

# 19

---

## Marge en rotatie

De nettorentabiliteit van de ingezette middelen leert ons nog veel meer. Het is een instrument dat het management van een bedrijf enorm kan vooruithelpen in zijn dagdagelijkse activiteiten. Keren we even terug naar de definitie van deze rentabiliteitsratio.

$$ROTA = \frac{WVIB}{Totale Activa}$$

We kunnen de formule ook anders noteren :

$$ROTA = \frac{WVIB}{Opbrengsten} \times \frac{Opbrengsten}{Totale Activa}$$

We breken de verhouding dus op in twee delen.

De eerste factor  $\frac{WVIB}{Opbrengsten}$  is de *marge* op de verkoop.

De tweede factor  $\frac{Opbrengsten}{Totale Activa}$  is de *rotatie* of omloopsnelheid.

Laten we opnieuw een onderneming voorstellen met de gebruikelijke balans en resultatenrekening :

Resultatenrekening	
<b>Verkopen</b>	<b>1.200.000 BEF</b>
<b>Kosten</b>	<b>1.050.000 BEF</b>
<b>Winst</b>	<b>150.000 BEF</b>

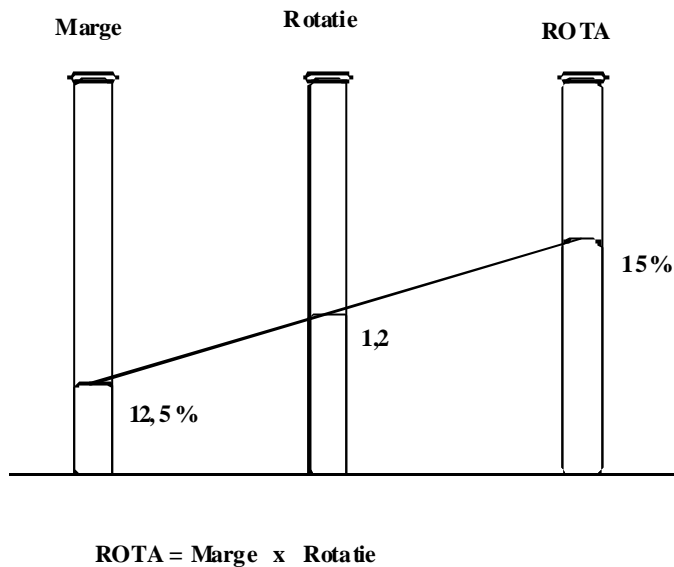
  

Balans	
VA	EV
600.000 BEF	VVKT + VVLT
CA	
400.000 BEF	

*Fig 19.1*

De formule voor ROTA geeft

$$\begin{aligned}
 ROTA &= \frac{WVIB}{Opbrengsten} \times \frac{Opbrengsten}{Totale Activa} \\
 &= \frac{150.000}{1.200.000} \times \frac{1.200.000}{1.000.000} = 12,5\% \times 1,2 \\
 &= 15\%
 \end{aligned}$$



**Fig 19.2**

We hebben dus twee factoren die de ROTA bepalen, met name de marge en de rotatie. We noemen deze de “drivers” van de rentabiliteit van het ingezette vermogen.

We zagen in ons voorbeeld dat de rotatie groter dan 1 was en dus een duwtje gaf aan de marge om zo de ROTA positief te beïnvloeden. Dit komt veelvuldig voor in ondernemingen van het distributietype. De marge op de producten is eerder klein, maar er bestaat een goede rotatie van de totale activa.

Helemaal anders is het gesteld in grote bedrijven zoals telecommunicatiebedrijven. Daar bestaat een stevige marge, maar de rotatie is kleiner dan 1 en haalt de ROTA naar eerder lage percentages.

