

BUDGET – VAFFÖ DÅ?

Det finns ett gammalt kinesiskt ordspråk som säger – har människan ingen vision så dör hon. Samma sak gäller för företag skulle jag vilja påstå. För att sträva mot visionen måste man sätta upp delmål som för företaget mot visionen. För att nå målen så är det nödvändigt att upprätta planer. En plan kan definieras som vad som skall göras annorlunda nästa jämfört med innevarande år. Ska man inte göra något annorlunda behövs ingen plan. Man blir då mer händelsestyrd – omvärlden styr företagets aktiviteter.

Alla företag har en löpande bokföring där alla kostnader, intäkter och utgifter registreras. Dessa bokförs enligt en kontoplan som företaget specificerat i affärssystemet. Efter räkenskapsårets slut sammanställs all dessa siffror till ett bokslut och årsredovisning som revideras av revisorn. För att kunna avgöra om det har gått bra eller mindre bra måste man ha någonting att jämföra med. Det är här budgeten kommer in. Om man varje år upprättar en budget som avspeglar de planer man har på både kostnads och intäktssidan så kan man avgöra om man lyckats eller inte. I en budget tar man hänsyn till förväntade marknadsförändringar och resultat av företagets beslutade aktiviteter. En budget kan ha samma kontoplan som i företagets affärssystem. Har man planer på att utöka med exempelvis nya produkter eller kanske nya marknadsföringsaktiviteter för att nå målen så är det bara att komplettera kontoplanen.

En budget i form av ett Excel ark är ett utmärkt verktyg för att simulera effekterna av ett beslut. Där ser man direkt effekterna om man exempelvis beslutar sig för att anställa en säljare för att öka volymerna. På grund av lönekostnaden går lönsamheten ned. Sätter man sedan in förväntade volymökningen på intäktsraden så får man omedelbart ett förväntat resultat. Blir det ett bra utfall så sätter man in de nya siffrorna i budgeten och har något att jämföra med mot årets slut. Blir resultatet inte som förväntat kanske man skall avstå från rekryteringen. Gör man en budget så får man ganska snart klart för sig om man lägger för mycket pengar på någonting. Finns det en besparingspotential? Samma metod kan användas för alla intäkter, kostnader och utgifter. Har man dessa siffror att jämföra med är det lätt att avgöra om det går bra eller inte. Om man vill jämföra sig mot andra företag i branschen kan man ta fram nyckeltal som kan vara grund för målsättningar. Många beslut resulterar i ökade och/eller minskade kostnader eller kapital budet i maskiner eller lager. I samband med budgeten bör man också göra en kassaflödesanalys. Med andra ord, se till att det alltid finns pengar i kassan.

För att se till att budgeten håller vid oväntade förändringar kan man simulera i Excelarket för att få en uppfattning hur stresståligt företaget är.

Summasummarum, gör upp en årlig budget. Den fungerar både som beslutsunderlag och ger dig en möjlighet att utvärdera utfallet.

VD-stödet kan hjälpa dig med detta.

stefan.erlandsson@vdstodet.se