

Een Financiële Quickscan voor Plattelands- toeristische Bedrijven

Projectnaam: Charmant Platteland

Nicole Bos

Hoger Hotel Onderwijs

7 juli 2009

Saxion

Kenniscentrum Hospitality

Handelskade 75

7417 DH Deventer

E: kenniscentrumhospitality@saxion.nl

W: www.saxion.nl/hospitality

Copyright © 2009 Saxion. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Kom verder. Saxion.

Achtergronden

Voor het project Charmant Platteland heb ik een financiële quickscan ontwikkeld voor plattelandstoeristische bedrijven.

Het project Charmant Platteland is een samenwerking tussen Saxion Hogescholen Deventer, De VeKaBo, het Gelders-Overijssels Bureau voor Toerisme en Stichting Het Tuinpad. Zij werken gezamenlijk aan een programma voor de ontwikkeling van vrijetijdsbesteding in het landelijk gebied. In het kader van dit project is de financiële quickscan voor de plattelandstoeristische bedrijven ontwikkeld. De quickscan is bedoeld voor de leden van de VeKaBo en Het Tuinpad.

Het doel van het onderzoek was het ontwikkelen van een quickscan waarmee de bedrijven in de doelgroep meer inzicht kunnen krijgen in hun financiële situatie. Allereerst is hierbij van belang dat er een duidelijk beeld ontstaat van de doelgroep (plattelandstoeristische bedrijven/leden van VeKaBo en Het Tuinpad) en van de financiële bedrijfsvoering van elk willekeurig bedrijf. Dit laatste aspect is in een later stadium toegepast op plattelandstoeristische bedrijven.

Om een goed beeld te kunnen vormen van de doelgroep, heb ik een korte analyse gemaakt van plattelandstoeristische bedrijven. Daarnaast heb ik de verschillende aspecten van de financiële bedrijfsvoering onderzocht en besproken. Hierbij heeft deskresearch een grote rol gespeeld.

Om een compleet beeld van de bovengenoemde aspecten te krijgen voor plattelandstoeristische bedrijven in het bijzonder, hebben er ook gesprekken plaatsgevonden met verschillende ondernemers. De verzamelde gegevens vormen samen met elementen uit verschillende bestaande quickscan modellen de financiële quickscan voor plattelandstoeristische bedrijven.

Analyse van de theorie

De hoofdvraag die in dit onderzoek centraal stond is als volgt: *Hoe ziet een quickscan eruit waarmee je de financiële positie van bedrijven die plattelandstoerisme aanbieden kunt beoordelen?*

Om een duidelijk antwoord hierop te kunnen geven, heb ik, aan de hand van verschillende deelvragen, eerst een beeld geschetst van plattelandstoeristische bedrijven en financiële bedrijfsvoering in het algemeen en van deze bedrijven in het bijzonder. Veel van de informatie is verkregen door middel van bronnen onderzoek en gesprekken met diverse plattelandstoeristische ondernemers.

Een misvatting die vaak gemaakt wordt, is dat plattelandstoerisme hetzelfde is als agrotourisme, maar dit is niet het geval. Uit het onderzoek blijkt dat slechts een deel van de plattelandstoeristische sector bestaat uit agrotouristische bedrijven. Deze bedrijven hebben ook nog agrarische activiteiten, wat niet bij alle plattelandstoeristische bedrijven het geval is.



Bedrijven in de plattelandstoeristische sector zijn vaak kleinere (familie)bedrijven. De bedrijfsvoering van plattelandstoeristische bedrijven verschilt sterk. Er zijn bedrijven die alles tot in de kleinste details opgezet hebben, maar er zijn ook ondernemers die niet veel overzicht hebben in de financiële situatie van het bedrijf. Dit is een belangrijk gegeven voor de ontwikkeling van de quickscan. Omdat er een grote diversiteit bestaat in de manier waarop wordt omgegaan met de financiële administratie en het gebruik van de cijfers, is het belangrijk dat hier ook in de financiële quickscan aandacht aan besteed is.

Een ander opvallend punt in de financiële bedrijfsvoering van plattelandstoeristische bedrijven, is dat niet iedereen privé-uitgaven en zakelijke uitgaven gescheiden houdt. Om een goed beeld van het bedrijf te kunnen schetsen, is deze scheiding wel degelijk van belang. Ook hier valt weer op dat er veel verschil zit in de verschillende bedrijven binnen de plattelandstoeristische sector.

Het model voor de quickscan

De verschillende beschikbare modellen voor de quickscan heb ik onderzocht aan de hand van een aantal deelvragen. Uit dit deel van het onderzoek is naar voren gekomen dat een quickscan veel verschillende vormen kan hebben. Dit heeft als gevolg voor de financiële quickscan dat er geen concreet voorbeeld is wat hiervoor gebruikt kan worden.