Grafisch zien de bedrijven van dit type er qua "ROTA-drivers" als volgt uit :

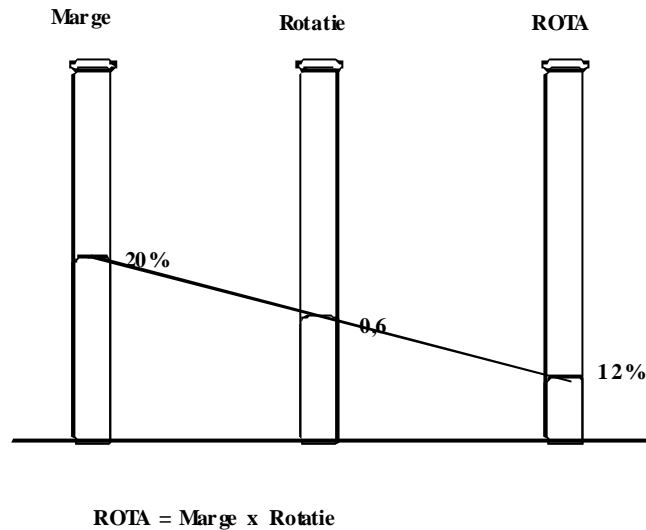


Fig 19.3

De marge en de rotatie kunnen elk op zich nog verder verfijnd worden om tot nog diepere analyses te komen i.v.m. de factoren ("drivers") die de rentabiliteit van een onderneming bepalen.

We keren opnieuw terug naar het nu al welbekende schema en houden rekening met volgende gegevens :

Alles is in duizenden BEF.

VA =	480.000 BEF
CA =	320.000 BEF
EV =	360.000 BEF
VVLT =	200.000 BEF
VVKT =	240.000 BEF
Omzet =	1.120.000 BEF
Kosten =	1.008.000 BEF

**ACTIVA****PASSIVA**

<b>VA</b>  480.000 BEF	<b>EV</b> 360.000 BEF <hr/> <b>VVLT</b> 200.000 BEF
<b>CA</b> Voorraad           128.000 BEF Debiteuren       160.000 BEF Kas                   20.000 BEF Overige             12.000 BEF <hr/> 320.000 BEF	<hr/> <b>VVKT</b> 240.000 BEF

**Resultatenrekening**

<b>Omzet</b>	<b>1.120.000 BEF</b>
<b>Kosten</b>	
Materialen	426.000 BEF
Lonen	291.000 BEF
Admin	168.000 BEF
Diensten en diverse goederen	123.000 BEF
	<hr/>
	<b>1.008.000 BEF</b>

*Fig 19.4*

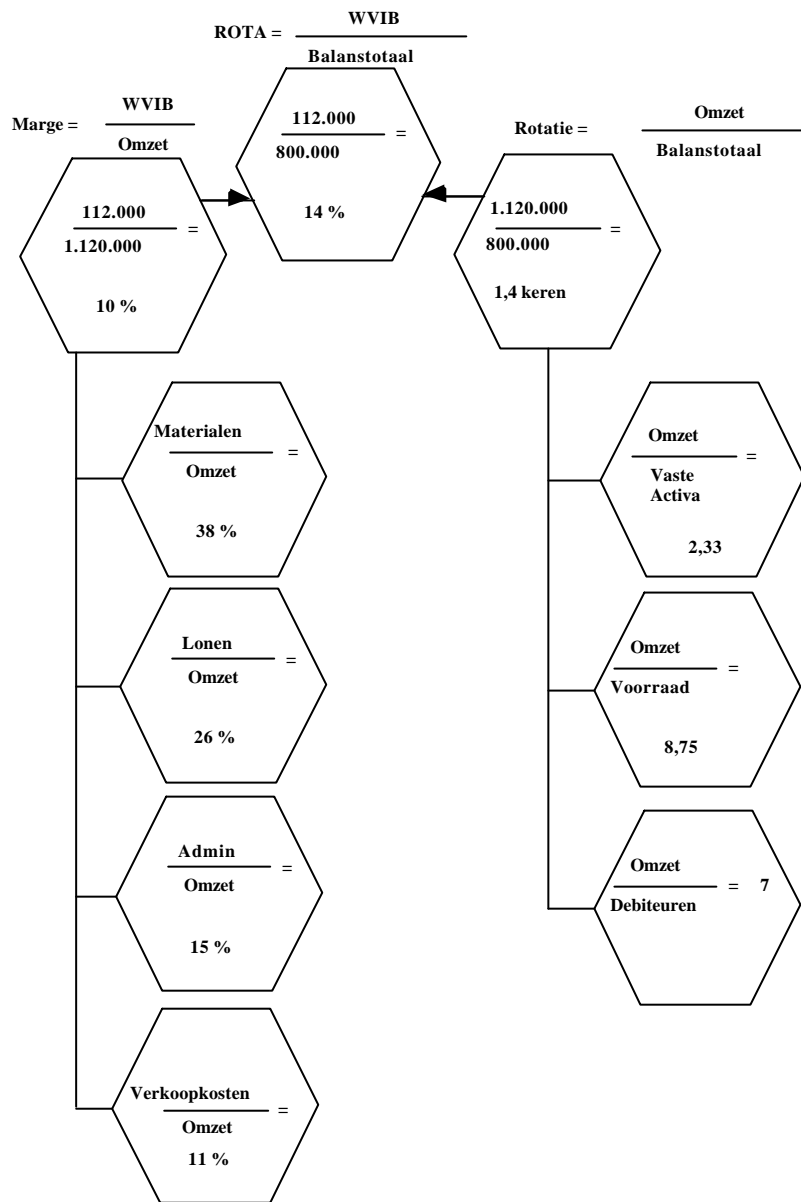
<b>WVIB</b>	<b>112.000 BEF</b>
Interest =	20.000 BEF
<b>WVB</b>	<b>92.000 BEF</b>
Belast. =	32.000 BEF
<b>WNB</b>	<b>60.000 BEF</b>
Dividenden =	24.000 BEF
<b>Overgedragen</b>	
<b>Winst</b>	<b>36.000 BEF</b>

