

**Netwerken in eigen omgeving
is essentieel.....**



**Wij-gevoel belangrijk,
maar verwevenheid en
samenwerking ook!**



**Je kunt het zo gek niet
bedenken of wij doen het**



**Een sterk merk biedt
weerwerk**



ONDERNEMERSPANEL

Ondernemers in problemen

Insolventie is de meest gebruikte term om alle mogelijke regelingen voor het financieel onvermogen van ondernemingen en particulieren te benoemen. Door de economische omstandigheden krijgen steeds meer ondernemingen liquiditeitsproblemen of komen organisatorisch en strategisch in de problemen. Vaak zijn deze problemen niet meer vanuit de eigen organisatie op te lossen. Dan is hulp van buitenaf dringend gewenst.

Wat beveelt ons panel aan?

■ Jurgen Rutgers

Jurgen Rutgers - BeSite Group B.V.

Uit eigen ervaring weet ik dat veel ondernemingen niet of nauwelijks gebruik maken van subsidie-regelingen van de overheid. Dankzij deze subsidie-regelingen, of het nu gaat om WBSO of een stimuleringsprogramma van de Provincie, kan het voor veel ondernemingen opeens wel mogelijk zijn om te (blijven) groeien. Zonder de druk van een bank of

investeerder te voelen, die graag rente of winst bijgeschreven ziet. Feit is dat de overheid in tijden van crisis juist investeert in subsidieregelingen voor ondernemingen. Tip voor dit jaar is wat mij betreft dus op zoek gaan naar een regeling die past bij de strategie van je onderneming, zodat je ondanks de crisis verder kunt gaan waarmee je bezig wilt zijn: ondernemen.



■ Geert Teunissen

Geert Teunissen – DOCSTAP

Samen sterker

In situaties waar ondernemers op organisatorisch en strategisch gebied in de problemen komen zie je vaak dat de ondernemer zich terugtrekt op zijn eigen kantoor en de ontstane problemen zelf wil oplossen. Dat zelf dingen willen doen en zelf verantwoordelijk willen zijn is nu net datgene waarom hij of zij als zelfstandig ondernemer is gestart. Eigen wijsheid, zelfstandigheid en een enorme drive, hebben er meestal voor gezorgd dat ze goede ondernemers zijn. Ook komt men vaak met de opmerking 'ja maar, dat kost weer de nodige Euro's'. Mijn advies, vooral wel doen. Beter nu een paar Euro's

uitgeven aan advies en kansen zien voor de toekomst, als het geld in de knip houden en gewoon naar de (kloten) gaan. Werp de schroom van je af en zoek professionele hulp. Een luisterend oor, gedegen en goed onderbouwd advies helpen je meestal op weg om de echte problemen goed in kaart te brengen en van daaruit de goede oplossingen en hulp te kiezen. Let wel: maak je geen zorgen over je zelfstandigheid want dat is nu het mooie in dat soort trajecten, je bent en blijft zelf altijd verantwoordelijk, en dat wilde je toch zo graag, maar twee weten echt meer dan een. Kies je adviseur op basis van vertrouwen en je zult zien dat het beloofd wordt.



■ Jurrien Lijftogt

Jurrien Lijftogt - Securitas

Zoals altijd voor in het proces de zaken aanpakken en niet achteraf. Voorkomen dat je in liquiditeitsproblemen komt door scherp op kwaliteit en prijs te blijven sturen. Immers, de betere partijen komen altijd bovendien in economisch

moeilijke tijden. Juist nu je personeel waarderen, trainen en opleiden zodat je de kwaliteit levert die de kritische klant wil, dan realiseer je een hoge mate van klanttevredenheid. En...een tevreden klant betaalt en betaalt op tijd.



■ Henk W. Sloot



Henk W. Sloot R.T. - REBOgroep

Insolventie, de algemene term voor ondernemingen en particulieren welke in financiële problemen zijn, eigenlijk kunnen ze niet meer betalen.

De huidige crisis werkt hier voor sommige bedrijfstakken wel behoorlijk aan mee maar er wordt aan deze crisis wel veel opgehangen.

