de huur en verwarming van kantoren of het ereloon van de accountant.

Uiteraard is dergelijke benadering niet volledig correct. Sommige personeelskosten zijn wel variabel. Een belangrijk voorbeeld zijn de prestaties van interimkrachten die tijdelijke personeelsbehoeften invullen. Diensten en diverse goederen zullen in grote mate vast zijn, maar zeker niet volledig. Het benzineverbruik van personenwagens zal verschillen naargelang veel of weinig klanten bezocht moeten worden en de telefoonrekening zal hoger zijn bij een groter telefonisch contact met klanten en leveranciers. Deze kosten zijn dus gedeeltelijk variabel, maar zij variëren niet volledig systematisch met de omzet. Ook indien er niets effectief verkocht wordt, zullen er wel inspanningen voor geleverd worden en zullen er bijgevolg kosten zijn voor benzine en telefoon.

De jaarrekening volgens het verkorte schema, verplicht ondernemingen niet de omzet en de kosten van handelsgoederen, grond- en hulpstoffen en diensten en diverse goederen afzonderlijk te rapporteren. Dit maakt het voor externe gebruikers van de jaarrekening onmogelijk zelf een break-even analyse uit te voeren, zelfs op basis van de hierboven geschetste benadering. Intern zou het voor vele KMO's geen slechte denkoefening zijn om voor alle kostenrekeningen die zij in het grootboek terugvinden zich de vraag te stellen in welke mate deze kosten vast of variabel zijn. Naast de berekening van het evenwichtsverkoopbedrag laat de break-even analyse immers toe de gevoeligheid van het bedrijfsresultaat voor veranderingen in de omzet te meten.

De verhouding tussen de procentuele verandering van het netto bedrijfsresultaat na niet kas kosten en de procentuele verandering van de verkopen, noemt men de graad van operationele hefboom. Deze maatstaf kan ook als volgt berekend worden :

$$\begin{aligned} \text{graad van operationele hefboom} &= \text{contributie} / (\text{contributie} - \text{vaste bedrijfskosten}) \\ &= \text{contributie} / \text{netto bedrijfsresultaat na niet kas kosten} \end{aligned}$$

De graad van operationele hefboom neemt toe naarmate de vaste kosten toenemen en naarmate de onderneming dichter bij het break-even punt presteert. Hoe groter de graad van operationele hefboom hoe groter het effect van een wijziging van de verkopen op het netto bedrijfsresultaat na niet kas kosten en hoe groter dus ook het operationele risico van de onderneming. Een hoge graad van operationele hefboom is immers gunstig bij een stijging van de verkopen, maar ongunstig bij een verkoopsdaling. Zeker indien de onderneming rond break-even niveau presteert, is het van groot belang voor de KMO'er een degelijk inzicht te hebben in de structuur van vaste en variabele kosten en de werking van de operationele hefboom. Hiertoe moeten naast de beschikbare boekhoudkundige informatie bijkomende gegevens verzameld worden.

Eens de vereiste gegevens beschikbaar zijn, kunnen naargelang de specifieke kenmerken van de KMO in de praktijk hanteerbare maatstaven berekend worden. Een loodgieter bijvoorbeeld kan

interesse hebben voor het totale verkoopbedrag dat dagelijks gehaald moet worden per arbeider die installaties en herstellingen uitvoert, om break-even te presteren. Eens dit bedrag gekend is, kan het dagelijks vergeleken worden met de te factureren bedragen op basis van de werkfiches van de arbeiders.

4.2.4. Rendement van het productassortiment

Tot de klassieke ratio-analyse op basis van de (gepubliceerde) jaarrekening behoort de berekening van rentabiliteitsratio's zoals de rentabiliteit van het totale of het eigen vermogen en de verkoopmarges. Deze cijfers geven enkel een totaalbeeld van de onderneming, d.w.z. de totale winst wordt bijvoorbeeld gerelateerd aan het eigen vermogen of het totale bedrijfsresultaat wordt in verhouding tot de totale verkopen bekeken. Op basis van de gegevens die in de boekhouding beschikbaar zijn, is dit meestal ook de enige mogelijkheid, zeker voor de externe gebruikers van de gepubliceerde jaarrekening.

Het is voor de KMO'er echter interessant te weten wat het rendement is op productniveau. Meestal worden immers meerdere producten of diensten aangeboden die naargelang hun aard een verschillend rendement kunnen bieden. Een KMO die bijvoorbeeld bepaalde huishoudtoestellen verkoopt en installeert en daarnaast een herstellingsdienst aanbiedt, kan goede winstmarges behalen op de verkoop en de installatie, maar wat de herstellingen betreft verlieslatend werken, waarbij het totaalbeeld van de onderneming op matige prestaties wijst.

