

Vragen bij de jaarstukken

Hieronder volgt een opsomming van vragen die de jaarstukken kunnen oproepen en de signalen die ze kunnen geven.

1. Is er een duidelijke wijziging van de omvang van de activa?
Als er meer of minder activa (financieel, immaterieel of materieel) op de balans staan, duidt dit op een ontwikkeling: investering of juist een desinvestering.
2. Is er sprake van oplopende voorraden, langer wordende betalingstermijnen van debiteuren?
Dit kan een signaal zijn voor: stagnerende verkoop of verslechtering van de branche. Misschien wordt er verkeerd beleid gevoerd.
3. Is er sprake van oplopende liquiditeiten?
Liquide middelen zijn noodzakelijk voor de financiering van de dagelijkse bedrijfsvoering. Is deze post erg groot, dan kan dit duiden op het opbouwen van een financiële buffer om investeringen of overnames te doen.
4. Zijn er lange tijd geen investeringen geweest?
Dit kan een signaal zijn voor: geruisloze afbouw. Inzicht in het investeringsplan is essentieel.
5. Is er een wijziging van de structuur van het eigen vermogen?
Dit kan o.a. duiden op een wijziging van de eigendomsstructuur, of het ophalen van middelen uit de markt (voor investeringen).
6. Is er sprake van oplopende financieringslasten?
Oplopende financieringslasten geven altijd een veranderde strategie of beleid weer. Dit kan zijn voortgekomen uit het afsluiten van nieuwe contracten of het aanpassen van bestaande. Meer geld lenen kan een signaal zijn voor grote problemen (waar is het geld voor nodig?) of juist de financiering voor nieuwe activiteiten (renderen deze goed?).
7. Zijn er wijzigingen in afspraken over kredieten en zekerheden van banken?
Dit kan een signaal zijn voor: wijzigingen in resultaat- en afzetverwachting.
8. Zijn de waarderingsgrondslagen gewijzigd?
Dit kan een signaal zijn voor: meer waarheidsgehalte van de cijfers. Of juist: de behoefte om positieve/negatieve ontwikkelingen in het resultaat af te zwakken.
9. Werken we onder de kostprijs en moet er geld bij?
Dit kan een signaal zijn voor: de onderneming maakt verlies. Het kan ook een strategie zijn voor marktpenetratie. Deze mag echter niet te lang duren.
10. Zitten wij op te hoge lasten?
Dit kan een signaal zijn voor: noodzaak tot kritisch onderzoek van kosten/batenstructuur. De onderneming prijst zich misschien uit de markt. Is de onderneming nog wel liquide? Wat is de marge van opereren?

11. Doet de concurrentie het beter?
De vergelijking met de concurrentie kan plaatsvinden door een *benchmark*. Dit kan een signaal zijn voor: de onderneming verliest terrein.
12. Hebben we grote kortingen gegeven of prijsverlagingen aangebracht in de verkoop?
Dit kan een signaal zijn voor: minder winst. Moeten hiermee zwaardere verliezen en oplopende financieringslasten worden voorkomen? Of is het een marketingstrategie die werkt?
13. Is er sprake van samenwerking met andere bedrijven?
Dit kan een signaal zijn voor: meer kansen voor de toekomst? Of was de samenwerking uit nood geboren (redden wat er te redden valt)?
14. Is er sprake van hogere verloop- of verzuimpercentages?
Dit kan een signaal zijn voor: slechtere arbeidsomstandigheden en/of toekomstverwachtingen.
15. Is er zware druk van de leiding om het werk snel gedaan te krijgen?
Dit kan een signaal zijn voor: te lage prijzen in de concurrentiestrijd accepteren. Of: de productiviteit moet nodig worden verhoogd.
16. Is er sprake van plannen die steeds worden veranderd?
Dit kan een signaal zijn voor: slagvaardig beleid dat inhaakt op de markt. Of juist een teken van onzekerheid (weet de directie het ook niet meer)?
17. Wilt u meer weten over de jaarstukken en/of komt u er niet uit? Neem dan contact op met OR Academy. Volg de [cursus OR en financiën](#) of vraag om advies.

Deze informatie komt uit: [Het praktische checklistboek voor de OR](#), van Wanne van den Bijlaardt en Marian van der Pol.

