

Whitepaper

Hoe houd ik als ondernemer grip op de tent



Hoofdstuk 1

Inleiding Grip op de tent

Je hebt voor het ondernemerschap gekozen. Dat is niet voor niets. Je hebt een droom die je wilt realiseren. Er moet brood op de plank komen. Je gaat voor voldoening in je werk. Je geniet van de vrijheid en de zelfstandigheid.

Natuurlijk weet je dat je te maken kunt krijgen met tegenslag. Maar dat is het risico van het ondernemersvak. Dat houdt je scherp en calculeer je in. Niets om je zorgen over te maken zou je zeggen. Maar als je gevraagd wordt in hoeverre jij grip hebt op de tent. Wat zou je dan antwoorden? Heel veel, voldoende of een klein beetje?

Uit een onderzoek van de Kamer van Koophandel uit december 2016 blijkt dat veel ondernemers het best lastig vinden om grip op de tent te houden. Zeker als het over de langere termijn gaat. Met alle risico's van dien. Want het is natuurlijk niet leuk als je er over een aantal jaren er achterkomt dat, ondanks al je inspanningen, je geen buffers hebt opgebouwd voor de toekomst. Maar ondernemers geven ook aan dat ongewenste situaties vaker voorkomen dan ze lief is. Wist je dat 62% van de ondernemers de afgelopen jaren te maken heeft gehad met een situatie waarin hij over onvoldoende geld beschikte om aan zijn verplichtingen te kunnen voldoen.

In deze whitepaper geven we je informatie om meer grip op je tent te krijgen of te houden.



Hoofdstuk 2

Hoeveel grip heb jij op je tent?

Natuurlijk ben je nieuwsgierig naar het antwoord op de vraag hoeveel grip jij hebt op je tent. Om daar achter te komen vragen we je om onderstaande vragen te beantwoorden.

Onderdeel 1: Kennis

Als ondernemer is mijn kennis van:

Zet een kruisje in het vakje van toepassing	5 Goed	4 Ruim voldoende	3 Voldoende	2 Matig	1 Slecht
Een investeringsanalyse					
De betekenis van stuurvariabelen					
Het belang van tussentijdse cijfers in het jaar					
Pensioenregelingen voor ondernemers					
Het belang van een liquiditeitsprognose					
Een goed debiteuren- en crediteurenbeheer					
Het hoe en wat van een boekhouding					
De regelgeving over BTW					
Het opstellen van een financieringsaanvraag					
Het opstellen van een rentabiliteitsprognose					
De financieringsmogelijkheden voor mijn bedrijf					
Het opstellen van een balans en winst- en verliesrekening					
Fiscale wetgeving over inkomstenbelasting					
Totaal aantal kruisjes per kolom					

Hoe vaak heb jij een 1 of een 2 aangekruist? Als dat vaker dan vijf keer is dan is er een grote kans dat je nog te weinig kennis hebt om voldoende grip op je tent te houden. Met het risico dat je verkeerde beslissingen neemt die vooral op de langere termijn nare gevolgen kunnen hebben. Als je deze whitepaper verder doorleest komt je vanzelf bij de tips die je helpen je kennis te vergroten.

Onderdeel 2: De organisatie van jouw geldzaken

Als ondernemer heb ik nu:

Zet een kruisje in het vakje van toepassing	3 Ja	2 Een beetje	1 Nee
Een actueel inzicht in mijn debiteuren en crediteuren			
Een goed georganiseerde boekhouding			
Voldoende geld om mijn belastingen te betalen			
Goed inzicht in mijn liquiditeitspositie			
Een potje geld voor slechte tijden			
Een potje geld voor mijn pensioen			
Snel toegang tot financieringen			
Subtotaal aantal kruisjes per kolom			

Tabel 1



Als ondernemer maak ik éénmaal per maand of per kwartaal:

Zet een kruisje in het vakje van toepassing	3 Ja	2 Een beetje	1 Nee
Een correcte BTW-aangifte die ik ook op tijd betaal			
Een balans en winst- en verliesrekening			
Een doorrekening van meerdere alternatieven bij investeringen			
Een rentabiliteitsprognose			
Een analyse van de verschillen tussen begroting en werkelijk behaalde resultaten			
Subtotaal aantal kruisjes per kolom			
Totaal aantal kruisjes Tabel 1 en 2			

Tabel 2

Als je vaker dan vijf keer een 1 of 2 hebt aangekruist dan heb je de organisatie van je geldzaken nog niet op orde. Daardoor loop je het risico verkeerde beslissingen te nemen omdat je onvoldoende inzicht hebt in het reilen en zeilen van je onderneming. Dat zou jammer zijn. Je wilt uiteindelijk toch ook lekker kunnen genieten van al je inspanningen als ondernemer. Onze tips om hierin verandering te brengen lees je verderop.

