

Vermijd financiële missers

GEEN FLATER, GEEN KATER

TEKST Paulien Coenaerts – ILLUSTRATIE Xavier Truant, FOTO Luk Collet

Je zaak financieel gezond houden, is vaak moeilijker dan het lijkt. Ondernemers ondernemen vanuit een passie, van de financiële kant van het verhaal hebben ze vaak weinig kaas gegeten. Volgens de recentste cijfers van onderzoeksbureau Graydon zit maar liefst 10,4% van de Vlaamse ondernemers in financieel woelig vaarwater. Hoe dat komt? Wat zijn de meest voorkomende fouten? En vooral, hoe zijn ze te vermijden? We namen een duik in de soms heel diepe zee van financiële flaters.



“Wie aan een financiële flater denkt, denkt waarschijnlijk meteen aan een grove fout. Maar het zijn vaak de kleine, dagelijkse beslissingen die leiden tot financiële problemen.” **Groeibedrijven-expert Matty Paquay** helpt al meteen een groot misverstand de wereld uit. **“Het gevaarlijkste zijn kleine, operationele zaken** zoals een slecht debi-



teurenbeheer, vertraagde oplevering of betaling, te kleine marges, een te sterke focus op omzet... Vergelijk het met een kikker. Een kikker die je in kokend water gooit, springt er meteen weer uit. Maar zit hij in water dat langzaam opwarmt... dan wordt hij levend gekookt. Zo gaat dat vaak ook met financiële ontwrichting. Je merkt het vaak pas als het al te laat is.”

Groeibedrijven-expert Matty Paquay

“Financiële ontwrichting merk je vaak pas als het al te laat is.”



Dat ondervond ondernemer David Kesteloot, die na een aantal bedrijven in de IT-sector aan iets totaal anders toe was en een zaak begon in afslankapparaten met begeleiding: Origino.

“Voor we goed en wel gestart waren, was ons geld al op”

“Ik kende er zelf niet veel van, en ik kende de markt van toeten noch blazen”, geeft David Kesteloot toe. “Maar door eerdere ondernemingsuccessen dacht ik dat het allemaal wel zou lukken. Ik ging een eerste lening aan bij de bank, en mocht 7 maanden later nog eens passeren voor een tweede. Omdat we dan meer zicht zouden hebben op de kosten. Overambitieuus

liet ik een pand verbouwen met kunstenaars, met alles erop en eraan. Een project van 50.000 euro werd er uiteindelijk een van 100.000 euro. Die had Origino niet, maar wel mijn IT-bedrijf Triangle Consult, dat ik even on hold zette. Dus daar ging ik het halen.”

“Toen was daar plots de bankencrisis. Ik had nog maar een deel van de financiering gekregen, de rest kon de bank niet meer geven. Dus had ik te weinig startkapitaal. Opnieuw dacht ik: oké, ik financier het zelf. Ik haalde nog meer geld uit Triangle Consult en met dat geld financierde ik de start van Origino. Al het andere geld zat intussen in het gebouw en de infrastructuur.

David Kesteloot:

“Toen was daar plots de bankencrisis. Ik had nog maar een deel van de financiering gekregen, de rest kon de bank niet meer geven.”

Met abonnementstarieven van 500, 750 en 1000 euro voor verschillende maanden zouden we er zeker geraken. Maar door de crisis hield iedereen zijn geld binnen. Tijdens ons openingsweekend haalden we maar 20% van onze verwachte inkomsten.

We waren nog niet deftig gestart en onze cash was al op. Dus stopte ik er weer wat geld in van Triangle Consult, waar de kas intussen haast volledig leeg was.”

“Zes maanden na de start besloot ik om Origino te verkopen. Maar ook dat lukte niet. Toen moest ik de boeken neerleggen. Maar daar stopte het niet. Ik heb geprobeerd om verder te gaan met Triangle Consult. Ik belde vrienden, kennissen en oude klanten die mij inschakelden als consultant. Maar toen kwam de overheid de btw innen van Origino, en de bank met een claim voor borgtekening. Waardoor ik uiteindelijk ook Triangle Consult moest opdoeken.”

Het relaas van David Kesteloot klinkt helaas al te bekend in de oren van Olivier Delaere, directeur bij Dyzo, dat ondernemers in moeilijkheden begeleidt.

