



Wanneer ben je te laat?

Zo voorkomt u een faillissement

Iedere ondernemer spookt het door zijn hoofd: ga ik het halen?

Een grote groep balanceert op het randje. Valt u eraf, of grijpt u naar de hand die u terug op het droge trekt? Uw lot afwachten als u in financiële problemen raakt is niet nodig.

De klant blijft weg, de kosten stapelen zich op en u kunt uw leveranciers niet op tijd betalen. Ook uw verhuurder en de belastingdienst staan op de stoep. Wat nu? Moet u afwachten tot de crisis overwaait en tot die tijd op een houtje bijten? Volgens schuldhulpverlener Jacqueline Zuidweg, eigenaar van Zuidweg & Partners en zakenvrouw van het jaar 2012, kunnen ondernemers eerder ingrijpen als zij hun problemen erkennen. "De crisis. Velen willen er geen woord meer over horen, want het is de oorzaak van alle ellende en tegenvallende verkoopresultaten. Toch krijgt de economische malaise meer credits dan het verdient. In ons werk als onafhankelijk bemiddelaar en schuldhulpverleners aan ondernemers in het MKB, blijkt dat vaker interne oorzaken ten grondslag liggen aan financiële problemen. Ondernemen klinkt voor velen als een droom: een prachtige winkel, vrijheid en van je hobby je werk maken. Maar de medaille heeft ook een keerzijde; die van eenzaamheid en eindverantwoordelijkheid. Het is leuk als het goed gaat, maar als het slecht gaat komt het ook bij je terug. Naast inkoop en verkoop moet je over marketing- en financiële vaardigheden beschikken. Hier gaat er veel mis: er gaat vaak meer geld uit dan er binnenkomt. Enkel de cijfers doorsturen naar een boekhouder is niet genoeg. Als ondernemer moet je de cijfers ook daadwerkelijk begrijpen om zo te kunnen anticiperen op gebeurtenissen. Ook de

tweede oorzaak van schulden, het gebrek aan affiniteit met innovaties, heeft alles te maken met anticipatie. We merken dat veel ondernemers geen vet meer op hun botten hebben. De zaak heeft altijd goed gedraaid en ze konden het nog een tijdje uitzitten. Nu innovaties als het internet sterk in opkomst zijn, is het voor velen te laat om nog in te stappen. Ook privé kent financiële schuld zijn weerslag. Veel MKB'ers zijn als zzp'er ook privé aan de onderneming verbonden. Wanneer het met één van de twee minder gaat, heeft dit gevolgen voor de ander. Privégebeurtenissen als het niet kunnen verkopen van een huis of een echtscheiding kunnen grote gevolgen hebben. Er zijn dus heel wat risico's en valkuilen waarmee een ondernemer te maken heeft. Bij de start is er wel een plan A, maar vaak ligt er geen plan B klaar. Wat ga je doen als het slechter gaat? Het is belangrijk om in iedere fase een back-up plan te hebben."

Trek tijdig aan de bel

Herkennen en erkennen is ook volgens Margriet Daniëls, marketing- en communicatiemanager van Stichting Ondernemersklankbord, belangrijk. De circa 300 (oud-)ondernemers die zijn verbonden aan de stichting fungeren als luisterend oor voor ondernemers. De onbezoldigde adviseurs helpen u met het herkennen en inventariseren van het probleem en zoeken binnen het traject van een half jaar naar een mogelijke oplossing. "Niet alleen op het gebied van dreigende faillissementen, maar ook voor advies op het gebied van reguliere bedrijfsbegeleiding, de

“Het is geen makkelijk traject, maar het probleem is al gehalveerd als je het deelt met de schuldeisers en je omgeving”

overdracht en beëindiging van de onderneming en begeleiding van starters kunnen ondernemers bij ons terecht. In het geval van financiële tegenvallende merken onze adviseurs dat er vaak te laat aan de bel wordt getrokken. Wegens terughoudendheid maar ook de angst om hulp in te schakelen of je onderneming in handen te leggen van anderen, blijkt de drempel hoog. Daarnaast hebben de ondernemers nog altijd het vertrouwen en de hoop dat hun zaak er weer bovenop komt. Wanneer zij ons weten te vinden – dit is nogal eens op advies van de lokale Kamer van Koophandel of advies van de gemeente- wordt de ondernemer gekoppeld aan één van de vijftien adviseurs in zijn of haar regio. Aan de hand van hun ervaringen en expertise gaat de adviseur met de ondernemer het traject in."