Onderdeel 3: Financiële sturing

Als ondernemer:

Zet een kruisje in het vakje van toepassing	3 Ja	2 Soms wel Soms niet	1 Nee
Sta ik niet toe dat mijn debiteuren te laat betalen			
Betaal ik mijn crediteuren altijd op tijd			
Weet ik op dit moment wat mijn financiële situatie is			
Weet ik wanneer ik een investering moet doen			
Speel ik tijdig op mijn financieringsbehoefte			
Weet ik wat de impact is van fiscale wet- en regelgeving			
Pas ik mijn prognoses iedere maand- of kwartaal aan			
Heb ik tijdig in de gaten dat ik liquiditeiten tekort kom			
Weet ik wanneer mijn financieringsvoorwaarden worden aangepast			
Weet ik welke cijfers ik nodig heb om goede besluiten te nemen			
Stuur ik op basis van cijfers bij als dat nodig is			
Bekijk ik jaarlijks de hoogte van mijn pensioenvoorziening en neem zo nodig actie			
Totaal aantal kruisjes per kolom			

Heb je hier vaker dan vijf keer een 2 of een 1 gescoord dan weet je wel hoe de vlag erbij hangt. Maar je doet er verder niets mee. Dat is niet zo handig. Je laat het geld op straat liggen zogezegd. Geld dat je zo op kunt rapen. Kom in actie. Dan hoef je in de toekomst wellicht ook iets minder hard te werken om een goed te leven te hebben.

Nu je een eerste inzicht hebt gekregen in je huidige situatie kun je aan de slag gaan met het krijgen van meer grip op je tent.

Hoofdstuk 3

Meer grip krijgen op je tent

Kredietpaspoort

Om meer grip te krijgen op je tent is het belangrijk dat je nog beter zicht krijgt op je ondernemerskwaliteiten, de sterke- en zwakke punten van je onderneming en de kwaliteit van je financiële resultaten. Een instrument dat je hiervoor kunt gebruiken is het Kredietpaspoort. Als je dat hebt ingevuld krijg je goed zicht op de huidige stand van zaken. Daarnaast krijg je tips aangereikt om meer rendement uit het ondernemerschap te halen.

Coaching

Uit meerdere onderzoeken blijkt dat ondernemers die gebruik maken van een coach of sparringpartner meer grip op hun tent krijgen en houden dan ondernemers die dat niet doen. Misschien ervaar je dat je een boekhouder hebt die je scherp houdt of een accountant of een administratiekantoor. Dat is natuurlijk prima. Maar als de gesprekken alleen maar over de cijfers van de afgelopen periode gaan dan doe jij jezelf tekort. Een goede coach of sparringpartner stelt jouw als ondernemer centraal. Hij bespreekt met jou of je nog wel voldoende gefocust bent op het realiseren van je dromen. Daarbij zet hij jou aan het denken. Natuurlijk gaat hij het met jou over de cijfers hebben. Maar daarbij staat de toekomst voorop. Wat leren deze cijfers je, welke beslissingen zou je nu kunnen of moeten nemen op basis van deze cijfers. Kortom: een goede coach brengt je verder. Natuurlijk kan dat je accountant of het administratiekantoor zijn. Maar let wel: een goede coach weet ook heel veel af van jouw drijfveren. Hij weet veel van gedrag en is in staat je te motiveren als het tegenzit. Daarnaast kan hij ook de rol vervullen van een goede vriend die je, indien nodig, de waarheid verteld.

Ben je op zoek naar een accountant of een administratiekantoor die tevens alles weet van coaching. Ga dan eens langs bij een gecertificeerde MKB-kredietcoach. Gecertificeerde MKB-kredietcoaches zijn accountants, bankiers en eigenaren van administratiekantoren die een aanvullende opleiding hebben gevolgd. Tijdens deze opleiding hebben ze alles geleerd over het succesvol ondersteunen van ondernemers bij vraagstukken die te maken hebben met ondernemerschap, financiering en groei. Meer weten kijk op <https://ondernemer.mkbkredietcoach.nl/>

Zelf doen

Natuurlijk kun je als ondernemer ook een heleboel zelf doen.

Kennis vergroten

Wil jij je kennis over grip op de zaak of je financiën vergroten? Dan zijn er diverse mogelijkheden. Wil je een bedrijf starten of ben je net gestart dan biedt de website [Ik ga starten](#) heel veel nuttige informatie. Ook op de website van [Kamer van Koophandel](#) kun je de nodige informatie vinden. Ben je meer een lezer dan zijn deze twee boeken een aanrader.