Er waren/zijn ook bedrijfstakken waar het allemaal niet op kon. Nu blijven de opdrachten uit en derhalve ook de geldstromen. Er is geïnvesteerd

maar het geld blijft er in zitten, eigen of vreemd vermogen, de Cashflow, ontbreekt.

Wat kun je als ondernemer doen?

Op korte termijn: bezuinigen, alle bedrijfslasten onder de loep nemen, een goed marketingplan maken om toch je omzet te vergroten (ook je concurrenten hebben het moeilijk). Op lange termijn: stabiliseren, zorgen dat je positief draait, dan heeft bij een goed businessplan de bank ook vertrouwen. Een goede ondernemer ziet ook zijn kansen!

■ Denny ten Camp

Denny ten Camp - LODDER-DALES Accountants

Mocht de vervelende situatie ontstaan dat een ondernemer niet meer aan de financiële verplichtingen kan voldoen, dan achterhalen we allereerst de oorzaak. Pas daarna stellen we vast welke actie geboden is. Ligt het alleen aan een haperend debiteurenbeleid, een duur pand of een tijdelijke tegenvaller, dan kan de oplossing simpel zijn.

In de tussentijd is het uiteraard wel zaak maatregelen te treffen om de liquiditeitsproblemen

op korte termijn op te lossen. Denk aan betalingsregelingen, schikkingen, surseance van betaling etc. Er zijn verschillende stadia die elk om een eigen aanpak vragen.

Neem in ieder geval een professional in de arm en zorg dat het niet weer gebeurt. Richt de onderneming zo in dat (beheers-)risico's in het vervolg op tijd geconstateerd en bijgesteld worden. Veelal kunnen ondernemers namelijk achteraf precies aangeven waar 'het niet meer zo lekker liep', maar hebben ze niet de tijd genomen er goed naar te (laten) kijken.



■ Sandra Luijmes



Sandra Luijmes - VitaMee

Belangrijkste advies dat ik vanuit mijn eigen ervaring kan meegeven is meer preventief: zorg dat je als ondernemer weet hoe jouw bedrijf er echt voor staat. Definitieve jaarcijfers laten vaak te lang op zich wachten en tussentijds is er te weinig grip. Investeer in een dusdanig financieel proces, zodat je maandelijks, minimaal per kwartaal, weet hoe het bedrijf er financieel voor staat. Klinkt als een open deur, maar

helaas zie ik nog te vaak dat ondernemers onvoldoende zicht en grip hebben op de financiën en te makkelijk geld uitgeven. Verder is het van belang dat je weet waar je persoonlijke sterktes en zwaktes liggen als ondernemer en dat je de juiste mensen om je heen organiseert, maar zorg er voor dat je het overzicht houdt en blijf wel controleren. Schroom vooral niet om hulp in te roepen en durf je kwetsbaar op te stellen. Wees altijd eerlijk naar jezelf toe.

■ Ewoud van der Leij

Ewoud van der Leij -Het Commerciële Huis

Een dergelijke situatie wordt vaak bepaald door omstandigheden zoals de huidige recessie. Vaak wordt de strategie niet bijgesteld. Dit maakt de (financiële) kwetsbaarheid van een bedrijf groot. Een medicijn hiervoor is spiegelen aan een aantal grote internationale bedrijven, die in deze tijden contra-cyclische maatregelen nemen. Wordt de omzet minder; dan meer acquisitie plegen. Zo kan het verkoop-apparaat beter worden toegerust door medewerkers via trainingen meer bewust te maken van hun eigen verkoopcapaciteiten.

Het staat of valt bij het formuleren van de juiste marsroute en hier (proberen) aan vast te houden. Een goede marsroute geeft de juiste richting aan en biedt voor iedereen houvast en geeft vertrouwen. Zowel aan de interne organisatie, aan de "omgeving" als aan de geldschieters. In mijn optiek speelt deze laatste partij -zeker nu - een zeer belangrijke rol. Dus streef naar duidelijkheid in strategie en beleid. Indien blijkt dat de inbreng van interne know-how alleen tekort schiet, haal dan gerust externe specialisten in huis. Zo wordt de voortgang in het proces behouden.

