

e-book

# Waarom je bankrekening rood kleurt

neem controle en word je eigen  
*financieel & sales planner*  
in 14 tips



# Hallinto

# 01 inleiding

Dankjewel om dit e-book te downloaden.

Met deze 14 tips wil ik je graag tot nadenken aanzetten.

Over wat je vandaag doet om je financiële situatie onder controle te houden, maar meer nog over wat je misschien nog niet doet, of maar gedeeltelijk.

Er gaan heel wat hardwerkende ondernemers verloren aan het slecht financieel beheer van hun organisatie. Meestal omdat ze het nergens hebben kunnen leren, terwijl het op zich niet zo moeilijk is.

Maar zo gaat het bij alles. Wat je kent, gaat makkelijk. Wat je niet kent, is een berg waar je niet over geraakt.

Trager gaat meestal sneller, las ik onlangs in een artikel. En dat is ook zo met dit.

Beklim je berg door stap per stap te gaan. Stop af en toe en bestendig wat je vergaard hebt.

Ik help ondernemers om meer te doen met hun cijfers en dat doe ik vooral op het niveau van ondernemers. Niet dat van de boekhouder.

Ik wens je veel leesplezier en momenten van herkenning. Ze zijn er om je te helpen in je volgende stap.

# 02 meer inzichten in 14 tips

Dit e-book is geschreven vanuit 14 stellingen die ik vaak als reactie terugkrijg wanneer ik pols naar de financiële plannen.

Het is een begin, geen eindpunt.

Het is een hulpmiddel, geen doel.

# #1 - Je kent je cijfers niet

Laat mij meteen met de deur in huis vallen. Te weinig ondernemers hebben kennis over hun cijfers of weten op gelijk welk moment van het jaar hoe het bedrijf er cijfermatig voor staat. Doen we het goed? Hebben we winst? Is er tekort? Is het kantje-boord?

Het lijkt een vies goed te zijn om je financiële situatie grondig te kennen en van elke euro te weten waar die vandaan komt of waar die naartoe gaat. Je wil niet als een micro-manager je bedrijf runnen.

# #2 - Je weet niet welke cijfers

Het zijn niet de cijfers op zich die je bedrijf kraken of maken. Het is hoe jij ermee omgaat, dat van belang is. Voor je aan een overzicht begint, moet je natuurlijk weten welke cijfers belangrijk zijn zodat je correcte inzichten bekomt. Cijfers over inkomsten, over uitgaven, over de medewerkers, over leveranciers, over aankopen, over performantie. Je kan over heel veel zaken cijfers bijhouden, maar ze moeten natuurlijk zinvol zijn om je bedrijf mee te kunnen sturen.

## #3 - Je hebt geen tool

De gulden middenweg voor de kleine onderneming zit tussen het handmatig schriftje en een dure software. De tool die jij nodig hebt moet net dat doen wat jou de nodige inzichten geeft, maar die tegelijk voldoende overzichtelijk is zodat je jezelf en je pedalen er niet in verliest. Hoewel onze bedrijven voor het beheren van de meeste cijfermatige zaken op elkaar gelijken, toch zijn er elementen die ons verschillend maken. Hou daar zeker rekening mee.

## #4 - Je leunt op je boekhouder

Dat is niet altijd een slimme zet. Jouw boekhouder vertelt jouw verleden, met andere woorden, hij/zij maakt een vertaalslag van je prestaties van de afgelopen maand of het kwartaal dat net achter de rug is. Hiermee ken je het tussentijds resultaat van je realiteit, maar het geeft jou geen inzicht in je toekomst. Het is niet de taak van je boekhouder om voorspellingen te maken, maar die van jou als ondernemer.

# #5 - Je weet niet hoe eraan te beginnen

En dat is heel waarschijnlijk ook de reden waarom je vandaag nog niet over een cijfermatig overzicht beschikt. Je kan het minimaliseren tot de som van  $1 + 1 = 2$ . Maar zo simpel is het natuurlijk ook weer niet.

Je hebt verschillende parameters nodig en correcte becijferingen. Het goede is dat je bedrijf over de data beschikt. Je moet ze enkel nog tot een zinvol geheel brengen.

Laat je hierbij helpen door een expert die jou de nodige kennis en vaardigheden kan bijbrengen. Die je een tool aanreikt waarmee je voor lange tijd verder kan.

# #6 - Je laat je leiden door je bankrekening

Wat er op je bankrekening staat, is niet van jou.

Althans niet de volledige som.

