

Ondernemer en boekhouder, wie stuurt wie aan?

Financiën en strategie zijn de zwakke plekken binnen het mkb. Dat is een van de conclusies uit het onderzoek 'Breek door het eerste ondernemers-kantelpunt heen'. Deze white paper is de tweede in de reeks 'Winstverbetering, waardecreatie en waardering in het MKB' van PerspeXo. Onder leiding van directeur Annegien Blokpoel, auteur van de bestseller 'Maak je bedrijf meer waard', verricht PerspeXo sinds 2007 onderzoek binnen het mkb.

"Het kleinere mkb heeft het op bijna alle terreinen zwaarder dan grote bedrijven", stelt Blokpoel. "De achilleshiel is met name bij bedrijven tot zo'n tien medewerkers heel duidelijk de financiële kennis. De meeste ondernemers hebben geen bedrijfseconomische of bedrijfskundige opleiding gevolgd. De voornaamste focus ligt op het bedienen van (potentiële) klanten en de dagelijkse operationele zaken. De boekhouding wordt eerder als een noodzakelijk kwaad gezien dan als een handige management tool. Terwijl een goed onderhouden boekhouding de basis vormt voor management informatie; en dat zorgt weer voor overzicht in de bedrijfsvoering"

Aansturende partij

Veel ondernemers leunen volgens Blokpoel op de kennis van de boekhouder. Dat leidt binnen bedrijven niet zelden tot een onnatuurlijk proces. 'Wie stuurt wie dan aan?', vraagt de directeur zich hardop af. In de praktijk blijkt de boekhouder namelijk vaak de aansturende partij. "Dat is opmerkelijk, want in feite geeft een ondernemer daarmee de touwtjes van een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering uit handen. Een ondernemer met duidelijk inzicht in de effecten van de omzet, winst en cashflow kan namelijk weloverwogen keuzes maken en sneller reageren bij groei of krimp van het bedrijf", stelt Blokpoel.

Zij komt vaker voorbeelden tegen die duidelijk maken dat ondernemers en boekhouders verschillend tegen 'ondernemen' aankijken. "De ondernemer moet altijd vóóruit kijken om het bedrijf de goede kant op te sturen. Daarentegen wordt de boekhouder geleerd om naar de gerealiseerde cijfers te kijken, te beoordelen op hun betrouwbaarheid en achteraf te analyseren."

Tijdens workshops komt het regelmatig voor dat het financiële kwartje valt bij ondernemers. "Zij vragen mij dan vaak: 'Waarom vertelt de boekhouder mij dat niet?'. Dan moet ik uitleggen dat je dat niet altijd kunt verwachten. Er zijn natuurlijk wel proactieve boekhouders, maar zij hebben vaak niet het inzicht in bedrijfsvoering en de laatste stand van zaken dat de ondernemer wel heeft."

Optimale organisatie

Uit een andere conclusie van het onderzoek blijkt dat bedrijven tot tien medewerkers niet optimaal zijn georganiseerd. "Ze geven aan niet alle specialisten in huis te hebben voor doorgroei", zegt Blokpoel. "We hebben daarom een winst & waarde scan ontwikkeld zodat ondernemers vrij eenvoudig inzichtelijk kunnen maken waar het bedrijf nu staat, wat er nodig is



“Een groeiplan werkt het beste als de ondernemer zelf het plan regisseert en de touwen in handen houdt”



voor de volgende fase en waar blinde vlekken in de bedrijfsvoering kunnen zitten. De scan geeft inzicht in de vijf bedrijfseconomische vakgebieden: strategie, financiën, marketing, organisatie en communicatie & identiteit. Als je weet waar je bent en waar je naar toe wilt is het veel makkelijker om de specialisten én de tools er bij te vinden voor winstgevendende en waardevolle groei.”

Naar aanleiding van het onderzoek vindt u hieronder een aantal nuttige tips die MKB bedrijven kunnen helpen om door te groeien. Blokpoel: “Een groeiplan werkt het beste als de ondernemer zelf het plan regisseert en de touwen in handen houdt.”

Tip 1

Zorg dat je het bedrijf met financieel inzicht aanstuurt. Met een proactieve administratie – jij, de boekhouder of de accountant - leg je een goede basis voor overzicht. Er zijn administrateurs, boekhouders en accountants in alle soorten en maten. Zoek een pro-actieve die met je mee kan groeien.

Tip 2

Zorg tijdig voor directieversterking in de vorm van een mededirecteur of een goede adviseur. Belangrijk; zorg dat je duidelijke gemeenschappelijke doelen hebt en blijft houden. Mocht je het niet met elkaar eens zijn, dan kan tijdig meedenken van een outsider soms helpen om een gemeenschappelijke koers uit te zetten.

Tip 3

Vind uit welke disciplines van de Schijf van Vijf (strategie, financiën, marketing, organisatie en communicatie & identiteit) je al in huis hebt, en welke je nodig hebt voor de volgende fase. Maak gebruik van de omgekeerde 80/20 regel; weten wat je nodig hebt is 80% van het werk, via je netwerk kan je waarschijnlijk vrij makkelijk nu het invullen doen.

Tip 4

Zorg voor interne verankering van het denken en doen in het bedrijf, zodat het bedrijf minder afhankelijk wordt van de eigenaar/ directeur. Ga eens drie weken tot een maand weg. Geheid dat je er achter komt wat er in je bedrijf wél en nog niet optimaal werkt. Kunnen de medewerkers al zonder de eigenaar/ directeur verder, dan is het bedrijf goed op weg naar ‘onafhankelijkheid’.

Tip 5

Bouw structureel momenten van rust en nadenken in, voor een focus op de verbetering van de winstgevendheid en waardering van je bedrijf. Gebruik je financiële adviseurs - de bank, de accountant, de adviseur - als sparring partner maar blijf zelf aan het roer staan.