Ook qua inhoud is er geen compleet voorbeeld beschikbaar voor de financiële quickscan voor plattelandstoeristische bedrijven. Wel kon een combinatie van verschillende scans als basis dienen voor de opzet van de financiële quickscan. De vragen van de scan zijn echter voor het grootste deel voortgekomen uit de theorie van de financiële bedrijfsvoering.

Voor de uiteindelijke financiële quickscan zijn de vragen onderverdeeld in drie groepen, Deze groepen geven gelijk de drie stappen van een goede financiële bedrijfsvoering aan, namelijk: beschrijven, analyseren en actie ondernemen. Antwoorden die gegeven kunnen worden op de vragen zijn 'ja', 'nee' 'twijfel' of 'niet van toepassing'.

De norm die nu voor de quickscan staat is dat, wanneer men 'ja' antwoord op een vraag, dit een positief punt is. Hoe vaker dit antwoord gegeven wordt, hoe beter de onderneming het doet in de financiële bedrijfsvoering. Dit is echter een simpele redenering en niet alle keren is 'nee' per definitie een slecht antwoord. Het ligt voor een deel ook bij de ondernemer om dit vast te stellen. Een aanbeveling voor Charmant Platteland is dan ook om in een andere stage of afstudeeropdracht alsnog een duidelijkere norm op te stellen, om zo de scan voor de ondernemers nog aantrekkelijker te kunnen maken. Er zal dan wel opnieuw een onderscheid gemaakt moeten worden in de belangrijkheid van verschillende vragen in de scan. Helaas is het in het tijdsbestek van dit onderzoek niet mogelijk geweest om hier extra aandacht aan te besteden.

Implementatie

Het hoofddoel van dit onderzoek, en het antwoord op de hoofdvraag, is de financiële quickscan geworden welke door ondernemers gebruikt kan worden om op een andere manier naar

hun eigen bedrijfsvoering te kijken, maar die ook door organisaties als het Tuinpad of de VeKaBo gebruikt kan worden om verschillende bedrijven met elkaar te vergelijken.

De implementatie van de financiële scan kan redelijk eenvoudig gaan. De scan is digitaal beschikbaar en kan gemakkelijk verspreid worden naar de betreffende instanties. Eventueel kunnen er enkele aanpassingen gemaakt worden in bijvoorbeeld de lay-out van de quickscan. Wanneer de scan beschikbaar is bij de genoemde organisaties, kan deze ook door bedrijven opgevraagd worden.

Op dit moment is de scan eigendom van het Kenniscentrum HBS van Saxion Hogescholen. Hier is ook meer informatie te verkrijgen over het project Charmant Platteland en de daarvoor uitgevoerde onderzoeken, waaronder het onderzoek naar een financiële quickscan voor plattelandstoeristische bedrijven er één is.

Referenties

AB-consult, <http://www.ab-consult.be>

Accon AVM Adviseurs en Accountants, *Rekentools*, www.accon-avm.nl

Amsterdam Toerisme & Congresbureau (2005), *Wegwijzer Plattelandstoerisme*.

Belastingdienst, www.belastingdienst.nl

BedrijfsRisicoScan, *Rabobank*, www.rabobank.nl

Boeije, H. (2005). Analyseren in kwalitatief onderzoek, *denken en doen*. Amsterdam: Uitgeverij Boom

Digischool, *de gratis online onderwijs dienst*, www.digischool.nl

Encyclo, *Nederlandstalige encyclopedie*, www.encyclo.nl

Essay quickscan merkontwikkeling, essay.utwente.nl/756/1/scriptie_Scheuten.pdf

Gelders Overijssels Bureau voor Toerisme, *Jaarverslag 2008*

Gibo-groep, *Rendementsscan*, www.peperinjezaak.nl

Het Tuinpad, www.tuinpad.nl

Hulsthoof, M. (2007). Leren interviewen, *een hbo-methode voor het mondeling verzamelen van informatie*. Groningen: Wolters Noordhoff.

Kamer van Koophandel, www.kvk.nl



Kenniscentrum HBS, *Charmant Platteland*, www.saxion.nl/kenniscentrum

LaMi. (2003). Agrotourisme, iets voor u? *Startersgids agrotourisme in Utrecht*.

Loket Plattelandstourisme Utrecht, www.loketplattelandstourisme.nl

MKB Servicedesk, www.mkb servicedesk.nl

NIBUD. (2006). Het geldboek voor ondernemers, *een onderneming en uw privé geldzaken*.

Plattelandstourisme Brabant, definitie en markt, www.plattelandstourisme brabant.nl

Project Plattelandstourisme Brabant, www.plattelandstourisme brabant.nl

Quickscans, www.mika.nl

Schreuder Peters, R. S. (2005). Methoden en technieken van onderzoek, *principes en praktijk*. Den Haag: SDU Uitgevers bv.

Veer, M., & Tuunter, E. (2005). *Plattelandstourisme in Europa*, Stichting Recreatie.

Vekabo Nederland, www.vekabo.nl

World Tourism Organisation, www.world-tourism.org