

7

## INGREDIËNTEN VOOR EEN SUCCESVOL MKB-BEDRIJF



**Spoelstra Accountancy Services**

# 7 INGREDIËNTEN VOOR EEN SUCCESVOL MKB-BEDRIJF

Na 25 jaar werkzaam te zijn in de accountancy onderscheiden wij inmiddels drie soorten bedrijven:

- » zij die verzuipen
- » zij die net hun hoofd boven het water houden
- » zij die serieus geld verdienen

Behoort u niet tot de laatste groep, dan is dit boekje interessant om wel succesvol te worden. Want iedere ondernemer verdient beter. Succes is namelijk geen magie maar simpelweg bedrijfs-economie. Daarbij kan een accountant als rekenmeester zeker helpen. Maar als u denkt dat u bij ons alleen voor administratie en belastingen aan het juiste adres bent, dan heeft u het mis. Een accountant kan namelijk meer dan alleen rekenen, een accountant kan ook adviseren.

Op basis van onze jarenlange ervaring en kennis kunnen wij u aan succes helpen. Dat betekent dat u beter verdient in termen van geld, tijd en plezier. Daarom is de missie van ons kantoor: wij helpen mkb'ers successen te bereiken, zodat zij privé een zorgeloos leven kunnen leiden!

**Dit boekje behandelt 7 ingrediënten voor een succesvol mkb-bedrijf.**



Nadat alle ingrediënten de revue zijn gepasseerd worden deze samengevat in onze overzichtelijke MKB-succeswijzer. Een grote poster met honderden tips voor succesvol ondernemerschap. Geïnteresseerd? Vraag dan hier de MKB-succeswijzer aan. Deze poster bevat honderden tips!

## **1. Bespaar belasting**

Het is bijna onmogelijk om uw zaak te verzilveren als u de helft van de winst aan de fiscus schenkt. Een proactieve accountant kan u helpen met tips en tricks die ervoor zorgen dat u op een legale wijze zo min mogelijk belasting betaalt.

## **2. Verbeter de winst**

In de huidige maatschappij is het steeds moeilijker een goede boterham te (blijven) verdienen. Dat betekent onderhoud aan uw verdienmodel. Heeft u geen winstverbeterplan, ongeacht hoeveel geld u verdient, dan blijft u vechten tegen de bierkaai.

## **3. Doe aan liquiditeitsplanning**

Bedrijven gaan niet failliet door onvoldoende winst maar door gebrek aan liquiditeit. Meer winst om uw geldprobleem te verhelpen is niet de oplossing voor uw liquiditeitsprobleem te verhelpen. U moet sneller betaald worden en uw geldstromen onder controle hebben.

## **4. Zicht in cijfers**

Ondernemers die cijfermatig inzicht hebben in hun administratie, hebben een enorm voordeel op degenen die dat niet hebben. Uw financiën vertellen een verhaal. Het begrijpen van het verhaal achter de cijfers is een van de belangrijkste ingrediënten voor het succes op de lange termijn.

## **5. Bedrijfswaarde verhogen**

De meeste bedrijfseigenaren bezitten feitelijk een baan en geen bedrijf. Een echt bedrijf vertegenwoordigt een waarde. En als u eenmaal een idee heeft van wat uw bedrijf echt waard is, dan is de volgende stap dat u begrijpt hoe u die waardering kunt verhogen en later kunt verzilveren.

## **6. Zekerheid**

Vanaf het moment dat u serieus geld verdient, wordt u doelwit van financiële roofdieren die op uw vermogen uit zijn. Dat betekent dat u slim gebruik moet maken van juridisch structureren om bedrijfsrisico's te scheiden van uw persoonlijke bezittingen, zoals uw gezin.

## **7. Creëer welvaart**

Leef niet alleen om te werken. Werk een paar dagen in de week. Neem regelmatig vakantie met uw gezin en ondersteun goede doelen. Tegelijkertijd weet u dat uw onderneming voldoende geld genereert om een mooie toekomst op te bouwen.