Een juist inzicht in het rendement van de verschillende producten is één van de relevante beslissingsfactoren indien men moet oordelen over het al dan niet verder aanbieden van een bepaald product. Om de verkoopmarge per product te kunnen berekenen, moet men niet alleen de omzet per product kennen maar ook de bedrijfskosten over de verschillende producten verdelen. De omzet per product is meestal nog vrij eenvoudig te achterhalen. Veel ondernemingen gebruiken bij de boeking van de verkopen subrekeningen waarop de verkopen per product gegroepeerd zijn. Voor de kostenzijde ligt dit heel wat moeilijker. De meeste KMO's voeren geen analytische boekhouding waardoor zij ook weinig of geen aandacht schenken aan de toewijzing van kosten aan de verschillende producten.

De kosten die direct aan een product kunnen worden toegewezen zijn meestal de aankopen van handelsgoederen, grond- en hulpstoffen en sommige directe loonkosten. De indirecte kosten moeten via verdeelsleutels aan de producten worden toegewezen. De theoretische criteria waaraan dergelijke verdeelsleutels dienen te voldoen, zijn soms moeilijk toepasbaar in een KMO-omgeving. Vaak moet men zich noodgedwongen beperken tot de verdeling op basis van de omzet, wat uiteraard zeer arbitrair is en grote vertekeningen kan opleveren, of vertrouwt de bedrijfsleider, terecht of onterecht, op zijn persoonlijke ervaring om de gemeenschappelijke kosten te verdelen.

Er is jammer genoeg geen pasklare oplossing voor dit probleem. Men kan de KMO's wel aanbevelen zoveel mogelijk kosten direct of indirect aan producten toe te wijzen en hiertoe de nodige informatie te verzamelen, maar het is zeer de vraag of zij hiervoor tijd en geld kunnen opbrengen. De administratieve verplichtingen wegen reeds zwaar door voor sommige, vooral kleinere KMO's. Indien zij bijkomende energie moeten besteden aan het registreren van gegevens i.v.m. kostenveroorzakers en verdeelsleutels, bestaat het risico dat het nut van deze extra informatie niet opweegt tegen de kost van het verzamelen ervan. Bovendien is het louter verzamelen van de informatie niet voldoende. De bedrijfsleider moet de nodige vaardigheden bezitten om met de beschikbare gegevens de juiste bedrijfskost per product te kunnen berekenen en die confronteren met de verkopen om de verkoopmarge te kennen. Doet hij hiervoor beroep op zijn accountant dan zal ook dit extra kosten meebrengen.

In de praktijk is het vaak zo dat de variabele kosten het eenvoudigst aan de producten kunnen worden toegewezen. Indien het bedrijf een break-even analyse uitvoert, wordt het onderscheid tussen vaste en variabele kosten reeds gemaakt. Men zou er dan voor kunnen opteren enkel de variabele kosten over de producten te verdelen en de kostprijs dus te berekenen volgens de direct costing methode. De vaste kosten komen dan als overhead ten laste van de totale bedrijfsactiviteit. Het verschil tussen de verkoopprijs en de kostprijs op die manier berekend, geeft meteen de contributie per eenheid product weer. Dit laat de ondernemer toe op te volgen welke producten de grootste contributie leveren om de vaste kosten te dragen, wat eveneens belangrijk is bij beslissingen omtrent de samenstelling van het productassortiment.

4.3. De KMO-problematiek in ruimer perspectief

De problemen die hierboven behandeld werden, komen alle tot uiting bij een financiële doorlichting van de KMO op basis van de jaarrekening en de interne boekhoudkundige gegevens. Bij de oplossing van deze problemen kwam telkens de verzameling van boekhoudkundige gegevens en het optimale gebruik van de boekhouding als informatie-instrument aan bod. Daarnaast kwamen tijdens de samenwerking met REBEC echter een aantal duidelijke problemen naar voren die niet onmiddellijk van louter financiële aard zijn en die meestal niet via de boekhouding kunnen worden opgespoord. De belangrijkste bevindingen worden in wat volgt gerapporteerd.

