

6

INDICATOREN VAN EEN VERSLETEN

BUSINESS MODEL



Spoelstra Accountancy Services

6 INDICATOREN VAN EEN VERSLETEN BUSINESS MODEL

De ondernemersreis kent verschillende fases en gaat niet altijd over rozen. Veel ondernemers zwoegen stug door zonder eens stil te staan of het gehanteerde business- of verdienmodel hen in staat stelt hun persoonlijke – en ondernemingsdoelstellingen te realiseren. In dit boekje beschrijven wij 6 indicatoren die aangeven of het huidige verdienmodel nog voldoet of inmiddels versleten is.

De 6 indicatoren:



1. U maakt winst maar er is geen geld



2. Geen financiering kunnen krijgen?



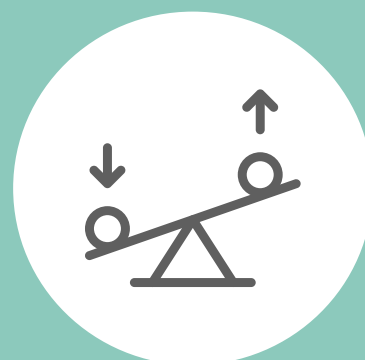
3. Nooit geld om de belastingen te betalen?



4. Financiering vaste activa uit de kasstroom



5. Meer geld verdienen in loondienst?



6. Ook andere ondernemingen hebben het zwaar

1

INDICATIE 1: U MAAKT WINST MAAR ER IS GEEN GELD

Uw accountant levert ieder jaar een jaarrekening met daar in de winst- en verliesrekening. Soms rijst dan de vraag: Waar is het geld gebleven? Het is daarom belangrijk dat u als succesvolle ondernemer het verschil kent tussen winst en kasstromen.

Het kan zijn dat het onderhanden werk (nog niet gefactureerde werkzaamheden) of de voorraad is gestegen zonder evenredige stijging van de omzet. Met andere woorden de onderneming is niet in staat om volledig en op tijd te factureren. Sneller factureren betekent eerder incasseren of beter vooruit factureren.



Een lagere voorraadlijst resulteert in een betere liquiditeit. Indien de debiteuren sneller toenemen dan de groei van de omzet, wil dat zeggen dat de debiteuren trager betalen. Dit kan resulteren in een toename van de verplichtingen die niet door groei kan worden verklaard. Dit betekent dat de onderneming niet voldoende winst genereert om zelf investeringen te financieren of uitkering te doen. Maar vaak is de ondernemersbeloning of zijn de opnames hoger dan de winst rechtvaardigt. De opnames en uitkeringen en worden niet verantwoord in de resultatenrekening. Gevolg is een te kort aan liquiditeiten.

Omzet

Variabele kosten

Vaste kosten

Samen op zoek

Wanneer steeds de vraag bij u opkomt: waar blijft het geld toch? Dan is dat een teken dat het verdienmodel niet optimaal functioneert. Maar het is niet alleen kommer en kwel. Door een juiste analyse van oorzaak en gevolg, is een correctieve actie zeker mogelijk. Bent u benieuwd hoe wij u kunnen helpen om bij te sturen?

Wij gaan graag samen met u op zoek naar het "verdwenen" geld.

2

INDICATIE 2: U KUNT GEEN FINANCIERING KRIJGEN

Bij de start van hun bedrijf hebben ondernemers soms aandacht voor het opstellen van hun business- of verdienmodel. Naarmate de tijd vordert blijkt de aandacht hiervoor steeds minder te worden. Niet echt verstandig. Uw business- of verdienmodel is vaak leidend voor veel beslissingen van vermogenverschaffers. Een tweede indicatie die aangeeft of het huidige verdienmodel nog voldoet of inmiddels versleten is, is de mate of u financiering kunt krijgen. En belangrijker: wat zijn de gevolgen daarvan.

Stel u heeft een rekeningcourant bij uw thuisbankier en wilt uw kredietmogelijkheden daarop verhogen. Of wellicht bent u op zoek naar een financiering van de groei van uw onderneming? Als de bank geen gehoor geeft aan uw verzoek, dan heeft u een serieus probleem met uw verdienmodel. Maar hoe komt het dat een bank hieraan geen gehoor aan geeft? U heeft toch voldoende omzet en winst!