- 'Financiën voor ZZP'ers en andere ondernemers' van Femke Hogema
- 'Financier je bedrijf vooruit' van Jan Wietsma



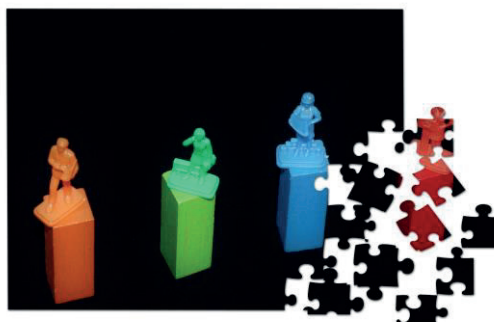
De organisatie van je geldzaken

Wil je aan de slag met de organisatie van je geldzaken? Maak dan gebruik van deze checklist.

- Er is een boekhoudpakket waarmee de financiële administratie kan worden gedaan
- Er is een koppeling met je bank en de financiële administratie
- De administratie wordt dagelijks bijgewerkt.
- Er wordt gebruik gemaakt van elektronisch factureren
- Er wordt gebruik gemaakt van scan- en herkensoftware
- Iedere maand of kwartaal wordt een balans en winst- en verliesrekening opgesteld
- Iedere maand wordt het kasstroomoverzicht bijgewerkt
- Er worden stappen genomen bij dreigend liquiditeitstekort
- Ieder jaar wordt een prognose gemaakt
- Iedere maand of kwartaal wordt de prognose aangepast op basis van gerealiseerde resultaten en nieuwe inzichten.
- Iedere dag is er inzicht in de stand van de debiteuren en crediteuren
- Er kan altijd aan de fiscale verplichtingen worden voldaan.
- Doe op tijd aangifte
- Betaal op tijd
- Factureer op tijd.
- Weet wanneer je (weer) moet investeren
- Zorg voor een potje met geld voor onverwachte gebeurtenissen
- Zorg voor een pot met geld voor het pensioen
- Begin op tijd met je financieringsaanvraag

Sturen op je cijfers

Is je kennis op orde en heb je de organisatie van je geldzaken ook op orde dan is het belangrijk dat je gaat sturen op je cijfers. Dat houdt in dat je op basis van de jou ter beschikking staande cijfers in de actiemodus komt als het gaat om het achter de broek aanzitten van je debiteuren. Je werkt aan het hebben van voldoende liquide middelen om altijd aan je financiële verplichtingen te kunnen voldoen. Maar je maakt ook afspraken om je pensioen te regelen. Je neemt je financieringsstructuur regelmatig onder de loep en zorgt ervoor dat je tijdig iemand inschakelt die jou kan helpen met je financieringsaanvraag.



Hoofdstuk 4

Het Resultaat

Als je aan de slag met het houden en krijgen van grip op je tent dan zul je ook zien dat het resultaat oplevert. Je doet het dus niet voor niets. Hieronder tref je een lijst met resultaten aan:

- Je krijgt meer rust
- Je gezondheid gaat erop vooruit
- Je hebt weer tijd voor het onderhouden van relaties
- Je maakt meer winst
- Je houdt meer tijd over voor andere dingen
- Je kan tijd nemen om met de toekomst van je bedrijf aan de slag te gaan
- Je personeel is tevreden
- Je klanten zijn tevreden
- Je wordt creatiever
- Je kunt op tijd met je pensioen

Dit zijn zomaar wat voorbeelden van resultaten die collega ondernemers die serieus aan de slag gingen met het onderwerp *Grip op de tent* met jou willen delen. Door met *Grip op de tent* aan de slag te gaan vergroot je dus de resultaten van al je ondernemingsinspanningen. De vraag die jij jezelf zou moeten stellen is wanneer begin ik? Vind je het lastig om te starten of zie je door de bomen het bos niet meer? Neem gerust contact op met een MKB-kredietcoach. Het eerste uur ondernemersaandacht krijg je helemaal gratis.



Hoofdstuk 5

Colofon

Deze whitepaper is specifiek bedoeld voor ondernemers die geïnformeerd willen worden over de actuele stand van zaken met betrekking tot het onderwerp *Grip op de tent*. De strekking van de whitepaper is informatief. Er kunnen geen rechten aan worden ontleend. De inhoud van deze whitepaper is auteursrechterlijk beschermd. Zodoende mag er niets uit dit memorandum worden overgenomen, in welke vorm dan ook, zonder uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van MKB-kredietcoach B.V.

De whitepaper is een uitgave van MKB-kredietcoach B.V. MKB-kredietcoach B.V. ondersteunt ondernemers op het terrein van ondernemerschap, businesscases en financiering.

Zwolle, februari 2017

Tekst: Jan Wietsma

Foto's: © MKB-kredietcoach B.V.

Onze gegevens:

MKB-kredietcoach B.V.

Postbus 40161

8004 DD Zwolle

info@mkbkredietcoach.nl

038 – 467 1588

