

Je bedrijf financieel gezond houden, hoe doe je dat?

10 valkuilen met tips uit de praktijk

Als financieel adviesbureau zien wij dagelijks ondernemers die het lastig vinden het hoofd boven water te houden. Als je als ondernemer in zwaar weer verkeert of te maken hebt met onverwachte tegenslagen is financieel gezond ondernemen niet eenvoudig. Zeker niet als je de problemen niet ziet aankomen. Dan blijkt er ineens te weinig binnen te komen om leveranciers, de belastingdienst of nog erger je medewerkers en jezelf te betalen... wat doe je dan? En belangrijker: hoe voorkom je dat je in zo'n situatie terechtkomt?

Steevast ons belangrijkste advies aan al onze relaties is om met jezelf een proces af te spreken zodat je financieel continu een vinger aan de pols kunt houden. We helpen je hier graag bij. Daarom deze whitepaper waarin we de tien belangrijkste valkuilen voor een gezonde onderneming voor je op een rijtje hebben gezet. Voorkom deze fouten en houd zo dagelijks grip op je financiën.



De 10 grootste valkuilen voor ondernemers

1 Afwachten als facturen niet tijdig betaald worden

Hoe ergerlijk als klanten niet op tijd betalen. Schroom niet je klant direct goed op te voeren. Stuur onmiddellijk een herinnering als klanten niet op tijd betalen. En blijf dat doen als betaling uitblijft. Doe je dit actief, dan is je klant geneigd je facturen daarna sneller te betalen. Denk dus niet dat je klant geïrriteerd raakt door je herinnering. Immers, het is je klant die in gebreke blijft, niet jij. Wees assertief.

2 Zowel privé- als zakelijke uitgaven van dezelfde rekening

We zien het nog vaak gebeuren: privébetalingen die van de zakelijke rekening gedaan worden of zakelijke betalingen van de privérekening. Het zorgt voor wanorde in je boekhouding waardoor je het overzicht verliest. Open daarom altijd een zakelijke bankrekening naast je privébankrekening. Voorkom dat je privébetalingen via je zakelijke bankrekening doet door jezelf een salaris uit te keren. Spreek met jezelf een vast bedrag per maand af dat je kunt missen en maak dat iedere maand van je zakelijke bankrekening over naar je privébankrekening. Op die manier houd je privé en zakelijk strikt gescheiden en houd je overzicht hoe je er zakelijk voor staat.

3 Jezelf rijk rekenen voordat de Belastingdienst is langs geweest

Vooral startende ondernemers beseffen niet altijd dat ze over al hun inkomsten achteraf nog belasting moeten betalen. Voor je het weet hebben ze het geld al uitgegeven nog voordat de Belastingdienst is langs geweest en bouwen ze belastingschulden op. Dit voorkom je door voldoende geld te reserveren. Om aan de veilige kant te blijven, is ons advies om 40% van al je ontvangsten direct op een aparte bankrekening te zetten om het zo te reserveren voor al je belastingen.

4 Jezelf verliezen in allerlei getallen

Om je financiële situatie te kunnen beoordelen, is het van belang jezelf niet te verliezen in allerlei getallen. Uiteindelijk is er maar één getal dat telt en dat is je winst. Alles draait om winst! Hoe hard je omzet ook groeit, om op termijn financieel gezond en succesvol te blijven moet je winst maken. Zie winst dan ook niet als resultaat van de omzet minus de kosten, maar bepaal vooraf hoeveel winst je wilt en moet maken. Stel daarbij ook vast hoeveel je privé nodig hebt. Daar pas je vervolgens je verdienmodel op aan. Je bepaalt zo wat je moet verkopen om te kunnen verdienen wat je nodig hebt, inclusief de kosten die je maakt. Blijkt je bedrijf structureel verlies te draaien? Mogelijk is je verdienmodel dan niet rendabel.

TIP!

Doe deze 4 maandelijkse controles om vooruit te blijven kijken

- ✓ Analyseer je maandelijkse kosten en omzet en bekijk of er afwijkingen zijn ten opzichte van voorgaande maanden. Zijn er afwijkingen? Probeer hier dan een verklaring voor te vinden. Verklaringen kunnen bijvoorbeeld zijn dat je bedrijf te maken heeft met seizoensinvloeden of met nota's van leveranciers die in je boekhouding nog niet verwerkt zijn.
- ✓ Vergelijk de werkelijke cijfers met je prognose en pas je prognose aan op basis van nieuwe inzichten. Door dit in een vast ritme te doen, leer je steeds beter de toekomst van je bedrijf te voorspellen.
- ✓ Had je voldoende gereserveerd voor je belastingen? Stel bij als dat nodig is.
- ✓ Had je voldoende gereserveerd voor salarissen en vakantiegeld? Stel bij als dat nodig is.

