

ENTR PNR.

VOOR GEDREVEN ONDERNEMERS

WHITEPAPER

ONDERNEMERS- LESSEN DIE **GELD** BESPAREN.

Wat veel ondernemers pas leren nadat het geld al is uitgegeven. Praktische inzichten voor ondernemers die verder willen groeien, zonder onnodige verrassingen.



VOORWOORD

ONDERNEMEN DRAAIT OM VOORUITKIJKEN. JE FINANCIËN OOK.

Vrijwel niemand begint een bedrijf omdat hij graag een administratie wil voeren of belastingaangiftes wil doen. Je begint omdat je ergens goed in bent, omdat je kansen ziet, of omdat je iets wilt bouwen dat van jou is.

De financiële kant komt meestal later. In het begin hoeft dat geen probleem te zijn. De omzet groeit, klanten betalen, er blijft geld over op de rekening. Veel beslissingen neem je op gevoel, ervaring en gezond verstand. Dat werkt vaak verrassend lang.

Tot het moment dat het niet meer werkt.

Dat moment ziet er bij iedere ondernemer anders uit. Soms is er plotseling een liquiditeitsprobleem terwijl de winstcijfers prima lijken. Soms valt een belastingaanslag hoger uit dan verwacht. Soms groeide het personeelsbestand sneller dan de organisatie aankon.

Opvallend genoeg zijn dit zelden fouten door gebrek aan inzet of intelligentie. Ze ontstaan omdat ondernemen je aandacht voortdurend naar voren trekt. Naar klanten, projecten, leveringen, mensen.

“

De financiële lessen die het meeste opleveren zijn zelden de grote spectaculaire beslissingen. Het zijn de kleine, terugkerende keuzes die zich opstapelen.

Deze gids gaat over die lessen. Niet om te zeggen dat je iets fout hebt gedaan, maar omdat sommige inzichten pas echt betekenis krijgen als een bedrijf een bepaalde fase bereikt.

Misschien herken je er een aantal. Misschien bevestigen ze iets wat je al vermoedde. Of misschien zorgen ze ervoor dat je een beslissing eerder neemt dan je anders zou hebben gedaan. Als dat gebeurt, heeft deze gids zijn doel bereikt.

JE BANKREKENING IS GEEN **KOMPAS**

Vrijwel iedere ondernemer heeft wel eens naar zijn bankrekening gekeken om te bepalen hoe het ervoor staat. Dat is logisch. Het saldo is concreet, het staat er zwart op wit. Het voelt als de waarheid.

Toch schuilt hier een van de meest hardnekkige misverstanden binnen het mkb. Een bankrekening laat alleen zien hoeveel geld er vandaag beschikbaar lijkt. Niet hoeveel daarvan eigenlijk al bestemd is voor de Belastingdienst. Niet welke facturen nog betaald moeten worden. Niet welke verplichtingen eraan komen.

Een investering lijkt haalbaar omdat het saldo hoog genoeg is. Een nieuwe auto voelt verantwoord. Een extra medewerker lijkt betaalbaar. Tot de btw-aangifte eraan komt. Of een grote leverancier betaald moet worden. Of de inkomstenbelasting nog gereserveerd moet worden.

“

Financiële rust ontstaat niet door een hoog saldo. Het ontstaat als duidelijk is welk deel van dat saldo werkelijk beschikbaar is.

!

In de praktijk verandert dat inzicht de manier waarop je beslissingen neemt, niet alleen de grote, ook de dagelijkse.

WINST EN GELD ZIJN TWEE VERSCHILLENDE **DINGEN**

Op papier lijkt alles uitstekend te gaan. De omzet stijgt. De winst stijgt mee. De accountant is tevreden. En toch ontstaat er spanning op de rekening. Dat voelt tegenstrijdig, je maakt immers winst.

Toch zijn winst en geld twee verschillende begrippen. Een factuur die je vandaag verstuurt, telt direct mee in de winstberekening. Het geld kan echter pas maanden later binnenkomen.

Groei vraagt bovendien voorfinanciering. Meer voorraad. Meer mensen. Hogere marketinguitgaven. Grotere projecten. Daardoor kan een bedrijf op papier succesvoller worden, terwijl de beschikbare liquiditeit juist onder druk komt te staan.

“

Sommige van de grootste groeipijnen ontstaan juist in periodes waarin de omzet hard stijgt.

!

Een situatie die vaker voorkomt dan ondernemers denken, en makkelijker te voorkomen is dan te herstellen.



ADMINISTRATIE IS GEEN REGISTRATIE, HET IS EEN **INSTRUMENT**

Bij een startende onderneming blijft de administratie overzichtelijk. Beperkt aantal facturen, je kent alle klanten persoonlijk, vrijwel iedere euro is bekend.

Naarmate een bedrijf groeit, verandert dat. Er komen medewerkers bij. Leveranciers nemen toe. Er ontstaan abonnementen, contracten, investeringen en financieringen. Tegelijkertijd raak je als ondernemer steeds verder verwijderd van de dagelijkse details.

Juist dan verandert de functie van je administratie. Het is niet langer een registratie van het verleden. Het wordt een instrument om grip te houden op een organisatie die groter wordt dan een persoon kan overzien.

“

Wie groeit als ondernemer merkt op een gegeven moment dat groei zonder inzicht verrassend veel energie kost.

!

Ondernemers gaan anders naar cijfers kijken, niet omdat ze ervan houden, maar omdat ze niet meer zonder kunnen.