Balanstotaal :                      800.000.000 BEF  
WVIB :                                      112.000.000 BEF

We kunnen de ROTA zoals vroeger aangetoond “ontplooiën” in verschillende deelfactoren.

$$ROTA = \frac{WVIB}{Opbrengsten} \times \frac{Opbrengsten}{Totale Activa}$$

Zowel de marge als de rotatie kunnen op hun beurt informatie leveren omtrent interessante facetten van het gevoerde management in de onderneming. We zullen het hebben over de fameuze “klantendagen”, “leveranciersdagen” en de “dagen voorraad”.



*Fig 19.5*

Als we voorgaand schema aandachtig bekijken dan krijgen we waardevolle informatie omtrent de toestand van de uitstaande betalingen, d.w.z. hoe groot is het bedrag dat de klanten nog verschuldigd zijn aan de onderneming, en hoe verhoudt zich dit bedrag tot de totale omzet.

Dit geeft de ratio omzet over debiteuren.

In ons voorbeeld bedraagt de ratio 7.

$$\frac{\text{Omzet}}{\text{Debiteuren}} = \frac{1.120.000.000}{160.000.000} = 7$$

We kunnen uit vorige ratio de ratio *klantenkrediet* afleiden.

$$\text{Klantenkrediet} = \frac{\text{Debiteuren}}{\text{Omzet}} \times 365$$

Deze ratio geeft aan hoeveel dagen krediet de klanten krijgen/nemen alvorens ze hun facturen vereffenen.

Men noemt deze ratio ook wel eens het aantal klantendagen.

Zoals reeds aangehaald, is het belangrijk dat klanten zo snel mogelijk betalen. De credietcontrole in de onderneming is daarom erg belangrijk.

In ons voorbeeld bedraagt de ratio klantenkrediet

$$\text{Klantenkrediet} = \frac{160.000.000}{1.120.000.000} \times 365 = 52 \text{ dagen}$$

Een zelfde redenering kan worden opgezet i.v.m. de leveranciers. We spreken hier over aantal dagen *leverancierskrediet*.

$$\text{Leverancierskrediet} = \frac{\text{Handelsschulden}}{\text{Inkopen} + \text{diensten en diverse goederen}} \times 365$$



In ons voorbeeld bedraagt de ratio leverancierskrediet

$$\begin{aligned} \text{Leverancierskrediet} &= \frac{240.000.000}{(426.000 + 123.000)} \times 365 \\ &= 160 \text{ dagen} \end{aligned}$$

Een derde belangrijke ratio in dit verband is de *voorraadpositie*.

$$\text{Voorraadpositie} = \frac{(\text{Vorraden} + \text{bestellingen in uitvoering})}{\text{Omzet}} \times 365$$