Grote kans dat de oorzaak uw business model is. Tijdens uw financieringsaanvraag brengt de bank uw financiële situatie in beeld, berekent een aantal ratio's en oordeelt of u wel of niet in aanmerking komt voor een lening. Als het afgewezen is, vraag dan gerust aan uw accountmanager naar het waarom. Die zal deze vraag graag voor u beantwoorden omdat uw accountma-

nager geen enkele redenen heeft om het niet te vertellen. Maak op basis van het antwoord een nieuw plan die een ander licht werpt op uw cijfers en specifieke ratio's. Want een bank kijkt namelijk niet alleen naar uw winstcijfers, maar ook naar uw kasstromen en de ambitie die u heeft vastgelegd in uw business model en de manier waarop u dit wilt bereiken.

3

INDICATIE 3: ER IS NOOIT GELD OM DE BELASTINGEN TE BETALEN

Een versleten business model. Hoe kan dat? En hoe herkent u een versleten business model? Het gebrek aan liquide middelen om belasting te betalen is een derde indicatie die aangeeft dat het wel eens tijd kan zijn om uw business model te herzien.

Niemand zit op blauwe enveloppen te wachten. Desondanks valt er zo nu en dan een dergelijke envelop in uw brievenbus of inbox. Niet verwonderlijk, want belasting is in principe nagekomen schuld. Een goed verdienmodel betekent dat u het geld al heeft verdiend en ontvangen vóór dat u belasting moet betalen.

In geval van de BTW betekent dit dat u een doorgeefluik bent. Deze belasting wordt geheven op de verkoopprijs van een product of dienst in elke stap van het productie- of distributieproces. U verrekent de btw op verkopen met de betaalde btw op aankopen. Met andere woorden: U factureert, incasseert en doneert aan de fiscus. Als u geen BTW kunt betalen is er iets verkeerd. Als dit vaak gebeurt dan is er een fundamenteel probleem met uw bedrijfsvoering.

Bekende oorzaken zijn dat de debiteuren langzamer betalen dan u de crediteuren. Of als uw groei de toename van het werkkapitaal overtreft. Hoe meer omzet u genereert des te nijpender uw liquiditeitspositie. Maar ook de ondernemer treft vaak blaam. U neemt meer op uit de onderneming dan er geld binnenkomt.

Om problemen met belasting betaling te voorkomen openen ondernemers soms een aparte bankrekening om daarop een percentage van de omzet te reserveren. Hierdoor kunnen zij aan hun verplichtingen te voldoen. Het lijkt een mooie oplossing maar het is eigenlijk een lapmiddel en geen permanente oplossing.



4

INDICATIE 4: FINANCIERING VAN VASTE ACTIVA UIT DE KASSTROMEN

Ieder business model behoeft onderhoud. Tijden en omstandigheden veranderen nu eenmaal. Wat gisteren nog een goed plan was, is vandaag achterhaald en kan voor grote problemen zorgen. Wat dacht u van de financiering van vaste activa vanuit de kasstroom? Misschien vond u dat een goed plan. Maar is dat wel zo?

Stel u heeft een goed kwartaal gehad. U heeft een positief saldo op de bank dat toelaat om te financieren in vaste activa. Onder vaste activa verstaan we de bezittingen van een bedrijf waarvan het daarvoor benodigde vermogen voor een periode langer dan een jaar is vastgelegd. Voorbeelden zijn gebouwen, inventaris, machines en transportmiddelen.

Van uw autodealer ontving u onlangs een mooie aanbieding om uw transport bus in te ruilen tegen een nieuw, duurzaam model tegen een aantrekkelijke korting. En u heeft de financiële middelen om deze via het tegoed op uw bankrekening te betalen. Dat lijkt aantrekkelijk. Maar sta even stil bij het de gevolgen. Kunt u nu wel de belastingen en crediteuren betalen? Wanneer u investeringen overweegt, is het een goed gebruik om de gebruiksduur te matchen met de financieringslooptijd.

Stel u schaft inventaris aan met een gebruiksduur van vijf jaar, financier het dan ook met een looptijd van vijf jaar. Wees niet bang om een schuld aan te gaan. Het feit dat u een goed kwartaal draaide, betekent niet dat u vaste activa uit eigen middelen moet financieren. Bovendien kennen veel ondernemingen een seizoenendens. Wees consequent in uw financieringsstrategie en probeer altijd een langere termijn financiering te koppelen aan vaste activa. Eén zwaluw maakt nog geen zomer!



5

INDICATIE 5: U KUNT MEER GELD VERDIENEN IN LOONDIENTST

Ondernemen is een vak apart. Het geeft een enorme voldoening als het succesvol is, maar kan ook frustraties opleveren als de beloning gelijk – of zelfs minder – is dan werken in loondienst. Als dit waar is dan is er iets goed mis met uw business model. Een indicator dat uw business model moet worden aangepast?