4.3.1. Juridische structuur van de KMO

Het probleem van de juridische structuur van de KMO is meestal geen financieel probleem, maar vindt wel nauwe aansluitingen met de boekhoudkundige problematiek. De Vlaamse KMO is dikwijls geen individuele vennootschap, maar een (kleine) ondernemingsgroep. Om zeer uiteenlopende redenen worden de bedrijfsactiviteiten ondergebracht in meerdere vennootschapjes die onderling aan elkaar factureren en een onderlinge rekening-courant aanhouden waarop soms

hoge bedragen geboekt zijn. Op zich is dit geen probleem, maar dergelijke situatie houdt wel het risico in dat het inzicht in de prestaties van de groep snel verloren gaat en men zich blindstaart op de cijfers van de enkelvoudige jaarrekeningen van de verschillende vennootschappen.

Wat men zeer vaak aantreft is een patrimoniumvennootschap waarin alle terreinen en gebouwen van de KMO zijn ondergebracht. De enige activiteit van deze vennootschap bestaat erin de vaste activa te verhuren aan de vennootschap waarin de eigenlijke commerciële activiteit plaatsvindt. Dergelijke structuur kan het gevolg zijn van fiscale overwegingen of van een veiligheidsmanoeuvre waarbij de terreinen en gebouwen worden afgeschermd bij een eventueel faillissement. Meestal wordt de huur effectief betaald teneinde de (hypothecaire) financiering van de gebouwen af te lossen, maar indien de commerciële onderneming in financiële moeilijkheden verkeert, komen de bedragen soms op een rekening-courant terecht.

Naast de patrimoniumvennootschappen brengen KMO's die verschillende commerciële activiteiten uitvoeren deze activiteiten soms elk in een afzonderlijke vennootschap onder. Op het eerste zicht is het grote voordeel van dergelijke juridische structuur dat het risico van de activiteiten gescheiden wordt. Daartegenover staat echter het verlies aan overzichtelijkheid binnen de totale ondernemingsgroep. Aangezien consolidatie niet verplicht is voor kleine ondernemingsgroepen, beperken de KMO's zich immers tot de enkelvoudige jaarrekeningen. Bovendien zijn de vennootschappen meestal onderling zodanig van elkaar afhankelijk dat een eventueel faillissement van één onderneming de leefbaarheid van de hele groep onmogelijk maakt.

Indien men toch aan een versnippering in meerdere vennootschappen wenst vast te houden, is het noodzakelijk de enkelvoudige jaarrekeningen toch te consolideren om een juist beeld te bekomen van de werkelijke financiële situatie. De onderlinge transacties vertekenen immers de kosten- en opbrengstencijfers en de openstaande saldi van vorderingen en schulden. Men doet er ook goed aan de boekingen van interne facturen via een rekening-courant te laten verlopen zodat de handelsvorderingen en leveranciersschulden op de balans volledig betrekking hebben op externe partijen.

4.3.2. Familiale problemen

De meeste KMO's waarmee wij in het kader van dit onderzoek in contact kwamen, zijn familiale KMO's. Dit betekent dat alle aandelen in handen zijn van meestal één familie en dat de familieleden zelf voor het algemeen beleid van de onderneming instaan binnen de Raad van Bestuur en doorgaans ook de managementfunctie(s) invullen. Jammer genoeg leidt de vermenging van familiale en zakelijke aangelegenheden in de KMO soms tot situaties waarin zowel de persoonlijke relaties als de commerciële belangen op de helling komen te staan.

Op zich valt hier preventief weinig aan te doen. Het familiebedrijf wordt uitgebouwd met de beste intenties, maar gaandeweg doen zich conflicten voor waarbij bijvoorbeeld de oudere en de jongere generatie tegenover elkaar komen te staan. Het is in dergelijke situaties soms heel moeilijk voor degene die de uiteindelijke beslissingsbevoegdheid heeft, om zich door strikt zakelijke argumenten te laten leiden. Dit probleem doet zich dikwijls voor wanneer een overname van het bedrijf ter sprake komt. Wie van de kinderen moet vader of moeder opvolgen aan het hoofd van de onderneming? Hoeveel aandelen krijgen of kopen de kinderen in de onderneming en tegen welke prijs? Kunnen broers of zussen de onderneming samen leiden?

Ook KMO's die met dergelijke problemen geconfronteerd worden, komen soms bij REBEC terecht. Vaak is het onafhankelijk oordeel van een buitenstaander m.b.t. de waardering van de onderneming of de bemiddeling van een derde partij een hulpmiddel om tot een voor iedereen aanvaardbare oplossing te komen. Het enige dat men kan doen om conflictsituaties zoveel mogelijk te vermijden is van bij het begin de bevoegdheden duidelijk en evenwichtig aflijnen en voor zichzelf zoveel mogelijk de discipline opleggen familiale en zakelijke aangelegenheden gescheiden te houden.

