

TIPS OM BETER TE ONDERNEMEN

Zo'n 22 procent van de kmo's die menen over voldoende reserves te beschikken om te overleven, heeft een schuldgraad van meer dan 90 procent. Dat blijkt uit een onderzoek van het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen. De ondernemers moeten dus dringend hun bedrijfskennis bijschaven!

- [8 tips voor de beginnende ondernemer](#)
- [6 tips om in de gunst van uw bankier te komen](#)
- [tips voor zelfstandigen in moeilijkheden](#)
- Tips omtrent de boekhouding

(netto) – Te weinig ondernemers schatten hun financiële toestand correct in. Dat blijkt uit een gemeenschappelijke studie van het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ) en het onderzoeksbureau Graydon. Een voorbeeld: ongeveer 7 procent van de kmo's die de toekomst rooskleurig tegemoet zien, kampt met zware financiële problemen.

"Bovendien heeft 22 procent van de kmo's die menen over genoeg reserves te beschikken, een schuldgraad van 90 procent. Die ondernemers hebben dus geen idee hoe ze hun bedrijf correct moeten beheren", preciseert het NSZ in zijn persbericht.

Wat kunt u als ondernemer doen om te vermijden dat u in moeilijkheden raakt of failliet gaat? Christine Mattheeuws, voorzitter van het NSZ, zet u op het goede pad.

1. Uw economische basiskennis verder ontwikkelen

"Om de financiële toestand van hun bedrijf beter te kunnen inschatten, moeten ondernemers in de eerste plaats een grondigere economische basiskennis hebben." Hebben ze die niet, dan moeten ze een opleiding volgen'.

2. Beter communiceren met uw boekhouder

"Volgens onze cijfers zit 13 procent van de ondernemers slechts één keer per jaar samen met zijn boekhouder. Dat is niet genoeg. Ze moeten elkaar op regelmatigere basis ontmoeten. Ondernemers moeten ook van dat moment profiteren om vragen te stellen over hun financiële toestand, ook al is dat niet hun corebusiness. Zo kan de boekhouder de ondernemer tenminste tijdig waarschuwen als er problemen op komst zijn."

3. Een goede relatie met uw bankier opbouwen

"Een onderneming met een schuldgraad van meer dan 80 procent riskeert moeilijkheden te ondervinden om een nieuw krediet te verkrijgen. Banken zijn nu eenmaal geen liefdadigheidsinstellingen. Febelfin heeft zich echter geëngageerd om ondernemers beter te helpen bij het samenstellen van hun dossier." Op 4 maart 2011 werd het [overlegplatform 'Financiering van ondernemingen'](#) opgericht. Dat platform helpt ondernemingen bij het uitwerken van hun financierings- en kredietaanvraag. Het geeft ook nuttige tips om meer succesvol te onderhandelen met kredietverstrekkers en geldschietters. Via de rubriek 'goed gedocumenteerde kredietaanvragen' toont de site aan dat uw bankier veel sneller reageert als u hem een goed gedocumenteerde kredietaanvraag voorlegt", preciseert Febelfin in een persbericht.

Christine Mattheeuws vervolgt: "Als de bank toch weigert, dan moet de ondernemer durven te vragen waarom het krediet hem niet wordt toegekend. Dan kan hij een nieuwe aanvraag indienen waarin hij een of meerdere wijzigingen aanbrengt. En dan is de kans groot dat de bank het krediet wel toekent."

4. Uw facturen beter beheren

Sommige ondernemingen kampen met cashflowproblemen. En die zijn niet noodzakelijk het gevolg van de crisis, maar van het laten aanslepen van uitstaande schuldvorderingen. Heel wat ondernemingen wachten ook veel te lang of vergeten om hun facturen op te maken. "Het loont nochtans om facturen tijdig te verzenden en de betalingen kort op te volgen. De ondernemer moet daar gewoon tijd voor uittrekken. Het volstaat niet om alles aan zijn boekhouder te delegeren."