# 1

## SUCCESTIP 1: BESPAAR BELASTING!

Het is bijna onmogelijk om uw zaak te verzilveren als u de helft van de winst aan de fiscus schenkt. Een proactieve accountant kan u helpen met tips en tricks die ervoor zorgen dat u op een legale wijze zo min mogelijk belasting betaalt. Een paar 'quick wins' waarmee wij u kunnen helpen?

Als u als ondernemer pensioen wilt opbouwen kunt u gebruikmaken van de Fiscale Oudedag Reserve (FOR). Met de FOR reserveert u een deel van uw fiscale winst voor pensioen. Dit bedrag is fiscaal aftrekbaar van de belasting. Let op: dit geeft op korte termijn belastingvoordeel, maar het is enkel uitstel van betaling.

Een directeur-groootaandeelhouder (DGA) is in principe verplicht om een minimaal salaris (gebruikelijk loon) uit te keren. Wanneer u behoefte heeft aan een aanvullend inkomen, dan is het soms aantrekkelijker om niet het salaris te verhogen maar dit als dividend uit te keren.

Keert u uzelf salaris uit, benut dan de vrije ruimte van 1,2% in de werkkostenregeling (WKR). Dit doet u door uw overgebleven vrije ruimte uit te keren als bonus of als extra geld bovenop het loon voor Kerst.

Wanneer u in de toekomst hoge kosten verwacht waarvan de oorzaak in het verleden ligt, is het wellicht verstandig een voorziening te treffen voor deze (grote) uitgaven. Hiermee verlaagt u de fiscale winst.

Indien minder dan 500 privékilometers per jaar worden afgelegd, vindt er geen bijtelling plaats. U kunt een logboek bijhouden maar moderner is het gebruik van een digitale rittenregistratie of een software app.

Het is slechts een kleine greep uit de mogelijkheden om belasting te besparen. Het laat zien dat een goede accountant geen kostenpost is maar toegevoegde waarde levert die zich dubbel en dwars terugbetaalt. Met een goede accountant zou u als ondernemer jaarlijks €10.000 aan aftrekposten moeten besparen.

**Tip:** Heeft u dankzij uw accountant de afgelopen 12 maanden geen aanzienlijke belastingbesparing gerealiseerd? Dan is het misschien tijd voor verandering!

# 2

## SUCCESTIP 2: WINST VERBETEREN

In de huidige maatschappij is het steeds moeilijker een goede boterham te (blijven) verdienen. Dat betekent onderhoud aan uw verdienmodel. Heeft u geen winstverbeterplan, ongeacht hoeveel geld u verdient, dan blijft u vechten tegen de bierkaai.

### Stelt u zich eens de volgende vragen?

Geeft u regelmatig geld aan liefdadigheid, kerken of doelen die uw dierbaar zijn? De meest succesvolle bedrijven die wij kennen, hebben allemaal een doel voor ogen dat veel hoger is dan alleen maar geld verdienen. Wat drijft u echt? Wat is uw missie?

Is uw bedrijf winstgevend nadat u er een redelijk persoonlijk inkomen uithaalt? Werkelijk? Waarom niet? Het is niet onmogelijk om de zaken om te draaien. Eerst moet u weten wat u wilt gaan verdienen en vervolgens gaat u op zoek naar kostenbesparingen en extra omzet.

Haalt uw bedrijf een omzet van meer dan € 150.000 per jaar? Dit is namelijk een goed startpunt voor een verdienmodel dat een gezonde winst genereert zodat u voldoende verdient voor het betalen van belasting, kosten en uw salaris als eigenaar.