Gezonde onderneming gezocht

"De ondernemer wordt aan het werk gezet. De adviseur vraagt hen alles op tafel te leggen, van inkomsten en uitgaven tot het personeel- en marketingbeleid. Men heeft meestal het overzicht verloren en probeert wanhopig het ene gat met het andere te dichten. De adviseur neemt alle belangrijke factoren onder de loep en samen formuleren zij het probleem." Martien Schrijen, OKB-adviseur sinds 2012, heeft van ondernemen zijn werk gemaakt en is na het runnen van diverse horecazaken, functies als marketeer en voorzitter van de winkeliersvereniging in Cuijk nu eigenaar van een verswinkel met catering-service. In zijn vrije tijd helpt Schrijen ondernemers in zijn regio – Noord-Limburg- met Ondernemersvraagstukken. Hij legt uit wat zijn werk als adviseur bij het Ondernemersklankbord inhoudt: "Nadat ik een 'case' krijg toebedeeld, bezoek ik het bedrijf. De vraagstelling is mij reeds bekend, maar deze hoeft niet altijd het probleem te zijn. Middels het bezoek krijg ik een inzicht in de processen, het personeel en de winkel zelf. Vervolgens maken we samen een inventarisatie: waar bevindt de ondernemer zich in de levenscyclus van het bedrijf? Vaak heeft de zaak altijd goed gedraaid en ging het ondernemen 'vanzelf'. Een veelvoorkomend probleem is dan ook het gebrek aan innovatie. Het derde punt op de agenda: de kosten, zoals huisvesting, personeel, marketing en bedrijfsvoering. Nadat we zicht hebben op de balans, zoomen we in op de doelgroep. Weten op wie je je richt klinkt simpeler dan het is. Welke behoeften heeft de huidige doelgroep en is deze groep ook daadwerkelijk de klant die je winkel bezoekt of is deze veranderd in de loop der tijd? Soms is het noodzakelijk om een nieuwe doelgroep aan te trekken of je op een bredere groep te richten. Ook kan het zijn dat de branche geen bestaansrecht meer heeft, zoals cd-winkels, en is het verstandig een nieuwe markt te betreden." Hoe blijft de ondernemer door de bomen het bos zien? Daniëls: "Belangrijk is dat de adviseur niet op de stoel van de ondernemer gaat zitten, maar enkel orde brengt in de chaos. Zij kunnen de ondernemer adviseren welke stappen nodig zijn om het gewenste resultaat te behalen, maar nemen geen beslissingen. Voorbeelden van instanties waar ondernemers terecht kunnen voor financiële regelingen zijn de gemeente, de fiscus en schuldingstanties. Een veelgehoorde opmerking is dat zij niets kunnen betekenen en geen kredieten verstrekken. Er zijn echter diverse

RELEVANTE WEBSITES

www.juridischloket.nl

Het juridisch loket is een onafhankelijke, door de overheid gesteunde organisatie, die iedereen met een juridische vraag helpt. Het geeft praktische informatie.

www.kvk.nl

De Kamer van Koophandel informeert en ondersteunt ondernemers, van de start van een bedrijf tot bedrijfsopvolging.

www.rechtspraak.nl

Dit is de officiële site van de rechterlijke organisatie in Nederland met algemene informatie over recht en een selectie van gerechtelijke uitspraken.

www.nvvk.eu

Doel van de Vereniging voor Schuldhulpverlening en Sociaal Bankieren is mensen te ondersteunen om weer actief deel te nemen aan het maatschappelijk leven, zodanig dat schulden voorkomen of opgelost kunnen worden. NVVK treedt op als bemiddelaar tussen schuldenaren en schuldeisers.

www.kredietbanknederland.nl

De kredietbank verstrekt leningen, voorkomt verdere schulden en werkt deze weg. Het doel is bij te dragen aan een gezonde financiële toekomst.

www.doorstart.nl

Deze website geeft informatie over de aanpak en de valkuilen bij een doorstart na een faillissement.

www.faillissement.nl

Hier vind je uitgebreide informatie over een dreigend faillissement.