5. De WCO inroepen bij financiële problemen

Tot slot toont het onderzoek ook aan dat slechts heel weinig ondernemers de wet op de continuïteit van de ondernemingen (WCO) kennen. Die wet is sinds april 2009 van kracht en vervangt het vroegere gerechtelijk akkoord. "De eerste resultaten van de WCO zijn erg hoopgevend. De procedure wordt duidelijk meer toegepast dan het gerechtelijk akkoord en ze werd ook op maat van kmo's gemaakt. En nochtans kent slechts 12 procent van de ondervraagde kmo's die wet", preciseert het persbericht van het NSZ.

"De WCO maakt het nochtans mogelijk om ondernemingen in moeilijkheden te redden. De ondernemer moet alleen naar de rechtbank durven stappen om die hulp in te roepen. Dat is echt geen schande. Op die manier kan de ondernemer met zijn schuldeisers overeenkomen om bijvoorbeeld de terugbetaling van zijn schulden tijdelijk op te schorten. Zo kan hij opnieuw orde op zaken stellen in zijn onderneming", legt de voorzitter van het NSZ uit. Zij voegt eraan toe: "Sinds de wet in voege is, hebben slechts 2.100 ondernemingen er gebruik van gemaakt, terwijl er vandaag 50.000 ondernemingen in moeilijkheden verkeren..."

Tips om uit de problemen te raken

Volgens middenstandsorganisatie Union des Classes Moyennes (UCM) kunt u, in het kader van de wet op de continuïteit van de ondernemingen, 3 maatregelen nemen wanneer uw bedrijf in moeilijkheden verkeert: een ondernemingsbemiddelaar aanstellen, een minnelijk akkoord of een gerechtelijke reorganisatie aanvragen.

1. **De bemiddelaar** vergemakkelijkt de reorganisatie van de onderneming. De schuldenaar kan zulke bemiddelaar, zonder enige vormvereisten, aanvragen bij de voorzitter van de Rechtbank van Koophandel.
2. **Het minnelijk akkoord.** De schuldenaar kan met één of meerdere schuldeisers een minnelijke schuldregeling overeenkomen om zo de financiële druk te verlichten en de financiële sanering van de onderneming of de gerechtelijke reorganisatie te vergemakkelijken.
3. De **gerechtelijke reorganisatie** verleent de schuldenaar uitstel. Ofwel door een minnelijk akkoord mogelijk te maken. Ofwel door het akkoord van de schuldeisers te bekomen op een reorganisatieplan (plan volgens hetwelk de schuldeisers betalingsfaciliteiten aan de schuldenaar toekennen of zelfs afzien van een deel van hun schuld). Ofwel door (een deel van) de onderneming of haar activiteiten onder gerechtelijk gezag aan een derde over te dragen. Maar let op: de periode van opschorting mag niet meer dan 6 maanden bedragen.

8 tips om een bankkrediet te verkrijgen

1. **Stel een businessplan op.** U moet uw project zo uitvoerig mogelijk documenteren. U moet ook op de volgende vraag kunnen antwoorden: "Waarom zouden de klanten bij mij in mijn nieuw bedrijf komen in plaats van naar de concurrentie te gaan?"
2. **Stel een financieel plan op.** "Gevolgd en gesteund door specialisten maakt u de kans op succes heel wat groter", zegt men bij KBC. Het is absoluut noodzakelijk om in deze fase begeleid te worden door een boekhouder, een accountant, een advocaat, een notaris of zelfs een bedrijfsrevisor.
3. **Wees realistisch en coherent.** U moet echter rekening houden met de realiteit van het bedrijf, kunnen terugvallen op een plan B om onvoorziene omstandigheden het hoofd te bieden. Dat wijst erop dat het project goed doordacht is. En dat valt bij bankiers altijd in goede aarde.
4. **Laat het project rijpen.** Leg het plan voor uw project eerst voor aan experts en aan anderen voor een kritische beoordeling. "Een bankier moet de indruk krijgen dat de starter zijn project heeft laten rijpen en dat er diepgaand is over nagedacht", zegt Michel Claes van BNP Paribas Fortis.
5. **Diversifieer in uw financieel plan.** Er zijn talrijke financieringstechnieken beschikbaar, zoals de maatregelen van de overheid voor de steun aan het krediet. Ook het feit dat u al eens in aanmerking bent gekomen voor een subsidie of gesteund wordt door particuliere investeerders kan de aanvraag vooruithelpen.
6. **Zorg ervoor dat u over uw eigen middelen beschikt.** Voor BNP Paribas Fortis en ING is een goed dossier een dossier waarin er een evenwicht is tussen de eigen inbreng van de ondernemer en de financiering die aan de bank gevraagd wordt. Het is voor de banken een manier om de motivatie van de starter voor het welslagen van zijn project te meten, en dus ook om hun risico te beperken.
7. **Volg een geschikte opleiding.** Starters moeten over genoeg kennis over beheren beschikken voor zij van wal kunnen steken. De opleiding en ervaring van een kredietaanvrager zijn ook van belang voor de beslissing om een krediet al dan niet toe te kennen.
8. **Aanvaard kritiek.** Rome is niet in één dag gebouwd. De starters moeten het aandurven om bij de banken te vragen waarom de aanvraag werd geweigerd, zodat ze op basis daarvan hun dossier kunnen bijwerken.

