**Toekomstgericht rapporteren en adviseren**

**Ondernemers zijn dagelijks druk doende met het nemen van beslissingen. Beslissingen die van grote invloed zijn op de toekomst van het bedrijf en de medewerkers. Beslissingen die een ondernemer enkel neemt als hij de gevolgen daarvan kan overzien. Rapporteren over het verleden (zoals de jaarrekening, tussentijdse cijfers) is niet meer afdoende; ondernemers willen periodieke toekomstgerichte klantspecifieke informatie.**

In de praktijk blijkt dat zelfs winstgevende bedrijven door het gebrek aan inzicht in de liquiditeitspositie failliet kunnen gaan. Voor een adequate sturing van ondernemingen zijn (liquiditeits)prognoses van essentieel belang. Naast periodieke toekomstgerichte informatie en prognoses dient de ondernemer voor het nemen van zijn beslissingen inzicht te hebben in de sterke en zwakke punten, kansen en bedreigingen. Een bedrijfskundig model om dit inzichtelijk te maken is de SWOT-analyse.

**Onderwerpen**

* wat is klantspecifieke toekomstgerichte informatie? Hoe rapporteren?
* wat is het belang van (liquiditeits)prognoses? Hoe rapporteren?
* wat zijn de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen?
* hoe ziet het ondernemingsmodel van mijn klant er uit?
* advisering gericht op het (op termijn) verkopen van de onderneming

In deze educatiebijeenkomst worden de mogelijkheden van toekomstgericht rapporteren en adviseren met u besproken. Niet alleen vanuit de theorie, maar door middel van een aantal praktijk voorbeelden. Deze praktijkvoorbeelden kunnen ook door de deelnemers zelf ingebracht worden.

Ook zal aandacht besteed worden aan de communicatie met uw cliënt over de verschillende onderwerpen.

**Tijd**

14:00 - 20:00

**Kosten**

NOAB-leden: € 190,00 excl. btw.

Niet-leden: € 237,50 excl. btw.

Bij de prijs is een warme maaltijd inbegrepen.

**Docent**

Cor Molenaar RA RV is werkzaam als adviseur Corporate Finance bij Extendum.

**PE -punten**

NOAB 5

RB

NBA

NIRPA