DE DUURSTE FOUTEN STAAN NIET OP EEN **VERLIESREKENING**

Veel ondernemers denken bij financiële schade aan verkeerde investeringen of mislukte projecten. In de praktijk zit het verlies vaak ergens anders. Het zit in kansen die nooit zijn benut.

Een aftrekpost die jarenlang over het hoofd werd gezien. Een structuur die allang niet meer paste. Een subsidie die nooit werd aangevraagd. Een financieringsmogelijkheid die onbekend bleef.

Deze gemiste kansen verschijnen niet op een verliesrekening. Daarom blijven ze onzichtbaar. En juist daardoor kunnen ze jarenlang doorwerken.

“

De grootste financiële verschillen ontstaan niet door spectaculaire beslissingen, maar door tientallen kleine keuzes die zich opstapelen.

!

Niet de grote fouten, maar de sluipende gemiste kansen bepalen vaak het verschil.

JE EERSTE MEDEWERKER KOST MEER DAN JE **DENKT**

Als je je eerste medewerker aanneemt, kijk je vanzelfsprekend naar het bruto salaris. Dat staat immers in het contract.

Pas later wordt zichtbaar hoeveel er omheen bestaat. Vakantiegeld, werkgeverslasten, verzuim, opleiding, werkplek, software en begeleiding vormen samen een veel groter geheel dan vooraf verwacht. Bij een medewerker van EUR 3.000 bruto per maand kom je al snel uit op 25 tot 37 procent extra bovenop het loon, afhankelijk van sector en cao.

Dat betekent niet dat personeel duur is. Voor veel ondernemingen vormt personeel juist de motor achter verdere groei.

“

Personeel is geen kostenpost. Maar groei gaat soms sneller dan de financiële organisatie die erbij hoort.

!

Het verschil zit niet in de beslissing om mensen aan te nemen, maar in de voorbereiding die die beslissing omgeeft.



DE RECHTSVORM WAARMEE JE BEGON, HOEFT NIET DE **JUISTE** TE BLIJVEN

Veel ondernemers starten als eenmanszaak. Logisch: het is eenvoudig, snel en overzichtelijk. Op een bepaald moment ontstaat er vaak een interessante vraag. Niet alleen of een bv fiscaal voordeliger is. Maar of het bedrijf inmiddels iets anders is geworden dan waarvoor het ooit werd opgericht.

Een ondernemer die personeel heeft, langdurige contracten afsluit, grotere risico's loopt of vermogen opbouwt, kijkt anders naar zijn bedrijf dan in het eerste jaar. Dan verschuift de discussie van belastingbesparing naar bescherming, continuïteit en toekomstplannen.

“

De interessantste gesprekken over rechtsvormen gaan zelden alleen over belasting. Ze gaan over waar het bedrijf naartoe beweegt.

!

Een tijdige keuze kan fiscaal en juridisch grote gevolgen hebben. Uitstel is ook een keuze, zelden de optimale.

STRUCTUUR BELEMMERT GROEI NIET, HET MAAKT GROEI **MOGELIJK**

Structuur heeft een imagoprobleem. Veel ondernemers associëren het met regels, procedures en bureaucratie. Daardoor wordt structuur gezien als iets dat groei belemmert. Totdat groei zonder structuur begint te schuren.

Een ondernemer die ooit alle klanten uit het hoofd kende, heeft opeens twintig medewerkers. Facturen worden niet meer direct gecontroleerd. Klanten verwachten rapportages. Projecten lopen door elkaar. Dat zijn geen uitzonderlijke situaties, dat zijn tekenen dat een bedrijf succesvol groeit.

Financiële rust betekent niet dat er nooit problemen zijn. Het betekent dat problemen eerder zichtbaar worden. Dat beslissingen gebaseerd zijn op inzicht in plaats van aannames. Dat belastingbetalingen geen verrassing vormen. Dat investeringen worden gedaan vanuit overzicht.

“

De vraag is alleen of de organisatie net zo snel meegroeit als de omzet.

!

Structuur is geen beperking, het is de infrastructuur die groei schaalbaar maakt.

TOT SLOT

WAT LEVERT DIT JOU OP?

De meeste ondernemerslessen zijn achteraf eenvoudig. Dat is precies wat ze ondernemerslessen maakt. Wanneer je terugkijkt, waren de signalen er vaak al. De cijfers lagen er al. De patronen waren zichtbaar. De vragen hadden eerder gesteld kunnen worden.

Dat betekent niet dat er iets fout ging. Het betekent vooral dat bedrijven zich ontwikkelen. En dat de financiële organisatie soms tijd nodig heeft om die ontwikkeling bij te houden.

Uiteindelijk leert vrijwel iedere ondernemer iets over geld. Niet omdat geld het belangrijkste onderdeel van ondernemen is. Maar omdat het bepaalt hoeveel ruimte er ontstaat om alle andere ambities waar te maken.

De situatie van ieder bedrijf is anders. Wat voor de ene ondernemer een logische volgende stap is, kan voor een andere ondernemer te vroeg zijn. Tijdens een vrijblijvend gesprek kijken we samen naar je administratie, cashflow, rechtsvorm en groeiplannen.

Plan een vrijblijvend adviesgesprek

www.entrpnr.nl
085 019 6352

- ✓ Geen verplichtingen
- ✓ Geen standaardverhaal
- ✓ Direct helderheid

LATEN WE SPARREN?

We denken graag met je mee.

www.entrpnr.nl

085 019 6352