6 tips om in de gunst van uw bankier te komen

Wat moet u als zelfstandige doen als u koste wat het kost een lening nodig hebt? Dan moet u zich in de gunst werken van uw bankier. Maar hoe pakt u dat aan?

(netto) - Het aantal faillissementen in België neemt onverbiddeijk toe. In oktober 2010 werden 868 bedrijven failliet verklaard, een stijging met 3,2 procent in vergelijking met 2009. Dat blijkt uit de cijfers van de FOD Economie. Ongeveer 6 procent van de faillissementen heeft betrekking op zelfstandigen.

De FOD Economie geeft 2 voorwaarden om failliet te worden verklaard: "Enerzijds moet er staking van betaling zijn. Dat wil zeggen dat u uw schuldeisers niet meer betaalt. Anderzijds moeten uw kredietmogelijkheden uitgeput zijn en hebt u het vertrouwen bij uw schuldeisers verloren. Uw bank weigert bijvoorbeeld om u een krediet toe te kennen." Welke troeven moet u uitspelen om toch een krediet te verkrijgen?

1. Wees transparant

"Ondernemers moeten hun bankier alle beschikbare informatie geven. Zo creëert u een klimaat van vertrouwen", adviseert Frédéric Lernoux, afgevaardigd bestuurder van [het Kenniscentrum voor Financiering van Kmo's \(KeFiK\)](#).

2. Leg een goed onderbouwd dossier voor

Dat lijkt vanzelfsprekend, maar heel wat bedrijven bereiden hun dossier niet goed voor. Uw bankier moet gemakkelijk een antwoord vinden op de volgende vragen: wat zijn de zwakke en sterke punten van de onderneming? Welk ontwikkelingspotentieel is er? Welke strategie volgt het bedrijf om toegevoegde waarde te creëren? Wat is de terugbetalingscapaciteit van de onderneming?

"De bank onderzoekt elk dossier, rekening houdend met haar kredietbeleid. Wij beslissen van geval tot geval om een krediet al dan niet toe te kennen. Daarbij wordt rekening gehouden met objectieve en cijfermatige gegevens, maar ook met de vooruitzichten en de toekomstige evolutie van de sector van onze klant. De klant moet zijn dossier dus goed voorbereiden en zijn aanvraag met objectieve gegevens ondersteunen", zegt Chantal Gelders, woordvoerder van ING.

3. Laat u bijstaan

"Bankiers willen weten in welke mate de activiteiten van uw bedrijf liquiditeiten zullen creëren die nodig zijn om het krediet terug te betalen. Wilt u de financiële toestand van uw onderneming objectief voorstellen? Dan moet u een beroep doen op cijferspecialisten", zegt de expert van de KeFiK. "De bank kan bepaalde documenten aan de klant vragen, zoals de balans, het aanslagbiljet, het businessplan of eender welk document waaruit blijkt dat de klant over voldoende middelen beschikt om het gevraagde krediet terug te betalen", preciseert Gelders. "Wees ook professioneel in uw communicatie met uw bankier", raadt Lernoux verder aan.

