



Annegien Blokpoel is bedrijfsseconoom en financieringsexpert. Daarnaast is zij auteur van het boek 'Maak je bedrijf meer waard' waarbij zij haar kennis en ervaring vanuit het bankbedrijf en beursgenoteerde bedrijven toegankelijk maakt voor DGA's. Zie ook www.maakjebedrijfmeerwaard.nl

Betaalde hobby

Ik krijg nogal eens de vraag te horen: 'wat zou ik als ondernemer eigenlijk moeten verdienen?' Nou kunt u verschillende redenen hebben om ondernemer te zijn (je eigen ding kunnen doen - werk en privé beter combineren - het familiebedrijf voortzetten) maar vanuit financiële optiek is er maar één antwoord: Als ondernemer hoort u voldoende rendement te verkrijgen op geleverde inspanningen en gelopen risico. Stap één is dan ook bepalen wat het rendement kan zijn. De beloning van een ondernemer bestaat uit een mix van korte termijn rendement (jaarlijks salaris + eventuele winstuitkering) en lange termijn rendement (een pot met geld bij verkoop van het bedrijf). Wat zou allereerst het jaarlijkse inkomen dan moeten zijn voor het op korte termijn gelopen risico? Veel ondernemers sturen op maandelijkse inkomsten, alsof ze nog in loondienst zijn. Een ondernemer loopt aanzienlijk meer risico dan iemand in loondienst; als een ondernemer niet werkt, dan zijn er ook geen inkomsten. Er moet dus extra geld worden verdiend in de goede tijden om tijdelijke klappen en langdurige slechte tijden op te kunnen vangen. Daarnaast werken de meeste ondernemers niet full time, maar zijn misschien 40 tot 60% van hun tijd/uurtarief kwijt aan acquisitie en administratie. Een ondernemer moet daarom aanzienlijk meer verdienen dan in (veilig) loondienstverband met pensioenopbouw. Als de ondernemer niet minimaal twee keer verdient van wat hij of zij in loondienst zou kunnen verdienen dan is er sprake van structurele onderbetaling. Natuurlijk mag er best een investeringsperiode van twee tot drie jaar worden

'Door vanaf het begin te sturen op waardecreatie is de kans een stuk groter dat het bedrijf bij verkoop ook meer waard zal zijn'

gebruikt om dit niveau te bereiken, maar dan moet de ondernemer er ook zijn. Daarnaast wordt er waarde opgebouwd in de onderneming. Ondernemers die hun onderneming zien als een belangrijke investering - geld, tijd en energie - waarop rendement behaalt moet worden voor het gelopen ondernemersrisico maken de overstap naar professioneel ondernemerschap. Door vanaf het begin te sturen op waardecreatie, op de korte en de lange termijn, is de kans een stuk groter dat het bedrijf bij verkoop ook meer waard zal zijn. De ondernemer is dan zo wel een aandeelhouder die probeert het bedrijf op termijn tegen een zo hoog mogelijke prijs te verkopen, als een manager die het bedrijf op een zo veilige mogelijke manier daar naar toe brengt. Naast het inkomen als manager van het bedrijf, en een jaarlijkse winstuitkering als ondernemer is er dan ook een beloning voor het professionele ondernemersschap bij verkoop: een hoge verkoopwaarde. Waar legt u als ondernemer de ondernemerslat? Een belangrijke keuze, die wel eens de belangrijkste factor zou kunnen zijn voor de toekomstige verkoopwaarde van uw bedrijf. Zorg in elk geval dat u ook op de korte termijn voldoende verdient aan uw ondernemerschap. Als na twee tot drie jaar de onderneming niet voldoende inkomsten genereert (minimaal 2,5 keer het mogelijke salaris in dienstverband) dan is het wellicht verstandig een nieuwe hobby te zoeken. Van een slecht betaalde hobby is namelijk nog nooit iemand rijk geworden.

Reacties of suggesties kunt u mailen naar annegien@brookz.nl