“Soms vraag ik me af of een zaak starten niet ál te makkelijk is geworden”

Een zaak starten mag geen onoverkomelijke opgave zijn, want we hebben ondernemende mensen nodig om aan onze welvaart te bouwen. **Olivier Delaere, directeur van Dyzo** begrijpt die logica. Maar als je, zoals hij, dagelijks geconfronteerd wordt met ondernemers die zich in al hun enthousiasme en ondanks veel >>

>> inzet diep in nesten hebben gewerkt, plaats je daar toch enkele kanttekeningen bij. Zoals bij de aanpassing van de vennootschapswetgeving door minister Koen Geens, waardoor de kapitaalvereisten om een vennootschap te starten, werden afgeschaft. Zo moest je vroeger voor een nv 62.000 euro volstorten, voor een bvba 18.550 euro en vandaag – naar Amerikaans voorbeeld – dus niets meer. Om de drempel naar het ondernemerschap te verlagen. **“Maar op die manier creëer je nog méér situaties waarbij starters met te weinig geld van wal steken, en binnen de kortste keren al het budget erdoor is gejaagd, en ze de eerste de beste tegenslag al niet meer kunnen opvangen (wegenwerken, slechte betaler...). Na amper één jaar moeten ze dan al opnieuw naar een bank stappen voor een overbruggingskrediet. Geloof me, dan zien ze je niet graag komen. Wist je dat bij één vijfde van alle faillissementen een gebrek aan startkapitaal mee aan de basis ligt?”**

Olivier Delaere, Dyzo:

“Wist je dat bij één vijfde van alle faillissementen een gebrek aan startkapitaal mee aan de basis ligt?”



Accountant Dries Cannaeerts, die ondernemers begeleidt en adviseert, begrijpt exact wat Olivier Delaere bedoelt.

“Ik ben een stielman en geen man van boeken’, zeggen ze dan. En vaak kloppen de boeken dan ook niet.”

“Rond je passie zomaar een bedrijf bouwen, is plezierig; maar niet voldoende”, benadrukt **accountant Dries Cannaeerts**, “En dan hebben we het hier vooral over de economische kant ervan. Het begint allemaal bij de juiste kostprijsanalyse. Bij een productiebedrijf is dat meestal eenduidig te bepalen. Maar bij aannemers, maatwerkbedrijven, dienstenbedrijven, creatievelingen... wordt vaak een heel ruwe schatting gedaan. ‘Ik ben goeie vakman en geen man van de boeken’, hoor ik hier meermaals. En dan maak je al eens verlies.”
 “Je zou achterover vallen als ik vertel hoeveel ondernemers zélf niet weten of ze winst aan het maken zijn. Ik moet de eerste ondernemer nog tegenkomen die precies weet hoeveel werkkapitaal er op zijn bankrekening staat. En hoeveel kapitaal er eigenlijk in de voorraad zit. En die precies weet wat de **verbeterpunten en de sterktes zijn van zijn onderneming. Het verbaast me soms hoe weinig ondernemers daarmee bezig zijn.**”

“Trouwens: cashflow-problemen zijn vaker niet dan wel een gevolg van ‘de crisis’, al kan een periode van laagconjunctuur uiteraard een negatieve impact hebben. “Maar veel vaker gaat het om het laten aanslepen van uitstaande schuldvorderingen. Heel wat ondernemingen wachten veel te lang om te innen of vergeten zelfs om hun facturen op te maken. Ondernemers ondernemen vanuit hun passie voor het vak, niet uit passie voor administratie of de financiële kant van het verhaal. Gevolg? Ze zeggen: ‘Die facturen opmaken en versturen, dat komt er wel eens van.’ Niet dus. Ze blijven liggen. En dan komt de cashflow al eens in het gedrang. Ikzelf factureer telkens op de 20ste van de maand. En ik weet dat mijn klanten gemiddeld binnen de 14 dagen betalen. Dat wil zeggen dat ik tegen de 30ste van de maand zo’n 70% van mijn facturen betaald krijg. De dag waarop de lonen betaald worden, dus dat is perfect. Mijn tip? Factureer! Zelfs elke week, of elke twee weken.”



Dries Cannaeerts:

“Je zou achterover vallen als ik vertel hoeveel ondernemers zélf niet weten of ze winst aan het maken zijn.”

Ook Bart Hendrickx liet de financiële kant van zijn zaak in energiezuinige verwarming, ventilatie en sanitair aan anderen over. En zag daardoor niet dat zijn loonkosten de pan uitsvingden en zijn personeel hem oplichtte.

“Personeel is een dure investering.”

“Ik had 2 à 3% van de markt in Limburg, en via mond-aan-mondreclame breidde dat verder uit. Door het succes konden we al snel niet meer volgen. Dus kwam ik met de idee om klanten zelf pakketten te laten maken. Het werd een doe-het-zelfverhaal. We groeiden nog verder. Onze omzet verdubbelde of verdrievoudigde elk jaar en voor ik het goed en wel besepte, gingen we van 13 werknemers naar 24 op twee jaar tijd. Met alle loonkostgevolgen van dien.”