### Rekensommetje

De meeste ondernemers concentreren zich op de mogelijke 'volgende grote klapper' in plaats van zich te focussen op wat ze direct kunnen realiseren. Onze ervaring is dat juist een kleine verandering een grote winst kan opleveren. Een voorbeeld:

Een restaurant verhoogt de prijs van een kopje koffie van € 3,60 naar € 4,00. Een kg zak bonen genereert ongeveer 120 koppen koffie. Het restaurant koopt 30 zakken bonen per week. Dat betekent dat ze wekelijks 3600 kopjes koffie maken. Een stijging van 40 cent in de prijs genereert een extra € 1.440 per week. Dat is bijna € 75.000 aan extra omzet voor het bedrijf en is pure winst.

Verdient u bovengemiddeld in uw branche? Zo nee, waarom niet? Voor al het harde werken en de moeite die u in uw bedrijf steekt, is geld verdienen, meer vrije tijd en zorgeloos leven het voornaamste. Is 'Verdien meer, werk minder' ook uw credo? Dan bent u bij ons aan het juiste adres.



# 3

## SUCCESTIP 3: ZICHT IN CIJFERS

Ondernemers die cijfermatig inzicht hebben in hun administratie, hebben een enorm voordeel op degenen die dat niet hebben. Hun financiën vertellen een verhaal. Het begrijpen van het verhaal achter de cijfers is een van de belangrijkste ingrediënten voor het succes op de lange termijn. Want stelt u zich eens voor dat u voetbal speelt zonder speelveld of doelpalen. Of zonder scorebord en tijdregistratie loopt uw team doelloos rond. Zo gaat u niet sporten! Maar waarom dan wel ondernemen?

### **Dashboard**

Een dashboard voor bedrijfsprestaties geeft u tussentijds inzage over uw belangrijkste prestatie-indicatoren. Maar om te kunnen rapporteren moet u eerst administreren. Maak daarom gebruik van een internet boekhoudpakket als bijvoorbeeld als Exact online of Snelstart web. Online boekhouden is niet alleen efficiënter en gemakkelijker maar geeft u ook altijd en overal inzicht in uw cijfers. Sneller administreren betekent ook eerder rapporteren. Dat betekent dat u sneller over uw prestaties geïnformeerd kan worden.

### **Periodieke updates**

Vaak raken ondernemers verstrikt in de drukte van de dagelijkse bedrijfsactiviteiten en nemen ze nooit de tijd om te kijken of ze op het goede spoor zijn om hun bestemming te bereiken. Maar hoe weet u waar u bent als u niet weet waar u heen wilt? Als u succesvol wil ondernemen, is een begroting een must. Een begroting is als een kaart om u op zakenreis te begeleiden. Dus zorg ervoor dat u (of uw accountant) uw administratie elke week of maand up-to-date houdt.

### **Pro-actief**

Vergelijk maandelijks de actuele cijfers door middel van een dashboard. Bespreek deze cijfers periodiek onder het genot van een kop koffie met uw accountant. Uw accountant zou uw cijfers moeten weten en u proactief kunnen begeleiden om betere financiële beslissingen te nemen. Heeft u het gevoel dat u uw accountant moet vragen om reacties of ideeën? Dan is het tijd om van accountant te switchen. Bij ons bent u welkom.



# 4

## SUCCESTIP 4: DOE AAN LIQUIDITEITSPANNING!

Bedrijven gaan niet failliet door onvoldoende winst, maar door gebrek aan liquiditeit. Meer winst genereren om dit te verhelpen, is niet de ultieme oplossing om uw liquiditeitstekort te voorkomen. Het is beter om sneller betaald te worden en uw geldstromen onder controle te hebben. Bepaalt geld(zorgen) uw leven of zorgt uw leven voor uw geld? Cash is king.

Stel u voor dat u 's nachts op de snelweg rijdt terwijl de koplampen uit zijn. U bent dan niet in staat om de weg te zien die voor u ligt. Zo zou u nooit de snelweg op willen rijden! Dus waarom zou u blindelings zaken doen? De oplossing voor de meeste liquiditeitsstress is kennis van uw maandelijks terugkomende uitgaven en inkomsten. Met andere woorden: maak een exploitatiebegroting en liquiditeitsprognose. Hierdoor kunt u maanden van tevoren weten of er een tekort of een teveel aan cash zal zijn.