Maar als je je aankoopgedrag laat leiden door de stand van je bankrekening en je handelt royaal, te snel of ondoordacht, dan komt er sowieso een moment dat dit in jouw vel snijdt. De slechtste financiële raadgever is je bankrekening.

Zo vertelde een ondernemer van een bouwbedrijf mij onlangs: "de ene week staat er 150.000 euro op de rekening en de week erop kan je zelfs geen rolletje plakband meer kopen. Zo snel gaat het hier."

Jouw bankrekening is een betaalmiddel, niet per se de status van je bedrijf. Laat je daar niet in misleiden.

# #7 - Je verwacht dat het vanzelf goedkomt

Hopen en bidden is een nobel gegeven, maar het zal geen zoden aan de dijk brengen. De gedachtegang dat als die klant betaalt of die som wat vroeger binnenkomt, brengt je ook nergens. Jij hebt geen controle over het gedrag van externe partijen.

Je hebt enkel controle over je eigen acties. "Ik verwacht de komende twee weken nog aanzienlijke betalingen van klanten en dan kan ik jou betalen", is iets dat ik vaak hoor als er openstaande klanten opgevolgd moeten worden.

Het is erg vermoeiend voor jouw hoofd om voortdurend voorwaardelijke rekensommen te moeten maken in de hoop dat iets positief in jouw richting draait. Jaren geleden had ik een klant die eind dat jaar plots besliste om een bestelwagen bij te kopen, want het was een goed jaar geweest en wat investeringen zou de belastingen wat doen zakken. Een week later zat hij voor mij, bijna in tranen, om onze samenwerking stop te zetten, want na een gesprek met zijn boekhouder bleek dat hij redelijk wat verlies gedraaid had en zwaar moest knippen in de kosten om het hoofd boven water te houden. De nieuwe bestelwagen kwam er ook niet.

Wat je denkt, staat niet altijd gelijk aan wat er echt is.



# #8 -Je toont weinig interesse

Een gebrek aan interesse voor je cijfers heeft meestal een onderliggende reden die misschien meer in de richting van kennis en vaardigheid gaat.

De ondernemer is de trotse eigenaar van zijn/haar bedrijf en hoewel we intussen al meer hulp willen aanvaarden voor tal van zaken, toch liggen cijfers nog altijd gevoelig. Ik help intussen meer dan 15 jaar ondernemers met het in kaart brengen van cijfers en bij sommigen start dat moeizaam, want in de cijfers laten kijken is ook een beetje in je ziel laten kijken.

Zodra het potentieel van de financiële inzichten duidelijk worden, stellen mijn klanten heel hun ziel voor mij open en krijgen zij het beeld van hun organisatie in cijfers te zien. Dus gebrek aan interesse kan een andere ondertoon hebben. Je doet je bedrijf geen cadeau door je anders voor te doen.

# #9 - Je vertrouwt op toeval

Ondernemen bij toeval is als gokken op de loterij. Het kan goedkomen, maar vaker niet dan wel. Als je in een business zit waarin veel werk te rapen valt en de opdrachten bijna automatisch jouw deur binnenrollen, dan betekent dit nog niet dat je efficiënt bezig bent en dat je toekomst gegarandeerd succesvol is.

Waar veel geld binnenkomt, wordt dikwijls heel slordig omgesprongen met uitgaven. Ik benoem het wel eens als verkwisting.

Het is niet dat je geen geld mag uitgeven, maar de manier waarop, de hoogte waarin of de redenen waaraan kunnen zo kwistig zijn dat er geen financiële ruimte overblijft om leuke dingen te doen voor je bedrijf, voor je medewerkers of voor jezelf. Het feestgeld dat er had kunnen zijn, is opgegaan in kwistigheid. Dat is meer dan zonde, toch?

# #10 - Je berust in de situatie

Ach, het is wat het is.

Is het dat echt?

Ben je de fun van het ondernemen onderweg kwijtgespeeld omdat je bankrekening te vaak in het rood staat? Maakt dit van jou een zuchtende en puffende ondernemer? Of sta je bol van stress niet wetende hoe hier een antwoord op te formuleren.

Het is nooit te laat tenzij je op diezelfde manier verder gaat. Maar als de druk op de ketel hoog is, dan help je je bedrijf ook niet door nog langer te wachten.

Cijfers geven je inzichten, maar meer nog, ze geven je mogelijkheden en opportuniteiten. Als je daarmee aan de slag gaat, kan je je schip van koers laten keren.

#11  
Je  
denkt  
dat  
dit  
voor  
jou  
niet  
werkt

Je bent niet de eerste of enige die zo denkt. De reactie die ik vaak krijg is dat het voor jouw business net anders is en dat jij niet kan voorspellen hoe het zal worden of welke omzet je zal kunnen realiseren.