4. Structureer uw eigen vermogen

Put uit verschillende financieringsbronnen, leg reserves aan voor probleemsituaties en richt u tot de overheid (bijvoorbeeld via het Participatiefonds). Zulke inspanningen vallen bij bankiers in de smaak.

5. Neem regelmatig contact op met uw bankier

Uw project voorstellen, hopelijk een krediet loskrijgen en dan... tot ziens? Nee, zo werkt het niet. Een goed opgevolgde relatie met uw bankier leidt tot een vertrouwensband tussen beide partijen. Vooral in crisistijden is een goede verstandhouding bijzonder nuttig. Voor een kmo blijft de bank een onmisbare strategische partner.

6. Zorg voor een goede timing

"Speel open kaart met uw bankier en wacht niet op ernstige problemen vooraleer u hem opzoekt. Maakt u zich ergens zorgen over? Maak dan een afspraak met uw bankier en stel hem vragen. Een bedrijfsleider die zijn dossier beheerst en zijn financiële toestand kent, boezemt vertrouwen in", legt Michel Vermaerke van Febelfin uit. Anticiperen is de boodschap.

Raakt u ondanks al die tips toch niet aan een krediet? "Richt u dan tot [de kredietbemiddelaar](#)", zegt Vermaerke. Lernoux voegt eraan toe: "De kredietbemiddelaar herstelt het evenwicht tussen de bank en de ondernemer. En bovendien is zijn tussenkomst volledig gratis".

Tips voor zelfstandigen in moeilijkheden

Steeds meer zelfstandigen kampen met financiële problemen. Ze zijn niet meer in staat om hun sociale bijdragen te betalen. Bestaat er een oplossing? En hoe kunt u zulke problemen voorkomen?

Volgens Christine Mattheeuws, voorzitter van het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ), heeft de economische crisis heel wat zelfstandigen getroffen. Velen bevinden zich in een precaire financiële toestand en zien zich dan ook verplicht om een vrijstelling van de sociale bijdragen te vragen.

Afhankelijk van de omvang van de financiële problemen waarmee de ondernemer geconfronteerd wordt, kan hij zich op verschillende manieren beschermen.

1. **Vrijstelling van sociale bijdragen:** "Zelfstandigen die op korte termijn geen verbetering van hun financiële toestand verwachten, kunnen beter een vrijstelling van sociale bijdragen aanvragen." Maar zelfs als die vrijstelling wordt toegestaan, kan de zelfstandige volgens Benoît Rousseau zijn pensioenbijdrage blijven betalen als hij daar de middelen voor heeft. Niet alles is dus verloren.
2. Maar zelfstandigen kunnen zulke situaties ook voorkomen. Christine Mattheeuws en Benoît Rousseau geven zelfstandigen de raad om **zich meer bezig te houden met de administratie en de boekhouding**. "De zelfstandige moet de tijd nemen om de balans en de cijfers van het bedrijf te analyseren. Hij mag schuldvorderingen en schulden niet laten aanslepen", zegt de voorzitter van het NSZ. Rousseau voegt daar nog aan toe: "Steeds meer accountants en boekhouders beperken zich tot het boeken van de cijfers zonder daarbij enig advies te geven. Daardoor komen zelfstandigen soms voor onaangename verrassingen te staan."
3. Benoît Rousseau besluit als volgt: "**Wilt u als zelfstandige weten of u er belang bij hebt om uw kaskrediet te gebruiken om uw sociale bijdragen te betalen**, dan moet u per geval berekenen hoeveel uw kaskrediet kost en welke kosten eventueel verbonden zijn aan het te laat betalen van uw bijdragen. De socialeverzekeringssystemen zijn wettelijk verplicht om 3 procent aan te rekenen voor elk kwartaal waarvoor de zelfstandige zijn bijdragen niet of te laat betaalt. Op het einde van het jaar wordt het bedrag van de nog onbetaalde schulden bepaald. Op dat bedrag wordt dan nog eens bijkomend 7 procent aangerekend."