### **Automatische incasso**

Zelfs winstgevendende bedrijven kunnen last hebben van liquiditeitsstress. Voorkom dit door zoveel mogelijk vooraf betaald te krijgen. Hiermee verkrijgt u meer werkkapitaal en bovendien meer betrokkenheid van uw klanten. Dus heeft u een product of dienst met terugkerende inkomsten (abonnement, herhalingsopdrachten)? Zo ja, dan kunt met behulp van periodieke facturatie tijd besparen en gestage stroom van liquiditeiten vergaren. Automatische incasso en facturatie verzekert u van een zekere inkomsten stroom. Zo ontvangt u uw factuurbetaling deels of geheel voordat u uw product of dienst levert!

### **Aparte rekening**

Kunt u aan het einde van de Btw-aangifte periode, uw betaling op tijd en volledig voldoen? Dit zou wel mogelijk moeten zijn en is niet moeilijk. Gebruik een aparte rekening voor belasting en leg steeds geld apart voor elke euro die binnenkomt. Mocht er weken lang geen betalingen op uw facturen binnen komen, kunt u dan voldoen aan het uitbetalen van lonen of uw huur op tijd betalen? U kunt beter een noodpotje maken. Dit zorgt voor een geruststellend gevoel; u weet dat u over voldoende middelen beschikt voor als het een keer tegen zit.



# 5

## SUCCESTIP 5: BOUW AAN UW BEDRIJFSWAARDE

Een professioneel bedrijf vertegenwoordigt een zekere waarde. En als u eenmaal een idee heeft van wat uw bedrijf echt waard is, dan is de volgende stap dat u begrijpt hoe u die waarde kunt verhogen en later kunt verzilveren. De meeste bedrijfseigenaren hebben feitelijk een baan en bezitten geen bedrijf.

### **Businessplan**

Heeft u een actueel businessplan dat u ieder kwartaal bespreekt met uw personeel of accountant? Nee? Weet wel dat een bedrijf zonder winsttoegmerk slechts een hobby is. Als u begrijpt dat de bedrijfswaarde gebaseerd is op uw winst, dan weet u ook dat u een plan nodig heeft om uw bedrijfswinsten te maximaliseren. Bestaan uw opbrengsten meer dan 50% uit herhalingsfacturen, bijvoorbeeld maand-abonnementen? Proficiat! Dat is een kenmerk van winstgevende bedrijven. Zij realiseren een goede bestendige cashflow. Een onderneming met gegarandeerde periodieke inkomsten zijn gewilde bedrijven. Die ondernemingen fungeren als melkkoe. Dat betekent inkomenszekerheid zonder zorgen en zijn een genot om te bezitten.

### **Administratieve organisatie**

Heeft u uw administratieve organisatie vastgelegd? Dat wil zeggen, zijn de procedures en werkwijze gedocumenteerd? Of is alles afhankelijk van u als ondernemer en zit het in uw hoofd? Bent u een zelfstandige zonder personeel dan bent u feitelijk een personeelslid van een ander! Leer te delegeren en begin te documenteren. Dat zijn de sleutels voor continuïteit van uw werk en maakt het mogelijk om de waarde ervan verder uit te bouwen. De meeste waardevolle bedrijven kunnen ook zonder de oprichters voortbestaan en zijn overdraagbaar.

Is meer dan 20% van uw omzet afkomstig van slechts enkele belangrijke klanten? Pas dan op, want dan heeft u een redelijk riskante onderneming. Hoe meer risico uw bedrijf loopt, hoe minder uw bedrijf waard is voor een potentiële koper. Heeft u recent uw waarde van uw onderneming laten taxeren door een onafhankelijke deskundige? Doe het gerust eens, ook als u niet van plan bent om te verkopen. Op die manier krijgt u meer kennis en inzicht in de cijfers die de bedrijfswaarde bepalen. Er gebeurt dan iets wonderlijks. De cijfers die u periodiek gaat meten, zullen jaarlijks verbeteren! Daarmee zal uw bedrijfswaarde groeien!