TIP!

Verdien meer geld ongeacht je verdienmodel

Een manier om meer geld te verdienen ongeacht het verdienmodel dat je kiest, is personalisatie van je product of dienst. Je maakt je product of dienst op maat voor je klant. Hierdoor wordt je aanbod uniek en onderscheid je je van al je concurrenten waardoor je klant bereid is meer te betalen.

5 Vasthouden aan één verdienmodel

Zelfs als je verdienmodel goed is, is het belangrijk je verdienmodel regelmatig tegen het licht te houden. Immers, de wereld waarin je onderneemt verandert continu. Waar je vandaag je geld mee verdient, is morgen door de komst van een nieuwe techniek misschien verdwenen. Wat nu handwerk is, kan morgen misschien gedaan worden door een computer, robot of drone. Vraag je dus regelmatig af of je verdienmodel nog wel aansluit bij de nieuwste ontwikkelingen. Je verdienmodel is je strategie om geld te verdienen. Essentieel dus voor een financieel gezond bedrijf.

De 5 meestvoorkomende verdienmodellen

Er zijn wel 50 verdienmodellen om uit te kiezen. Hieronder geven we je de 5 meestvoorkomende modellen die wij tegenkomen:

1. **Productverkoop:** je klant betaalt je per gekocht product en ieder product koop je in tegen kostprijs;
2. **Nacalculatie:** je berekent je gewerkte uren door aan je klant tegen een vooraf bepaald uurtarief;
3. **Gratis-model:** je deelt een product of dienst gratis met je klant, bijvoorbeeld een app, en je klant betaalt je alleen voor aanvullende diensten;
4. **Service-model:** je verkoopt je product of dienst tegen een niet al te hoog bedrag en je omzet ontstaat voornamelijk door het afsluiten van servicecontracten
5. **Lokaasmodel:** je verkoopt een product of dienst bijna gratis en je klant kan de aankoop pas gebruiken als deze een belangrijk onderdeel koopt. Denk aan koffieapparaten die alleen te gebruiken zijn met speciale koffiecups.

6 Te laat aangiftes doen

Voorkom problemen met de Belastingdienst. Het kost je alleen maar nog meer geld. De belastingdienst is een organisatie die je maar beter te vriend kunt houden. En toch zien we het vaak gebeuren dat ondernemers onnodig rentes en boetes betalen door het niet of te laat doen van hun aangiften. Ze maken daarmee onnodige kosten die per definitie een financieel gezond bedrijf in de weg staan. Maak daarom aan het begin van ieder jaar een schema wanneer de verschillende belastingaangiften bij de Belastingdienst horen te zijn ingediend. Ontvang je post van de Belastingdienst? Bekijk die dan direct en noteer eventuele aanslagnummers en termijnen wanneer bedragen betaald moeten zijn.

7 Achteraf administratie bijwerken

Het is weer tijd om de btw-aangifte te doen dus werk je nog even snel je administratie bij. Herkenbaar? Het is een routine die ondernemers vaak de das omdoet. Om intern optimaal financieel inzicht te hebben en te houden is het belangrijk om je boekhouding iedere week te doen. Op een vast moment. Zodoende kun je maandelijks je financiële situatie checken en aan het einde van elke maand je kortetermijnprognose bijwerken. Je weet waar je saldo naar toe gaat en kunt tijdig ingrijpen als dat nodig is. Je toekomst staat namelijk niet vast. Blijf daarom met actuele cijfers altijd vooruitkijken.

8

Medewerkers voor lief nemen. Of te snel aannemen

Je hebt vast veel moeite moeten doen om precies de juiste mensen binnen te halen. Een valkuil binnen organisaties is om die medewerkers daarna min of meer voor lief te nemen. Met het risico dat ze weer vertrekken of erger: blijven zitten en ziek worden. Niet alleen het aannemen, maar ook het behouden van goede mensen bepaalt in grote mate de financiële gezondheid van je organisatie.

TIP!

Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB)

Houd wel rekening met de Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB). Het doel van de WAB is om het aantrekkelijker te maken vast personeel aan te nemen. Daarom kan het om twee redenen toch slimmer zijn om een medewerker sneller in dienst te nemen:

- ✓ dankzij de WAB kun je vaste medewerkers makkelijker ontslaan omdat een optelsom van omstandigheden meewegen in het ontslag.
- ✓ voor medewerkers met een vast contract betaal je minder werkloosheidspremie dan voor medewerkers met een tijdelijk contract.

Medewerkers die al jaren bij je werken, weten precies wat ze moeten doen waardoor ze productiever zijn dan nieuwe medewerkers. Mensen die al langer als team met elkaar samenwerken zijn bovendien sneller bereid werkzaamheden van elkaar over te nemen. Ook halen mensen die goed in hun vel en op hun plek zitten meer voldoening uit hun werk. Met het grote voordeel dat ze minder vaak ziek zijn. Hogere productiviteit en minder verzuim dus. Het kan het verschil voor je maken als ondernemer. Wees extra zuinig op je medewerkers.