Tips voor uw boekhouding

Praktische tips voor een rendabel bondgenootschap tussen u als ondernemer en uw boekhouder :

1. Hou uw administratie op orde

Schrijf uw facturen aan het begin van elk kwartaal uit, zodat u uw klant voldoende tijd geeft om de betaling in orde te brengen voor u BTW moet betalen. Denk ook na over een duidelijke en correcte formulering voor elke factuur. Hou al uw papieren goed bij en bezorg ze tijdig en mooi geklasseerd aan uw boekhouder.

2. Doe geen zotte kosten

Volgens de standaardopvatting moet u zoveel mogelijk kosten maken om op die manier uw winst te drukken en dus minder belastingen te betalen. Maar is dat wel zo verstandig? Van kosten maken is in elk nog niemand rijk geworden; Kosten maken is slechts goed als het om zaken gaan die u toch nodig zou hebben en die u uiteraard kan betalen. Koop dus alleen een bedrijfswagen als dat nodig of nuttig is en u dat toch van plan was in de toekomst. Slechts dan is die aanpak ook fiscaal voordelig. Er zijn echter nog andere optimalisatieprincipes die u als ondernemer kan aanwenden om uw bedrijf fiscaal gezond te houden.

3. Van FIFO naar LIFO

In principe worden uw voorraden gewaardeerd volgens hun aanschaffingsprijs. U kan uw voorraad echter een andere waarde toekennen. Door uw voorraadwaardering, die vandaag aan actuele prijzen gebeurt (First In, first out of Fifo), op een correcte wijze te veranderen naar historische kost (Last in, first out of Lifo), kan u een verlies op uw voorraad creëren en moet u dus dit jaar veel minder belastingen betalen. Let wel : Uw balans zal er dan minder gunstig uitzien voor de bank als u wil lenen.

4. Voorzie uw uitgaven

Het gebruik van provisie is een boekhoudtechniek om geplande uitgaven vervroegd in kosten te boeken. U mag ze al boeken nog voor deze kosten effectief zijn gemaakt. Let wel : het moet wel telkens ernstig en onderbouwd zijn.

Bij de effectieve uitgave moet de provisie uiteraard worden teruggenomen.

5. Tijdig overleg met de boekhouder

Niemand kent uw bedrijf immers beter dan u. Daarom is het cruciaal veel te praten met uw boekhouder en zelf de nodige vragen te stellen. Laat u bijstaan, maar wees betrokken . Zo bewaart ook u een goed zicht op de fiscale toestand van uw bedrijf.

Zorg ervoor dat uw boekhouder/fiscaal adviseur over de juiste en relevante informatie beschikt en vraag regelmatig wat hij denkt nodig te hebben. Het is belangrijk dat u uw papieren goed bijhoudt en de juiste documenten doorgeeft. Uw boekhouder adviseert immers op basis van de info die u hem geeft.

6. Loop niet in de kijker

Controles betekenen zelden goed nieuws. Kosten ze geen geld, dan kosten ze wel tijd. Het is daarom geen goed idee zelf controles uit te lokken. Hoe minder u in de kijker loopt, hoe kleiner de kans op een bezoek van de fiscus.

Maar hoe blijft u onder de radar?

Belastingcontroles gebeuren meer geautomatiseerd en daardoor ook gericht. 'Datamining' is het nieuwe toverwoord. Daarbij gaat de fiscus cijfers als winst en verlies van uw bedrijf onder meer vergelijken -'benchmarken' - met die van uw concurrenten. Hoe meer uw resultaten afwijken van de gemiddelden in uw sector, hoe groter de kans dat de fiscus daar het fijne wil van weten. En voor u het weet staat er een controleur voor uw deur. Bent u nu eenmaal een atypisch bedrijf in uw branche, dan valt daar weinig aan te verhelpen. Op zich is dat niet erg, toch zeker niet bij een eerste controle. Iedereen wordt vroeg of laat wel eens gecontroleerd.