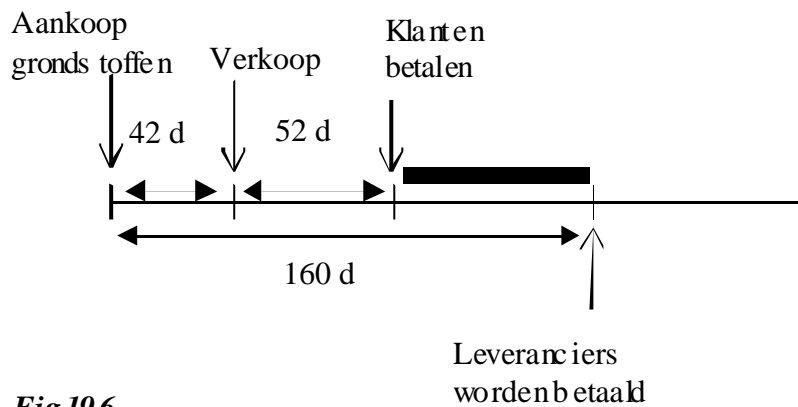
In ons voorbeeld bedraagt de ratio voorraadpositie

$$\begin{aligned} \text{Voorraadpositie} &= \frac{128.000.000}{1.120.000.000} \times 365 \\ &= 42 \text{ dagen} \end{aligned}$$

Het is zonder meer duidelijk dat deze drie verhoudingen in hun kader moet worden gezien. Vooral veranderingen van de ratio's in de tijd geeft waardevolle informatie over het dagelijks management van de onderneming.

In hoofdstuk 14 hebben we het reeds gehad over de exploitatiecyclus van de onderneming.

We zetten de drie bovenstaande ratio's, klantenkrediet, leverancierskrediet en de voorraadpositie uit op een tijdas.  
 We krijgen volgend beeld :



**Fig 19.6**

We hebben hier een zeer interessante positie. De leveranciers zijn tevreden met een betalingsuitstel van 160 dagen. Dit laat ons een overschot van  $42 + 52 - 160$  dagen toe. Dit is een negatief saldo van 66 dagen. (Zie de zwarte balk bovenaan de tijdas). De behoefte aan netto-bedrijfskapitaal is hier dus negatief.

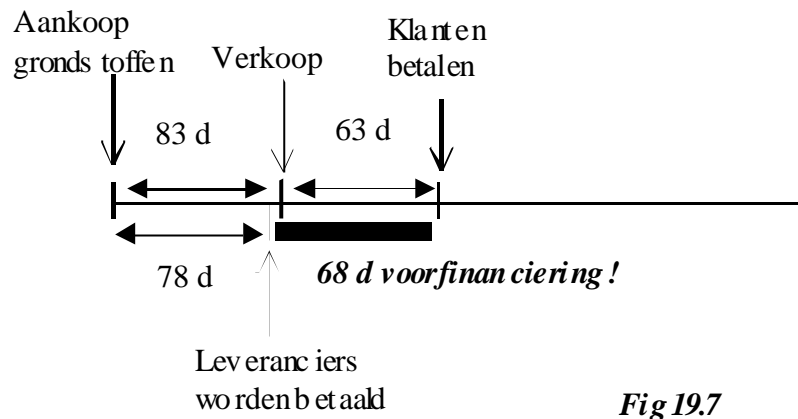
Bij vele ondernemingen is dit anders.

Voor de oefening kunt u dezelfde ratio's berekenen voor het bedrijf Voorbeeld N.V.

Bij Voorbeeld N.V. is de behoefte aan bedrijfskapitaal positief.

In het boekjaar N bedraagt de Omzet 1.560.000.000 BEF.  
 De diensten en goederen lopen op tot 1.200.000.000 BEF.  
 De voorraden bedragen op einde boekjaar N 355.000.000 BEF. De debiteuren bedragen 269.650.000 BEF. De leveranciersschulden bedragen 257.255.000 BEF.

De tijdas ziet er nu anders uit :



*Fig 19.7*

Voorbeeld N.V. is dus minder goed af dan de onderneming in het vorige voorbeeld.