Neem ook niet te snel nieuwe medewerkers in vaste dienst. Pas als je 100% zeker bent dat een nieuwe medewerker in het team past en er structureel voldoende werk is, bied je een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd aan. Tot dat moment kun je een medewerker via een uitzendbureau of payroll-bedrijf inzetten.

9

Niet kritisch zijn op je klanten

Wat maakt het nou uit aan wie ik verkoop? Als ik maar verkoop! En toch is klantspreiding essentieel om je bedrijf financieel gezond te houden. Je wilt niet afhankelijk zijn van een of enkele klanten. Je moet er niet aan denken dat net die ene klant failliet gaat of zijn sector in de problemen raakt. Dat maakt je als bedrijf onnodig kwetsbaar. Houd daarom de samenstelling van je klantenbestand in de gaten en probeer te spreiden. Dat kan geografisch als ook in het type bedrijven dat je als klant wilt. Neem als vuistregel dat je grootste klant niet meer dan 10% van je omzet mag uitmaken. Een gezond bedrijf heeft een gezonde klantenmix nodig.

10

Te optimistisch zijn

Optimistisch zijn is een kracht. Tegelijkertijd kan het voor jou als ondernemer een valkuil zijn. Maak voor je eigen bedrijf een risicoanalyse en probeer die risico's te beperken. Wees dus niet te optimistisch. Een aantal belangrijke risico's zijn bijvoorbeeld uitstekend te verzekeren. Laat dit niet na. Een jaarpremie staat vaak niet in verhouding tot de daadwerkelijke kosten als het misgaat. Denk bijvoorbeeld aan een verzuimverzekering. Een medewerker kan om welke reden dan ook uitvallen. Met deze verzekering voorkom je dat je de loonkosten moet blijven doorbetalen. Denk dus goed na over risico's.



TIP!

Financieel dashboard voor een gezond bedrijf

Om grip te kunnen houden op de bedrijfsvoering, adviseren wij MKB-ondernemers te werken met een zg. bedrijfsdashboard. Het is niet anders dan in je auto waar je het oliepeil en je benzine in de gaten houdt. Op je bedrijfsdashboard zijn er 2 financiële meters om in de gaten te houden. Slaat één van deze meters in het rood, dan betekent dit dat je direct actie moet ondernemen. Het is een handig hulpmiddel voor ondernemers die op elk gewenst moment willen weten hoe ze ervoor staan.



Je bedrijfsdashboard heeft 2 meters. Check ze iedere dag.

1) Werkkapitaal

Het werkkapitaal is de motor van je bedrijf. Het is het geld waarmee je je dagelijkse kosten betaalt zoals je voorraden, salarissen en huur. Het is van belang goed af te wegen hoeveel werkkapitaal je wilt of moet aanhouden. De uitdaging is niet teveel geld vast te hebben zitten in voorraden en debiteuren waardoor je meer geld overhoudt om te besteden aan de groei van je bedrijf.

2) Liquiditeit

De liquiditeit is de meter waaraan je kunt zien of je bedrijf voldoende geld in kas en op de bank heeft om alle schulden op korte termijn te kunnen voldoen. Om te berekenen of je voldoende liquide bent, kijk je naar je kortlopende schulden enerzijds. Dit zijn je crediteuren, de te betalen belastingen en aflossingen op leningen. Anderzijds kijk je naar de posten die binnen 1 jaar beschikbaar komen in geld (vlottende activa). Bijvoorbeeld je banksaldo en je voorraden. Als het bedrag van je kortlopende schulden lager is dan het totaal van je banksaldo en de waarde van je voorraden, dan ben je voldoende liquide.

Finovion: het adviesloket speciaal voor het MKB

Finovion is een groeiend netwerk van 50+ administratiekantoren, accountancyspecialisten en bedrijfsadviseurs door heel Nederland. Naast het geven van bedrijfsadvies, ontzorgen wij organisaties in alles wat komt kijken bij het voeren van een gezonde administratie, inclusief belastingaangiften en het financiële jaarwerk. Klanten van Finovion kunnen rekenen op persoonlijk contact waarin we in begrijpelijke taal uitleg geven over de cijfers. Tegelijkertijd kunnen Finovion-kantoren en hun klanten terugvallen op de kennis, continuïteit en professionaliteit die doorgaans alleen grote accountantskantoren kunnen bieden. Zo combineren wij het beste van twee werelden en helpen wij zowel persoonlijk als professioneel onze klanten financieel gezond te blijven.

Interesse? Of meer informatie?

[Bekijk meer info over Finovion](#)