VALLEN, OPSTAAN EN WEER DOORGAAN

Jacqueline Zuidweg heeft samen met Josette Dijkhuizen een boek geschreven; 'Vallen, opstaan en weer doorgaan'. Na het doen van onderzoek en interviews met diverse (ervarings)deskundigen zijn de auteurs tot tien onmisbare tips om zware tijden het hoofd te bieden gekomen. Waaronder: 'voorkom struisvogelpolitiek', 'deel je probleem en je bent halverwege' en 'blijf nadenken over je visie, missie en strategie'.

Dit boek steekt ondernemers een hart onder de riem, geeft hun handvatten, en laat hen vooral beseffen dat falen niet het einde is, maar juist de start van iets moois en nieuws kan zijn. – Annemarie van Gaal

ISBN 978 90 259 0275 9

Prijs € 14,95

www.jacquelinezuidweg.nl

Download via de QR-code de folder 'Financiële tegenspoed? Neem de juiste stappen' van de kamer van Koophandel, de Rabobank en Zuidweg en Partners:



keuzes die gemaakt kunnen worden, zoals een uitstel van betaling." Ook Zuidweg is van mening dat bij financiële tegenslag de ondernemer het beste externe partijen in kan schakelen. "Naast hun eigen boekhouder of belastingconsulent, kunnen ondernemers de hulp inroepen van een AA-accountant. Deze kan een breed en gespecialiseerd advies geven op administratief, financieel, bedrijfseconomisch en fiscaal gebied."

Er is hulp onderweg

"Met de cijfers op orde is het mogelijk om bij de bank een extra krediet aan te vragen, of indien deze geen krediet meer verstrekt een krediet aan te vragen: bij de gemeente. Wat veel ondernemers niet weten is dat elke gemeente een zogenoemde BBZ afdeling heeft die ondernemers een krediet kan verstrekken en mogelijk ook in schuldhulpverlening kan voorzien. Wanneer een ondernemer aanklopt voor schuldhulp worden allereerst de mogelijkheden van voortzetting van de ondernemingsactiviteit(en) onderzocht. Wanneer er sprake is van een levensvatbare onderneming kan de ondernemer in eigen inkomsten blijven voorzien en hoeft er geen beroep te worden gedaan op een uitkering. Sinds 1 juli 2012 is de Wet gemeentelijke schuldhulpverlening (Wgs) van kracht. Hiermee wordt gemeenten een basis aangereikt voor minnelijke schuldhulpverlening, om zo een beroep op de Wet schuldsanering natuurlijke personen (Wsnp) te voorkomen. Kort gezegd staat in deze wet vastgesteld dat gemeenten verplicht zijn om inwoners met schulden te ondersteunen bij het vinden van een oplossing." Op het moment dat de schulden hoger zijn dan het

"Het is leuk als het goed gaat, maar als het slecht gaat komt het ook bij je terug"

krediet dat verstrekt kan worden, schakelen gemeenten de hulp in van schuldhulpinstanties zoals Zuidweg & Partners: "Wij inventariseren de schuld en gaan over tot sanering; een regeling voor het afbetalen van de schuldeisers. Het is geen makkelijk traject, maar het probleem is al gehalveerd als je het deelt met de schuldeisers en je omgeving. Bovendien vergoeden de 180 gemeenten met wie we samenwerken de kosten van onze hulp. Het traject wordt belopen zonder een advocaat of rechter te hoeven inschakelen of tot surseance van betaling over te gaan. In feite vragen we schuldeisers om op basis van reële mogelijkheden in de toekomst genoeg te nemen met minder. Wanneer de ondernemer een schuld van € 100.000,- heeft, maar enkel € 50.000,- tot zijn beschikking heeft als doorstartkrediet, proberen we het gehele bedrag hiermee af te kopen. Vaak blijkt dat leveranciers of andere schuldeisers zoals de belastingdienst bij een gedegen voorstel genoeg nemen met minder, omdat iets immers beter is dan niets." En als de ondernemer liever stopt met zijn werkzaamheden, kunnen ze dan een faillissement aanvragen? "Dat is niet verstandig. Een zelfstandig ondernemer is, ook na een faillissement, twintig jaar aansprakelijk voor de schulden en de schuldeiser zal dus na opheffing van een faillissement de volgende dag weer op de stoep staan. Hoe moeilijk het ook is, er zit niets anders op dan door te gaan en samen proberen te schade te herstellen. Blijf vertrouwen hebben in jezelf."

Meer informatie: www.zuidweg-partners.nl, www.ondernemersklankbord.nl

Tekst: Lianne Schilderink