Excuse me my French, but BULLSHIT!!

Uiteraard betekent het niet dat het vanzelf zal gaan. En het wil ook niet zeggen dat jij niet meer zal moeten werken. Het is ook geen glazen bol. Maar het zal wel je leidraad zijn om keuzes te maken, beslissingen te nemen, je zaak aan te sturen of bij te sturen.

En dat allemaal op een basis, op een fundament dat steek houdt.

Maar vooral niet op wat er al dan niet op je bankrekening staat of zal komen te staan.

# #12 - Je denkt dat het niet nodig is

Je ziet geen redenen om financiële plannen te maken. Je hebt het tot hiertoe nooit gedaan en weet ook niet waarom je er zou mee starten. Maar wees eerlijk. Je hebt dit e-boek niet voor niets gedownload, toch? Je hebt je business gerund met weinig gefundeerde financiële sturing en dat heeft je niet altijd de resultaten opgeleverd die je graag had gehad. Je hebt je bankrekening vaak tegen of in

het rood zien gaan en misschien heeft het je slapeloze nachten gekost. Tegelijk kan je er geen vinger op leggen waar de lekken zijn. Je hebt te weinig gemeten en daardoor beschik je nu niet over voldoende staving om beslissingen te nemen die kant en wal raken. Is dit dat de manier om op verder te bouwen? Of zou het toch wat kunnen betekenen als je wat meer voeling zou krijgen?

# #13 - Je bent er bang voor

Dat snap ik volkomen. Je zou niet de eerste zijn die helemaal uit z'n dak gaat als de cijfers op tafel liggen. Ontelbare keren heb ik aanhoord dat het nooit zou lukken bij de aanblik van het financieel overzicht en dat is bizar want zonder deze realiteit durft men het wel aan.

Zonder de inzichten op de realiteit van de cijfers spring je wel in het diepe, toch?

Dit is een beetje zoals: "als ik het niet zie, dan bestaat het niet."

Maar het is net dat wat jouw bankrekening de das omdoet. De onwetendheid ervan.

Je bent bang om de realiteit onder ogen te zien, maar het is die realiteit die jou helpt om je bankrekening uit het rood te houden. Blijf er dus niet langer blind voor. Wees niet de struisvogel die de kop in het zand steekt.

# #14 - Je weet niet wat je ermee moet

Als je nooit met cijfers aan de slag gegaan bent, dan kan ik me voorstellen dat je niet goed weet wat ermee aan te vangen, hoe deze te interpreteren en hoe ze in jouw voordeel te laten werken.

Da's ook weer kennis en een vaardigheid die je je eigen moet maken. Eens je doorhebt wat het voor jou bedrijf kan betekenen, ga je het niet meer loslaten. Eens het in jouw voordeel werkt, ga je het gebruiken om je bedrijf richting te geven.

Je zal je uitgaven en inkomsten veel beter op elkaar kunnen afstemmen en keuzes maken die gebaseerd zijn op je cijfers en niet langer op je buikgevoel. Want handelen op buikgevoel en intuïtie brengen je makkelijk in een benarde situatie.

# 04 cijfers, cijferen, becijferen

Na dit e-book lijkt het wel of alles in een bedrijf altijd rond cijfers draait en dat is niet zo. Toch zou je ze op nummer 1 van je prioriteitenlijst moeten zetten.

Uiteraard zijn er nog andere aspecten zoals de humane kant en de organisatorische kant. Maar aan het einde van de rit blijven deze ook niet overeind als de cijfers niet kloppen.

Duik in je cijfers en leg prognoses aan. Maak vergelijkingen, bouw je toekomst uit in cijfers en ga ermee aan de slag.

**Heb je daar hulp bij nodig, dan ben ik er voor jou.**

Wacht niet om je te laten begeleiden als dat jou vooruit helpt.  
Contacteer Hallinto.



# 05 meet & greet Tilly



Het zit in mijn natuur om met een kritische blik te kijken naar wat er rondom mij beweegt omdat alles altijd vatbaar is voor verbetering. Althans in mijn hoofd.

Vanuit die gedachtegang is het voor mij vrij makkelijk om bij bedrijven te detecteren welke verkwisting er optreedt.

In de vorm van tijd, energie en geld.

Niet gestructureerd werken kost een bedrijf handenvol geld aan de zijde van de winst. En dat help ik graag te vermijden.

Tilly Buelens  
tilly@hallinto.be  
0493 50 20 90