4.3.3. Vermenging van persoonlijke en zakelijke belangen

Vooraf in kleinere KMO's is de lijn tussen de persoonlijke en puur zakelijke belangen van de ondernemingsleiders-eigenaars soms eerder vaag. Dit is in zekere zin een normaal gevolg van het feit dat de zelfstandige KMO'er via zijn werk in zijn levensonderhoud moet voorzien en graag voor zijn harde inspanningen beloond wordt. Op zich is daar niets mis mee, maar de problemen beginnen echter indien deze beloning ontaard in het uitmelken van de onderneming. De voorbeelden zijn jammer genoeg legio: prestigieuze wagens, vergoedingen voor de echtgeno(o)t(e) waar geen evenredige prestaties tegenover staan, ...

We willen hier geenszins veralgemenen. Vele KMO'ers doen al het mogelijke voor hun bedrijf en van zodra er financiële tekorten zijn, zullen zij vaak als eerste hun eigen loon (voorlopig) inhouden tot de moeilijke periode overbrugd is. Toch zijn er spijtig genoeg ook voorbeelden in tegengestelde zin, waardoor het probleem zeker moet worden aangehaald.

4.3.4. Het parallelle circuit

Een eveneens delicaat maar niet te vermijden onderwerp bij de bespreking van probleemsituaties in de KMO is het parallelle circuit. Hoewel REBEC zich uiteraard steeds dient te baseren op officiële cijfers en zich volledig distantieert van eventuele officieuze activiteiten van de ondernemingen die zij begeleidt, voelt men soms in gesprekken aan dat de betrokken KMO ook in

het parallelle circuit handelt. Zonder een oordeel te willen uitspreken over dergelijke praktijken, kunnen we toch stellen dat zij een aantal problemen inhouden.

Ten eerste gaat de informatiewaarde van de boekhouding grotendeels verloren. Het heeft geen zin meer te spreken over verkoopmarges of liquiditeitsratio's indien zij niet met de werkelijkheid overeenstemmen. Het risico dat men op die manier verstrikt raakt in een geheel van officiële en officieuze cijfers waardoor men op een bepaald moment geen zicht meer heeft op de werkelijke financiële toestand van de onderneming, is zeer reëel.

Ten tweede zijn dergelijke praktijken nooit zonder risico. De overheid voert regelmatig doorgedreven controles uit, zowel louter fiscaal wat de aangifte van de vennootschapsbelasting en de BTW betreft, als op het vlak van de sociale wetgeving. De problemen waarmee men geconfronteerd kan worden indien onregelmatigheden worden vastgesteld zijn vaak aanzienlijk en niet in verhouding tot het kortetermijnvoordeel dat men door dergelijke transacties tracht te behalen. In sommige gevallen brengt de vaststelling van overtredingen de continuïteit van de onderneming zelfs in gevaar.

Ten derde willen we erop wijzen dat de KMO'er soms in het parallelle circuit gedwongen wordt doordat zijn klanten eisen dat de transactie officieus verloopt of doordat leveranciers systematisch een deel van de leveringen buiten de officiële facturatie houden. Indien men hiermee geconfronteerd wordt, is het enerzijds zeer moeilijk een klant te weigeren die weet dat de concurrentie wel aan zijn eisen voldoet, anderzijds heeft men op die manier geen enkele wettelijke basis indien er bijvoorbeeld conflicten rijzen met betrekking tot de inning van vorderingen.

Ook voor dit probleem is er geen voor de hand liggende oplossing. Men kan de KMO'ers enkel aanraden uiterst voorzichtig te handelen en met alle risico's rekening te houden alvorens zich te mengen in een circuit waar men moeilijk terug uit geraakt. Toch is het een economische werkelijkheid waar men niet zomaar omheen kan en waar ook onderzoekers rekening mee moeten houden indien zij de boekhoudkundige problematiek in de KMO wensen te bestuderen.

