

A portrait of a middle-aged man with short brown hair, smiling at the camera. He is wearing a light blue button-down shirt. In the background, a round clock is visible on the wall, and a window with blinds is partially seen.

Interview

MET MARCO STEENSTRA

Algemeen directeur bij ROI Financials

PRESTATIE METEN MET ADMINISTRATIE

Ik ben algemeen directeur bij ROI Financials, een administratie- en advieskantoor gericht op de horecabranche. Ik heb zelf de middelbare hotelschool gedaan, waarbij toch al wel snel bleek dat ik grote affiniteit met cijfers had. Ik kon op dat moment niet doorstuderen, dus ik ben eerst operationeel in de horeca werkzaam geweest, zowel als kok als in de hotellerie. Later ben ik toch weer gaan studeren. Toen heb ik HEAO Bedrijfseconomie gedaan en dat is ook het moment geweest dat ik de financiële administratie ben gaan doen voor restaurants. De combinatie van cijfers en hotellerie; dat leek mij van jongs af aan geweldig en dat is het inderdaad nog steeds.

Lees verder op de volgende pagina →

Wij kiezen met ROI Financials heel bewust voor de horeca-branche, omdat wij meer kennis van deze branche hebben dan het gemiddelde kantoor. We selecteren onze medewerkers ook op horeca-affiniteit. Daarnaast zijn wij als kantoor heel erg bezig met procesmanagement en IT. Om het goed te doen aan de voorkant moet de achterkant goed ingericht zijn. Je moet inzicht krijgen in de prestaties aan de voorkant. We zoeken actief naar gesloten systemen waarin zo min mogelijk menselijke fouten worden gemaakt. Je ziet bijvoorbeeld veel pin- en creditcardmachines die gekoppeld zijn aan de kassa. Zo kunnen er geen verschillen ontstaan en kun je blind varen op gegevens uit de kassa.

Ons streven is het hele financiële pakket voor een ondernemer op te pakken – van de financiële administratie tot salarisadministratie en van btw-aangifte en jaarrekening tot fiscale aangiftes. Daarbij draait het om inzicht. Administreren is weliswaar wettelijk verplicht, maar we zetten de administratie ook in om prestaties te meten en de bedrijfsvoering te verbeteren. We willen naast de ondernemer staan. Een ondernemer moet namelijk op veel vlakken uit de voeten kunnen en vaak is een horecabedrijf te klein om verschillende mensen op die verschillende vlakken in te zetten.

We zien veel beginnend ondernemers al fouten maken bij het ondernemingsplan. Ze maken financiële prognoses die niet waar te maken zijn. Vaak te rooskleurig, onvoldoende doordacht en incompleet. Dan schets je een onrealistisch beeld van je onderneming. Bij het opstellen van een ondernemingsplan moet je jezelf een aantal vragen stellen. Hoe kom je aan de omzet? Dat is de basis, want daarmee moet je alle kosten dekken. Waarom is die omzet per vierkante meter haalbaar? Wat is de gemiddelde besteding? Waar baseer je de personeelskosten op? Heb je een rooster gemaakt? En werk je met verschillende scenario's binnen dat rooster? Uiteindelijk zijn dat de knoppen waar een ondernemer aan kan draaien.



