



'HET IS HEEL VERLEIDELIJK OM
EVEN GELD UIT DE KAS TE HALEN
ALS JE DAT NODIG HEBT'

HELP! IK VERZUIP!

ALS ER MEER GELD UITGAAT DAN DAT ER BINNENKOMT, BEN JE SNEL FAILLIET. NACHTEN WAKKER LIGGEN IS NIET DE OPLOSSING. TIJDIG INGRIPPEN EN KEUZES MAKEN WEL. ZE KUNNEN WELLICHT HET TIJ KEREN EN VOORKOMEN DAT JE ECHT VERZUIPT. MAAR OOK HIER GELDT: VOORKOMEN IS BETER DAN GENEZEN.

Schoonheidsspecialisten en detaillisten hebben een groot voordeel ten opzichte van veel andere ondernemers: ze verkopen vrijwel niets op rekening. Doordat de klant direct afreken, hoef je niet achter je geld aan en weet je precies wat je omzet is. "Mits je dat goed bijhoudt", zegt Jan Keitz, bedrijfskundigadviseur bij zowel Gibo Groep als MKB Adviseurs. "Schulden voorkomen, dat is de kunst. Zolang de euro's binnenstromen, lijkt dat logisch. Veel ondernemers zien te laat dat het misgaat. Vooral vakmensen die minder oog hebben voor het ondernemen dan voor hun vak, hebben onvoldoende zicht op de geldstromen. Juist voor hen is het belangrijk dat de accountant vinger aan de pols houdt." Belangrijk is het om ook zelf de inkomsten en uitgaven bij te houden. Er bestaan eenvoudige programma's, waarmee je de financiële ontwikkeling kunt vergelijken met dezelfde periodes in de jaren ervoor. Maar dan moet je wel dagelijks de inkomsten en de uitgaven invoeren. "Als je dat lang bijhoudt, dan zie je direct wanneer de omzet daalt. Als je dan ook nog eens bij de data opvallende situaties vermeldt, zoals het weer en bijzondere gebeurtenissen, dan weet je vaak ook wat de oorzaak is", zegt Jan Keitz. "Houd ook bij hoeveel vragen je van nieuwe klanten binnenkrijgt en hoeveel van hen daadwerkelijk klant wordt. Noteer hoe vaak mensen komen. Waardoor neemt de frequentie toe of af? Dat kan komen door de economie. Maar misschien ligt het ook wel aan de behandeling, aan de service, aan jouw manier van praten of een mailing. Probeer daar achter te komen."

BENCHMARKING

Het zou mooi zijn als ook de brancheorganisatie, Anbos of HBA, de financiële ontwikkeling bijhield en ieder jaar een overzicht gaf van de ontwikkeling van de branche. Benchmarking is echter zo prijzig, dat dit hooguit eens in de paar jaar gebeurt. Bovendien is de differentiatie in de ondernemingen zo groot dat de omzetten te sterk verschillen om een goede benchmark te ontwikkelen. "Aan de andere kant is een benchmark slechts een weergave van de ontwikkelingen van de branche als geheel. Je ziet of je het beter of slechter doet dan de gemiddelde schoonheidsspecialist of parfumeriedetailist. Je komt al een heel eind als je zelf bijhoudt hoe jouw inkomsten en uitgaven zich ontwikkelen ten opzichte van de jaren ervoor", aldus de bedrijfsadviseur.

PRIVÉ EN ZAKELIJK

Wie goed bijhoudt wat hij uitgeeft, merkt al snel dat het zaak is om duidelijk onderscheid te maken tussen privé en zakelijk geld. Veel ondernemers in het MKB en ZZP-ers doen dit niet. Juist doordat de meeste klanten contant afrekenen, is er altijd