4.4. Vergelijking met bestaande onderzoeksresultaten

Andere onderzoekers verrichtten reeds eerder empirische studies ⁴ m.b.t. tot het informatieprobleem in de KMO in het algemeen, waarbij de boekhouding als één van de informatiebronnen wordt beschouwd. Zij rapporteren vergelijkbare bedenkingen m.b.t. het

⁴ zie bijvoorbeeld : Rik Donckels (1993), KMO's ten voeten uit, Van onderzoek tot actie, Brussel, Koning Boudewijnstichting, Deel 2, hoofdstuk 2 : sleutelementen voor het financieel beheer in familiale KMO's, blz. 165 e.v. of L. Bragard e.a. (1992), KMO en informatie, Strategische kennis verwerven en gebruiken, Brussel, Koning Boudewijnstichting, 170 blz.

effectief gebruik van de boekhouding als informatie-instrument in de KMO. De onderzoeksresultaten zijn zeer ruim en we verwijzen dan ook naar de betrokken auteurs voor een gedetailleerde beschrijving. Toch willen we twee elementen die ons bijzonder zijn opgevallen, in aansluiting met het eigen onderzoek, hier kort vermelden.

Ten eerste wijzen zij op het nut van boordtabellen als informatie-instrument. Een boordtabel is een overzicht van de belangrijkste (financiële) ratio's of kerncijfers dat bij voorkeur maandelijks wordt opgesteld bij de afsluiting van de boekhouding. De meeste boekhoudprogramma's laten toe de tabel automatisch op te stellen. Op die manier heeft de bedrijfsleider een recent beeld van bijvoorbeeld de omzet, het netto-bedrijfskapitaal en de cash flow. Doordat slechts met een beperkt aantal ratio's gewerkt wordt, is ook de vereiste inspanning voor interpretatie en opvolging beperkt. Boordtabellen blijken in praktijk echter eerder weinig in de KMO te worden gebruikt, wat ook onze ervaring was.

Ten tweede benadrukken zij eveneens de specifiek familiale aspecten in de KMO. In een familiale KMO zou men niet graag extern risicokapitaal aantrekken waardoor het beheer gedeeltelijk uit handen van de familie zou worden gegeven. Zelf tracht men echter eveneens zo weinig mogelijk risico te lopen. Ook wat het delegeren van verantwoordelijkheden m.b.t. het dagelijks financieel beheer betreft, zouden leiders van een familiale KMO het moeilijk hebben. Deze bedenkingen sluiten aan bij wat hierboven gezegd werd over de verhouding tussen familiale en zakelijke belangen in de KMO.

5. Evaluatie

De problemen die vanuit het empirisch onderzoek aan het licht kwamen, zijn in feite geen specifieke KMO-problemen. Ook grote ondernemingen kunnen in moeilijkheden komen wat betreft hun liquiditeits- en schuldpositie en doen er goed aan een break-even analyse uit te voeren en het rendement van hun productassortiment op te volgen. Bovendien beschikken zij intern over vrijwel dezelfde boekhoudkundige gegevens wat de financiële boekhouding betreft.

Het onderscheid tussen grote en middelgrote ondernemingen, is o.i. vooral gesitueerd op het vlak van de bijkomende gegevens die beschikbaar zijn, bijvoorbeeld onder de vorm van een analytische boekhouding, en de gespecialiseerde kennis die in de onderneming aanwezig is om die gegevens te verwerken en te interpreteren. Grote ondernemingen kunnen doorgaans meer middelen besteden aan financiële analyse en het opvolgen van een analytische boekhouding, wat o.m. inhoudt dat zij hiervoor eigen specifiek geschoold personeel kunnen aanwerven.

In (familiale) KMO's is het vaak zo dat de bedrijfsleider zelf en één of twee medewerkers zich met de boekhouding bezighouden als onderdeel van hun dagtaak, hoewel geen van hen de vereiste opleiding heeft genoten om met de nodige deskundigheid aan financiële analyse te doen. In

dergelijke gevallen is men al tevreden wanneer, met hulp van een extern boekhouder of accountant, aan alle verplichtingen kan worden voldaan en blijft er weinig of geen tijd of interesse over om de cijfers te analyseren.

Het onderscheid tussen middelgrote en kleine ondernemingen (in boekhoudkundige betekenis) is wat de aard en de omvang van de dagelijkse bedrijfsactiviteit betreft soms nauwelijks te maken. Zoals eerder aangehaald kan louter de juridische vorm van de onderneming het verschil bepalen, met als gevolg dat de boekhoudkundige verplichtingen zwaarder of lichter zijn. Het verschil in de hoeveelheid en de aard van de beschikbare informatie is niet immens groot. Zoals in de paper "De boekhouding als informatie-instrument bij het financieel beleid in kleine ondernemingen die een vereenvoudigde boekhouding voeren" (Van de Wiele en Reyns, 1996) werd aangetoond, biedt ook de beperkte informatie van de vereenvoudigde boekhouding analysemogelijkheden indien zij optimaal benut wordt.