Een klassiek test. In loondienst of zelfstandig werken. Voor veel mensen is dit een lastige keuze. Loondienst geeft veel zekerheid, maar de vrijheid en fiscale voordelen die u als zelfstandige hebt kunnen ook interessant zijn. Als u in loondienst werkt maar twijfelt of u zelfstandig niet meer klanten zou kunnen bedienen of juist wat meer vrijheid over u agenda zou kunnen krijgen, kan het zelfstandig ondernemerschap een oplossing voor u zijn. Het nadeel is echter wel, dat u juridisch gezien minder zekerheid hebt. Tegenover de zekerheden in loondienst staan fiscale voordelen en meer vrijheid als zelfstandige.

Als u als zelfstandige minder verdient dan iemand in loondienst, dan is er iets goed mis met uw business model. Een ondernemer loopt immers meer risico dan mensen die in loondienst werken. Dat betekent dat de beloning hoger moet zijn dan het salaris van een beroepsgenoot in loondienst. Een extra beloning voor de inspanningen die u als ondernemer heeft, blijkt in de praktijk meestal de belangrijkste drijfveer voor de keuze voor het zelfstandig ondernemerschap. Met andere woorden: de onderneming is een instrument om de persoonlijke financiële doelstellingen te realiseren. Indien dit niet mogelijk is dan is dit een belangrijke indicator dat er iets loos is.



6

INDICATIE 6: OOK ANDERE ONDERNEMINGEN HEBBEN HET ZWAAR

Niemand ontkomt aan de gevolgen van de corona-crisis. Particulieren kunnen hun baan kwijt raken en ondernemers dreigen failliet te gaan. De ene sector wordt zwaarder getroffen dan de andere. Niet omdat de prestaties tussen de verschillende sectoren substantieel anders zijn, soms is het ook gewoon botte pech. Wij proberen u zoveel mogelijk op de hoogte te houden van de consequenties van de corona-crisis en proberen te helpen met gerichte informatie.

Dit boekje over Indicatoren van een versleten business model lijkt allemaal zo veel minder relevant dan wat we vandaag voor onze kiezen krijgen. Toch willen wij u indicatie 6 niet onthouden. Voorkom Calimero effect: U kunt er niets aan doen want ook andere ondernemingen hebben het zwaar.

Recente publicaties in de media bevestigen dat het niet goed gaat in een bepaalde branche. Als u de berichten over uw bedrijfstak volgt en u leest dat verschillende ondernemingen failliet of in financiële problemen raken dan is dat een indicatie dat er iets mis is met het business model in die bedrijfstak. Problemen die in feite los stonden van de corona-crisis. De geschiedenis toont aan dat hele bedrijfstakken zijn verdwenen door veranderingen in technologie, wetgeving of veranderde consumenten gedrag. Paard en wagen zijn vervangen door auto's. Fabrikanten van cassettetapes moesten zich aanpassen of stoppen.

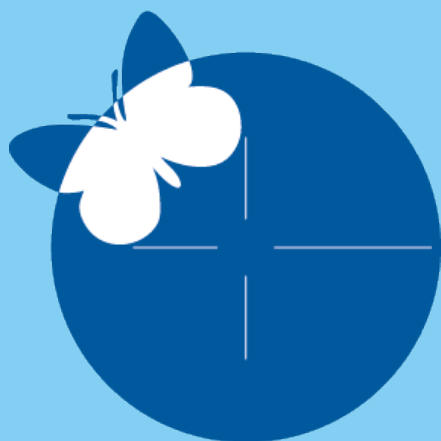
Herkenbaar?

Wij hebben ons verdiept in business of verdienmodellen. Met behulp van Het business model canvas inventariseren wij uw huidige model en ontwikkelen van daaruit een nieuw model. Misschien een goed idee om daar bij stil te staan nu sommige ondernemers verplicht thuis moeten blijven of het een stuk rustiger hebben.

Maak vrijblijvend een afspraak (video call kan ook)!

Hoe dan ook, veel sterkte met uw bedrijf in deze moeilijke tijden!

En graag tot ziens of tot horens!!



GEÏNTERESSEERD IN WAT WIJ VOOR U KUNNEN BETEKENEN?

Zuideinde 1 E
1121 CJ LANDSMEER
Tel. 020 - 4820610
info@spoelstra.ac
www.spoelstra.ac



Accountant
lid van

NBA