### **Acquisitie**

Wordt u benaderd voor overnames en slaat u de voorstellen af? Afweren van acquisitie-biedingen bevestigt uw waarde en biedt de mogelijkheid om contact met de beoogde koper te onderhouden. Succesvolle ondernemingen zullen mogelijk nooit verkocht worden maar ze verkeren altijd in een uitstekende positie om dit ooit te doen wanneer de tijd rijp is.



# 6

## SUCCESTIP 6: RISICOBEPERKING

Vanaf het moment dat u serieus geld verdient, wordt u doelwit van financiële roofdieren die op uw vermogen en inkomen uit zijn. Dat betekent dat u slim gebruik moet maken van juridische structuren om bedrijfsrisico's te scheiden van uw persoonlijke bezittingen. Het begint met het kiezen van de juiste rechtsvorm. Dit is bovendien de gemakkelijkste manier om te voorkomen dat u de helft van uw winst aan de fiscus schenkt. Bedrijven met de juiste rechtsvorm en goede strategie houden meer geld over!

### Rechtsvorm

De keuze van de rechtsvorm van uw onderneming is bepalend voor uw belastingdruk en aansprakelijkheid. Kiest u voor de eenmanszaak of de B.V.? Om de verschillen tussen deze rechtsvormen te weten hoeft u geen expert te zijn. Maar uw eigen bedrijfsstructuur op de juiste manier kunnen tekenen en uitleggen hoe het werkt, is een goede test voor een ondernemer die de touwtjes in handen heeft. Weet u de verschillen tussen de rechtsvormen en de bijbehorende inkomsten zoals salaris en winst uit onderneming?

Bij de eenmanszaak en VOF heeft u als voordeel gebruik te kunnen maken van verschillende fiscale voordelen in de inkomstenbelasting, zoals de MKB-vrijstelling en zelfstandige aftrek. Zie tip 1. Deze fiscale voordelen heeft u niet als u kiest voor de B.V. Een B.V. biedt u echter grotere flexibiliteit om uw belastingdruk te reguleren door uw inkomen te verdelen over salaris, dividend of uzelf een lening toe te kennen. Weet u het verschil tussen de inkomens als winst uit onderneming, loondienst en wat uw optimale hoogte en samenstelling is ?

### Zekerheden

Naarmate u succesvoller wordt, neemt de omvang van uw onderneming toe. Een rechtszaak of echtscheiding kan een grote impact hebben op uw vermogen. Een nadeel van de eenmanszaak is dat u hoofdelijk aansprakelijk bent. Bij de B.V. is dit beperkt. Het kan daarom verstandig zijn om dit risico te beperken door uw zakelijk en privévermogen van elkaar scheiden door de oprichting van een B.V. Hierdoor zijn uw bezittingen veiliggesteld. Ook kunt u pottenkijkers bemoeilijken door uw bezittingen te verdelen over verschillende ondernemingen. Bovendien kunt u op papier een lagere bedrijfswaarde presenteren. Naast het veiligstellen van uw bezittingen is het goed om na te denken over uw inkomensverzekering in geval van arbeidsongeschiktheid en of overlijden. Of over inkomen na pensionering.

### Fiscaal onderhoud

Omstandigheden veranderen voortdurend en een proactieve accountant kan u helpen kansen te benutten en de risico's te beperken. Fiscale planningstijd (september – november) of de jaarlijkse aangifte is een goed moment om uw situatie te beoordelen.

# 7

## SUCCESTIP 7: BOUW AAN WELVAART EN WELZIJN

Leef niet alleen om te werken. Beperk uw werk tot kantoortijden en werk niet in de weekenden. Neem regelmatig vakantie met uw gezin en ondersteun goede doelen. Tegelijkertijd verzekert u zich dat uw onderneming voldoende geld genereert om een mooie toekomst op te bouwen. Hoe mooi is dat! Maar hoe? Stelt uzelf eens de volgende vragen.