Zo zijn er ondernemers met een buitengewoon bedrijfsmodel die steeds opnieuw gecontroleerd worden, gewoon omdat hun cijfers verschillen met die van hun sectorgenoten. Er zijn met andere woorden enkele onvermijdbare zaken die controles aantrekken. Bent u met uw bedrijf actief in een fraudegevoelige sector zoals de horeca of de bouw bijvoorbeeld, of is er sprake van afwijkende winstmarges? Ook wanneer u bvb. grote investering gedaan hebt, kan een belastingambtenaar haar aandacht op uw bedrijf richten.

Aan de andere kant zijn er dan weer wel enkele zaken die u zelf kan doen om te vermijden dat een belastingambtenaar uw bedrijf een bezoekje brengt.

Iemand die niet tijdig reageert op de briefwisseling van de fiscus, die administratief niet in orde is of bij wie regelmatig fouten in de aangifte sluiten, kan zich zeker aan een controle verwachten. Maar ook de aftrek van luxe-uitgaven, kan controles aantrekken. Facebook en zijn een extra hulp... Hou uw levensstijl dus ook wat in het oog.

7. Kijk verder dan de evidente cijfers

Om te controleren hoe uw bedrijf er financieel voor staat, baseert u zich waarschijnlijk op evidente cijfers zoals omzet, kosten, winst, openstaande facturen.

Echter verwijzen we ook naar enkele cijfers die niet automatisch in elke boekhouding te zijn zijn, maar wel het verschil kunnen maken in slagen of falen.

Ben ik kredietwaardig?

Wie morgen investeringen plant en daarvoor bij de bank aanklopt, kijkt best even verder dan de cashflow en het vermogen van zijn onderneming. Voor banken zijn deze cijfers maar de helft van het verhaal. Zij willen maximale zekerheid.

- Zit uw kapitaal in uw voorraad of in goewill?
- Huurt u of heeft u eigen gebouwen?
- Moet u elke dag opnieuw klanten winnen, of heeft u contracten op lange termijn?
- Hoe staat het met uw marktpositie en concurrentiële kracht?

Vooral de antwoorden op deze vragen bepalen uw kredietwaardigheid. En zo begrijpt u meteen ook waarom twee bedrijven met gelijkaardige balanscijfers soms totaal anders onthaald worden bij de bank.

Hoeveel geld heb ik nog tegoed van klanten?

Als ondernemer kijkt u regelmatig naar de openstaande bedragen om in te schatten hoeveel geld er nog naar de onderneming moet vloeien. Maar in tijden van economische onzekerheid doet u er goed aan om elke openstaande vordering van elke individuele klant dubbel te checken. Want het is lang niet zeker dat al die facturen ook effectief zullen worden betaald. Maak daarom gebruik van moderne business-software die naast uw openstaande bedragen ook de kredietwaardigheid van uw klanten belicht.

Hoe groot is mijn incasservermogen?

Het is niet meer dan gezond om nu en dan stil te staan bij de potentiële risico's die uw onderneming met zich meedraagt. Niet in het minst ook op het moment waarop alles vlot lijkt te verlopen. Maak daarom regelmatig virtuele scenario's, met uw actuele financiële cijfers bij de hand.

Hoe ziet uw onderneming er uit wanneer plots de grootste klant naar de concurrentie vertrekt of een leverancier zijn prijzen fors verhoogt? En stel dat u morgen plots moet gaan besparen, om welke lange-termijnkosten kan u niet heen? Niet zelden is de kost van het ontslaan van mensen groter dan het bedrag van het oorspronkelijke probleem. Toekomstscenario's maken op basis van reële cijfers is dus een belangrijk wapen om op tegenslag te anticiperen.

Hoe groot is mijn marge?

Er zijn weinig ondernemers die de moeite doen om hun marges te berekenen per project, per klant en per product. De globale marge die uit de eenvoudige boekhoudcijfers rolt, vertelt echter niets over de potentiële marge waarmee uw onderneming zou kunnen werken.

Wie toch de oefening maakt komt niet zelden tot de vaststelling dat sommige klanten met grote omzetten helemaal niet zo winstgevend blijken te zijn als gedacht. Of dat sommige productgroepen beter uit het aanbod verdwijnen.