“Ik was een zaakvoerder die meer vakman was, ik ging – ja, in mijn overall – bij elke klant langs. De aankopen, facturen, ... liet ik aan enkele ervaren personeelsteden over. Achter mijn rug begon één van hen papieren te vervalsen en zijn loon te

verhogen. Met een omzet van 150.000 à 200.000 euro per maand, zie je niet meteen dat er 2000 euro ontbreekt. Ik ontloeg hem, maar dat geld was ik kwijt. De problemen stapelden zich op.”

“Om eruit te geraken moest ik 7 personen ontslaan. Met ontslagvergoedingen van 30.000 tot 70.000 euro per persoon, die je onmiddellijk moet betalen. Gevolg? Cashflowproblemen. Van de banken kreeg ik 300.000 euro om te lenen, maar als ik zelf borg zou staan. En dan **heeft de curator mij aangeraden om de boeken neer te leggen en opnieuw te beginnen.** ‘Je hebt je huis nog’, klonk het geruststellend.”

“Nu doe ik het zonder personeel. Personeel is een ongelooflijk dure investering in ons land. En daarenboven nog eens moeilijk om goed personeel te vinden. Ik doe het beter zonder. Mijn zaak is minder groot,

maar ik hou er zelf meer loon aan over. En ik heb geen Porsche om te tonen dat het goed gaat zoals vele andere ondernemers, maar ik ben heel tevreden. Ik kan iedereen aanraden om niet te snel te gaan.”

Dat je goed moet nadenken over elke investering, en je moet afvragen of je ze nu nodig hebt of nog kunt uitstellen, is voor **Dries Cannaearts** regel 1.”

“Denk na over elke investering. Ook personeel.”

“Heb je een Porsche nodig als een goedkope wagen ook kan? En dat nieuwe gebouw? Is het al tijd om extra personeel aan te nemen? Of kan je de drukte op een andere manier te baas? **Pas als je zeker bent dat die investering broodnodig is, en beter vandaag dan morgen, kan je op zoek gaan naar de beste manier om ze te financieren.**”

“Ondernemers denken te snel: als ik niet moet lenen, ga ik niet lenen.” **Dries Cannaearts** wil ‘over’lenen niet aanmoedigen, maar hij ziet “wel regelmatig investeringen vanuit het werkkapitaal die eigenlijk beter met een lening afbetaalt. Ik krijg wel eens ondernemers over de vloer met 80.000 euro werkkapitaal op de rekening, waarvan ze 60.000 euro gebruiken voor een cashbetaling van hun bestelwagen. Een maand later komt er een project binnen waar 40.000 euro voorfinanciering voor nodig is. En dan zit je daar met je 20.000 euro...”

Ook als het op personeel aankomt, is dat zo. Heb je die extra werkkraft echt nodig? Kan je de kosten dragen die daarbij komen kijken? Heb je tijd en geld om hem of haar op te leiden? Je móet daar over nadenken. En laat je vooral bijstaan door een goede boekhouder of financieel adviseur.” >>

Beheer van kasmiddelen

Flexibele oplossingen om uw cashflow op peil te houden.

Wilt u uw wisselende behoeften aan bedrijfskapitaal opvangen of het beheer van uw kasmiddelen optimaliseren? Ontdek onze efficiënte oplossingen:

- ✓ Voorafbetalingen belastingen
- ✓ Vakantiegeld en 13^{de} maand
- ✓ Kaskrediet
- ✓ Flexline
- ✓ Kasfaciliteit



beobank PRO

MAAK EEN AFSpraak IN ÉÉN VAN ONZE PRO CENTERS: Antwerpen | Brugge | Brussel | Dendermonde | Gent | Kortrijk | Leuven-Limburg WWW.BEOBANK.BE

In het kader van de analyse van het kredietdossier vraagt de bank aan de kredietnemer, en desgevallend aan de persoon die een persoonlijke zekerheid stelt, alle relevant geachte informatie om de haalbaarheid van het betrokken project, hun financiële positie, hun terugbetalingscapaciteit en hun lopende financiële verbintenissen te beoordelen. Het spreekt voor zich dat de meegedeelde informatie juist en volledig moet zijn, zoals er ook een zorg- en informatieplicht van de bank tegenover de kredietnemer geldt. V.U.: Cyril Guilloret - Beobank NV/SA | Kredietgever | G. Jacqueslaan 263g 1050 Brussel | BTW BE 0401.517.147 | RPR Brussel | IBAN BE77 9545 4622 6142.

>> **Dat weet ook freelance copywriter Sophie Stefens.**

“Financieel advies is goud waard. Als het juist is.”

“Ik begon als freelance copywriter in de tijd waarin Google haar algoritme veranderde en SEO enorm belangrijk werd. Bedrijven moesten op zoek naar iemand die online content kon maken, en mijn focuspunt verschoof dus naar online strategie en redactiewerk. Dat was booming business. Maar de markt raakte verzadigd en mijn aantal klanten daalde.