### **Heeft u buiten uw werk en gezin hobby's waar u regelmatig aan deelneemt?**

Hobby's zijn een geweldige manier om te ontspannen en de geestelijk te ontwikkelen en uw lichaam fit te houden. De meest succesvolle ondernemers die wij kennen, zijn naast hun bedrijf zeer actief. Ze zijn actief bij sport- of muziekverenigingen. Of verrichten vrijwilligerswerk en leveren een bijdrage aan de maatschappij.

### **Werkt u vaak in het weekend of meer dan 10 uur per dag?**

In het belang van uw gezondheid en gezin, zou u dit met 50% moeten beperken. Investeer in automatisering of besteedt werk uit. Vergroot het aantal medewerkers. U zou moeten werken aan uw bedrijf, niet VOOR het bedrijf.

### **Gaat u regelmatig uit eten in leuke restaurants of onderneemt u andere uitjes?**

Waarom niet? U werkt hard genoeg. Het zijn de kleine dingen die ervoor kunnen zorgen dat u tijdens het zaken doen wordt beloond en u zich daardoor gelukkiger voelt.

### **Kunt u elk jaar 8 weken op vakantie gaan zonder dat uw bedrijf hier onder lijdt?**

Een vakantie nemen is goed voor uw gezin en gezondheid, maar ook voor uw bedrijf. Door een paar duizend kilometer (en tijdzones) tussen u en uw bedrijf te plaatsen, krijgt uw personeel de kans om zich te ontwikkelen en te bewijzen. Bovendien komt u uitgerust terug met nieuwe ideeën.

### **Slaapt u meer dan 7 uur per nacht?**

Als u een succesvol bedrijf wilt bouwen, moet u regelmatig goede zakelijke beslissingen nemen en de juiste strategie uitvoeren. Dit vraagt om een gezonde, vitale en energieke ondernemer. Dat begint (of eindigt?) met een goede nachtrust.

Met andere woorden, uw welvaart draait niet alleen om materiële zaken, zoals geld en inkomen. De kwaliteit van uw leven bepaalt uw welzijn.



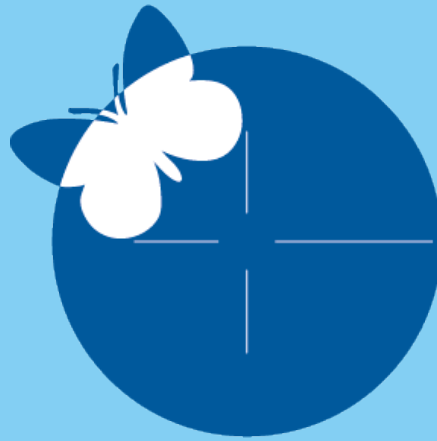
## UW ACCOUNTANT HELPT

### **Uw accountant helpt u uw succes te realiseren zodat u uw gewenste leven kan realiseren**

Nu u de tijd hebt genomen om dit boekje te lezen, vraag ik u hoe gaat u uw succes realiseren? Waarom niet een onafhankelijk persoonlijk inschakelen die u hierbij helpt. Hij die verstand heeft van financiën en die u vertrouwt. Een rol die bij uw accountant past. Hij kan samen met u een financieel plan opstellen. Hij kan de uitkomsten meten en presenteren. Dat zal u motiveren om door te gaan. U staat er dus niet alleen voor.

Doet u niets dan moet u ook niet verwachten dat er iets verandert. Doe steeds hetzelfde en verwacht een ander resultaat is volgens Einstein zijn definitie van krankzinnigheid. Reden te meer om vooral te veranderen en ons te benaderen.

**Vraag de MKB-Succeswijzer aan en maak een afspraak.**



## 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**