Waarschijnlijk is er echter wel een groot verschil in de structuur van de beschikbare informatie. In de middelgrote onderneming volgt men de principes van het dubbel boekhouden en het (verkort) schema dat voor de jaarrekening is opgelegd waardoor de gegevens vrij vlug geanalyseerd kunnen worden. Kleine ondernemingen dienen voor de interne jaarrekening niet aan vormelijke vereisten te voldoen. Dit houdt in dat mogelijk nog heel wat manipulatie van de cijfers nodig is alvorens met de eigenlijke analyse kan worden begonnen.

De huidige wetgeving voorziet dat een KMO juridisch enkel de beperkte aansprakelijkheid kan genieten indien zij een jaarrekening met verkort schema publiceert, wat noodzakelijk is voor de bescherming van de schuldeisers. De administratieve last die deze verplichting oplegt, is echter niet altijd in verhouding tot de omvang van de onderneming en de bijkomende informatiewaarde is vooral in kleinere, familiale KMO's sterk afhankelijk van de capaciteiten van de bedrijfsleider. Men kan zich dan ook de vraag stellen of de huidige regeling wel optimaal is.

Stel dat ook voor de kleine ondernemingen die een vereenvoudigde boekhouding voeren een structuurschema wordt opgelegd voor de interne jaarrekening. Zou het in dergelijk geval niet mogelijk zijn de grens tussen kleine en middelgrote ondernemingen te verleggen in die zin dat zij meer aansluit bij de werkelijke omvang van de onderneming uitgedrukt in aantal personeelsleden en omzet. Wat de informatiewaarde van de boekhouding en het effectief gebruik van de boekhouding als informatie-instrument in de praktijk betreft, zou dergelijke regeling indien ze goed is uitgewerkt nauwelijks verschillen opleveren, maar ze zou de verplichtingen van kleinere KMO's wel aanzienlijk verminderen waardoor zij meer tijd en energie aan het werkelijke bedrijfsbeleid kunnen besteden.

Omwille van de bescherming van de schuldeisers kunnen vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid echter niet voor dergelijke versoepeling in aanmerking komen. In praktijk doen zich echter reeds veel situaties voor waarin deze beperkte aansprakelijkheid wordt opgeheven en

zij dus meer een theoretische beperkte aansprakelijkheid is. In die zin zou men ook het voeren van een 'enkelvoudige boekhouding met vereenvoudigd schema' kunnen koppelen aan de (gedeeltelijke) opheffing van de beperkte aansprakelijkheid of ook voor de kleine ondernemingen de openbaarmaking van de jaarrekening opleggen.

BIBLIOGRAFIE

ACCOUNTANCY ACTUALITEIT (1995), "U moet meteen nieuwe criteria Boekhoudwet toepassen", Accountancy Actualiteit, 13de jg. Nr. 12, 6 juni 1995, blz.1-3

BRAGARD, L. e.a. (1992), KMO en Informatie, Strategische kennis verwerven en gebruiken, Brussel, Koning Boudewijnstichting, Roularta Books, KMO-studiecentrum KU-Brussel, 170 blz.

COMMISSIE VOOR BOEKHOUDKUNDIGE NORMEN (1994), Wet van 17 juli 1975 op de boekhouding en de jaarrekening van de ondernemingen en uitvoeringsbesluiten, Brussel, CBN, januari 1994, 173 blz.

DONCKELS, Rik ed. (1993), KMO's ten voeten uit, Van onderzoek tot actie, Brussel, Koning Boudewijnstichting, Roularta Books, KMO-studiecentrum KU-Brussel, 271 blz.

OOGHE, Hubert en VAN WYMEERSCH, Charles (1994), Financiële Analyse van de Onderneming, Theorie en toepassing op de jaarrekening, 6de druk, Zaventem, Kluwer, boekdeel 1, 400 blz.

REYNS, Carl, Ann JORISSEN en Jacques VANNESTE, Inleiding tot Accountancy, Antwerpen, MIM, 1994, 724 blz.

VAN DE WIELE, Patricia en REYNS, Carl (1996), De boekhouding als informatie-instrument bij het financieel beleid in kleine ondernemingen die een vereenvoudigde boekhouding voeren, Antwerpen, UFSIA, Departement Bedrijfseconomie, Working Paper, 31 blz.