geld in kas. "Het is heel verleidelijk om daar even geld uit te halen als je dat nodig hebt, ook als dat voor persoonlijke aankopen is", zegt Joke de Kock, voorzitter van NVVK, de Vereniging voor schuldhulpverlening en sociaal bankieren. "Daardoor verdwijnt het zicht op de geldstromen. Vaak is er best genoeg omzet, maar doordat de ondernemer nauwelijks weet waar hij geld aan uitgeeft, ontstaan de problemen." Veel geld gaat naar terugkerend onderhoud van apparatuur, zoals de koffiemachine, het kopieerapparaat en naar loterijen. "Beperk je vaste lasten en maak inzichtelijk wat er binnen komt en wat eruit gaat", zegt Joke de Kock. "Kijk wat je echt nodig hebt en of de uitgaven opwegen tegen de inkomsten. Moet je bijvoorbeeld wel iedere week een grote bos verse bloemen op de toonbank zetten of kan het ook goedkoper?" Kosten druk je ook door de voorraad te beperken. Zo voorkom je dat je met producten blijft zitten die je tijdens de opruiming goedkoper moet verkopen. Je geeft eerst geld uit om veel in te kopen en vervolgens moet je afwachten of je de producten verkoopt. Dit geld kun je niet aan andere zaken besteden. "Nee verkopen, is heus zo erg niet", zegt aldus Jan Keitz. "Maar noteer wel de naam en het adres van de klant en breng het product één of twee dagen later thuis. Die service verdient zichzelf weer terug." Verder benadrukt Joke de Kock het belang van een reëel salaris voor de ondernemer. "Zorg dat je daarvan rondkomt. Want daar zit een belangrijk deel van de problemen: mensen geven privé te veel geld uit", aldus Joke de Kock. "Vind je dat moeilijk, volg dan als particulier een budgettraining. Je leert de tering naar de nering te zetten."

OMZET

Belangrijk is natuurlijk ook de omzet. Hoe meer je ontvangt, hoe meer je kunt uitgeven. "Voor ondernemers is het vaak moeilijk te zien wat er niet goed gaat. Mensen die wat verder afstaan van

je bedrijf, zien dat wel scherp. Vraag daarnaar", adviseert Jan Keitz. "Brainstorm met mensen die je vertrouwt en verzamel ideeën wat je anders en beter kunt doen. De meeste schoonheidsspecialisten hebben niet veel geld over voor begeleiding en marketingadvies. Maar door in een groep een workshop te volgen, ben je goedkoper uit en krijg je toch veel informatie en doe je ideeën op om de omzet te verhogen."

Eén van de manieren is een goede prijs. "Mensen vinden het helemaal niet zo erg als je vijf procent stijgt met je tarieven. Zeker niet als je dat geleidelijk doet en zorgt dat daar kwaliteit en service tegenover staan", zegt Jan Keitz. "Een extra kopje koffie, samples en een ontspannen sfeer zijn goud waard. Vooral als anderen zeggen dat ze er goed uitzien. Daar doen ze het voor!" De marge is ook belangrijk. Koop daarom grotere flacons, dat levert meer marge op. Ontstaan de schulden toch, dan kun je soms wel en soms niet bij de gemeente aankloppen. Gemeenten zijn namelijk vrij in de keuze of ze wel of geen hulp bieden aan ondernemers. Op de website van NVVK (www.nvkv.eu) zie je waar de dichtstbijzijnde locatie is om hulp in te roepen. Schuldhulpverleners maken een analyse en bekijken de mogelijkheden van een doorstart. Als dat niet verstandig is, dan krijg je advies over hoe je het beste kunt stoppen met het bedrijf. Is een doorstart wel mogelijk, dan helpt NVVK bij de sanering van de schulden. Voorwaarde is dat de doorstart kans van slagen heeft. Schuldeisers willen immers niet volgende maand weer problemen hebben. Ze kijken bijvoorbeeld naar wat er gebeurt met de winst. Blijft die in het bedrijf of gaat de winst direct naar de privérekening? Een degelijk en onderbouwd plan maakt deel uit van de doorstart.

BBZ

Een belangrijke regeling voor ondernemers met schulden is de BBZ, het Besluit Bijstandregeling Zelfstandigen. Als mensen vanuit een uitkeringssituatie een eigen bedrijf willen beginnen, dan kunnen ze voor vijf of tien jaar een lening krijgen van de gemeente. Gaat het mis, dan krijgen de ondernemers begeleiding via BBZ. Ook als je niet via de BBZ met je bedrijf bent gestart, kun je er soms voor in aanmerking komen als je bedrijf het niet redt. Je krijgt dan geld ter hoogte van een bijstandsuitkering. Voorwaarde is dat je volledig afhankelijk bent van het inkomen van je bedrijf en dus geen partner hebt met een salaris. Uitstel van betaling komt in de beautybranche niet vaak voor. Jan Keitz: "Bovendien los je daar voor schoonheidsspecialisten en parfumeriedetailisten niks mee op, behalve als je nog veel geld te goed hebt van debiteuren." ❖

Vergeet de boekhouder niet!

Het klinkt logisch, maar het is belangrijk om - ook al gaat het slecht - de rekening van de boekhouder te betalen. De Belastingdienst legt namelijk bij beëindiging van het bedrijf een hogere aanslag op als je geen eindboekhouding overhandigt. Grote kans dat de boekhouder die eindboekhouding niet opstelt, als je hem of haar niet betaalt.