Ik ging te rade bij andere ondernemers, financiële adviseurs en kreeg voortdurend verkeerd advies. En ook te weinig advies. Niemand vertelde mij dat ik best voorafbetalingen deed van btw en belastingen. Of dat ik op meerdere paarden moest wedden. Integendeel. Dus koos ik voor zekerheid en ging in zee – naast enkele kleinere projectjes – met één opdrachtgever. Na verloop van tijd zou ik meer verantwoordelijkheid krijgen, dus zei ik dat daar iets tegenover moest staan. Ze hebben mij dan maanden aan het lijntje gehouden en meermaals bevestigd dat dat wel in orde zou komen met mijn voorwaarden. Niet dus. Ik kreeg de opdracht, zonder loonsopslag. Maar bijna al mijn tijd zou naar dat project gaan, en het geld dat ik ervoor kreeg, was te weinig om van te leven.

Ik dacht dat ik snel nieuwe opdrachten zou vinden, maar ik kwam terug in een veranderde markt. Na veel prospectie bij nieuwe opdrachtgevers, veel pitchings, ... leek het me beter om **tijdelijk terug naar de veilige werknemersomgeving te gaan**. Al kriebelt het nog altijd om opnieuw te starten. Maar dan wel met een boekhouder of financieel adviseur die de creatieve sector door en door kent, en met adviseurs die mij adviseren om trouw te blijven aan mezelf.”

“De boekhouding is een gedeelde verantwoordelijkheid”

Een goede boekhouder is iemand die op de hoogte is van alle mogelijkheden, en die zijn klanten-ondernemers daar ook over informeert. Hoe je dat weet? Volgens sociaal secretariaat Liantis moet je zeker

volgende vragen stellen om te weten of je goed terecht bent gekomen: In welke sectoren ben je gespecialiseerd? Wat is je toegevoegde waarde? Wat is je beschikbaarheid? Met welke frequentie voer je je boekhouding? Wat zijn de voordelen van je dienstverlening? Wat zijn je erelonen? Bevallen de antwoorden je? Dan ben je aan het juiste boekhoudadres.

Sophie Stefens:

“De markt raakte verzadigd en mijn aantal klanten daalde.”

“Maar een boekhouding is een gedeelde verantwoordelijkheid”, heeft **Dries Cannaerts** al meermaals aan den lijve ondervonden. “Als ondernemer moet jij ervoor zorgen dat je boekhouder of fiscaal adviseur over de juiste en relevante informatie

beschikt. Bezorg hem alle facturen, lopende zaken, rekeningen ... en vraag ook wat hij denkt nodig te hebben. Want **je boekhouder adviseert op basis van de info die jij hem geeft**. Ik zag onlangs bij de boekhouding van een aannemer de uitgaven drastisch stijgen terwijl er geen inkomsten binnenkwamen. Bleek dat hij een project van 150.000 euro voor de overheid had voorgefinancierd. Zonder dat even af te toetsen. Als boekhouder had ik kunnen zeggen dat hij daar het werkkapitaal eigenlijk niet voor had, dat de overheid pas ten vroegste na 9 maanden betaalt dus dat zijn cashflow in het gedrang komt én dat hij beter 20.000 euro extra moet voorzien op zijn zichtrekening. Te laat. Hou je boekhouder op de hoogte.”

/ www.dyzo.be
/ www.cannaerts.be
/ www.praktische-energie.be
/ www.linked-it.be

7 tips tegen een financiële kater

- **Zorg voor voldoende startkapitaal.** Zorg voor een grondig business plan, en laat dat nakijken door een financieel adviseur.
- **Ken de markt waarin je onderneemt.** Alleen dan kan je op je doelgroep inspielen, de juiste prijs zetten, de concurrentie inschatten ...
- **Houd de vinger aan de pols.** Een boekhouder onder de arm nemen wil niet zeggen dat je zelf niet meer naar het financiële verhaal van je zaak moet omkijken. Hou je cashflow in het oog.
- **Beheer je gefactureer!** Laat je facturen niet liggen. Factureer bijvoorbeeld elke 20ste van de maand, dan kunnen tegen de 30ste de lonen of andere kosten betaald worden.
- **Denk na over grote investeringen.** Heb geen schrik om te lenen, vaak zorgt dat ervoor dat je cashflow gegarandeerd blijft.
- **Laat je bijstaan.** Door een goede(!) boekhouder, door een bankier, ...
- **Regel je boekhouding digitaal.** Wees niet de ondernemer die een keer per jaar met zijn schoendoos vol papieren naar de boekhouder stapt. Met een digitale (liefst dubbele boekhouding) kan je boekhouder op elk moment de financiële toestand van je bedrijf opvolgen.

