

Financieel weerbaar worden/ Crisis proof

Het is onze missie om het financieel bewustzijn van ondernemers te vergroten.

Hoe financieel weerbaar is jouw bedrijf? Weinig bedrijven zijn financieel weerbaar. In economisch mindere tijden, door een plotselinge externe gebeurtenis of flinke tegenvaller zullen deze bedrijven noodgedwongen moeten stoppen of zelfs failliet gaan. In mijn werk als crisismanager heb ik dit van dichtbij meegemaakt. Het faillissement had voorkomen kunnen worden als de juiste keuzes waren gemaakt.

Deze strategie is voor de ondernemer die een financieel weerbaar bedrijf wil neerzetten.

1. Vorm een buffer van 6-12 maanden aan vaste lasten.

De meeste bedrijven hebben bijna geen geld op de rekening en als ze het wel hebben is het onduidelijk hoe lang ze kunnen overleven in mindere tijden. Alleen dit idee zal ervoor zorgen dat men denkt dat het zomaar voorbij kan zijn.

Door een reserve ben je veerkrachtig, kun je een 'tik' te verduren krijgen zonder meteen paniekvoetbal te hoeven spelen. Dit terwijl het merendeel van de markt meteen wel in overlevingsstand gaat.

Uiteindelijk overleven de bedrijven die het meest lange termijn kunnen denken en handelen.

2. Maak je business model variabel

Risico is de prijs voor rendement. In economisch mindere tijden wordt de risico prijs betaald door de bedrijven die vaste kosten hebben waar niet onderuit gekomen kan worden.

Maak het mogelijk om hoge vaste kosten af te kunnen schalen. Probeer in plaats daarvan zoveel mogelijk vaste kosten variabel te maken, of in ieder geval die optie te hebben dit te doen.

Variabel wil zeggen dat als de omzet minder is, de kosten automatisch ook minder worden. Een goed voorbeeld zijn verzendkosten. Als je als webshop geen pakketten verstuurd, betaal je ook geen verzendkosten. De kosten zijn variabel en bewegen mee met de omzet.

3. Kostenbewustheid vergroten!

De meeste ondernemers gaan pas kritisch naar de kosten kijken als het even minder gaat. Doe dit juist als het goed gaat. Je verhoogt niet alleen de winst direct, maar maakt in een mindere tijd het ook direct mogelijk om focus te houden op de klant. Daar waar andere bedrijven de focus intern gaan leggen.

Bekijk daarnaast, met onder andere alle opkomende AI automatiseringen, of het mogelijk is efficiënter te werken door elimineren, automatiseren, standaardiseren & uitbesteden aan bijvoorbeeld goedkopere krachten.

4. Verbeter je marges

Een oud ondernemers gezegde: op inkoop pak je de winst. Uiteindelijk bepaalt de winst jouw salaris, of je lange termijn kunt overleven, bedrijfswaarde en financieringsmogelijkheden.

5. Juridische afscheiding van jouw vermogen

Zorg dat het vermogen van de onderneming afgeschermd is van de risico sfeer. Als het bedrijf zodanig economisch klappen krijgt te verduren.

Optimaliseer de bedrijfsstructuur door het vermogen van risico te scheiden.

6. Controleer de kredietwaardigheid van klanten

Het niet betaald krijgen van klanten waarvoor je wel hebt geleverd is een van de grootste risico's. Zorg dat de kredietwaardigheid gecontroleerd wordt en indien mogelijk wordt verzekerd.

7. Creëer privé een buffer van 6-12 maanden netto salaris

Jouw salaris wordt van de winst betaald. Als het minder gaat zal de winst dalen en kan de uitbetaling van het salaris in geding komen.

Het hebben van een buffer/ reserve privé maakt dat je tot grote mate onafhankelijk bent van de onderneming.

8. Herfinanciering van je schulden

Als er schulden zijn, onderzoek of deze tegen betere voorwaarden (rente, aflossing, etc.) kunnen worden geherfinancierd.

9. Sale en lease back voor Cash

Wil je meer werkkapitaal of sneller een buffer? Het verkopen van de bezittingen om deze zelfde terug te leasen is een mogelijkheid om korte termijn kapitaalinjectie te krijgen. Een aantal van mijn klanten gebruikte deze constructie om schulden in te lossen en daarmee het nulpunt te bereiken.

Let wel dat de maandlasten daarna hierdoor zullen stijgen.

10. Overzicht en inzicht in jouw Financiële situatie

Het is bijna een open deur en daarom staat deze stap op plek nummer 10. De basis van financieel management. Zorg dat de cijfers actueel zijn, overzicht en inzicht bieden. Wat je absoluut niet wilt is in slechte tijden eerst moeten wachten tot de boekhouding is bijgewerkt.

Overig:

Maak het beste product of dienst

Geld is de uitwisseling van waarden. Door een economische neergang wordt een kam door de markt gehaald. Alle bedrijven die niet voldoende waarde leveren aan de klant (problemen oplossen) gaan het lastig krijgen.

Ben klaar om kansen te pakken!

Financieel mindere tijden geven een overvloed aan kansen. Als je bezig bent met hoe slecht het gaat kun je deze niet zien. Realiseer dat de concurrentie sowieso intern gericht is door alle problemen die ontstaan.

Een crisis wordt ook wel een herdistributie van welvaart genoemd. Je moet alleen wel klaar zijn om de kansen te zien en te pakken.

Bovenstaande strategie is een begin in jouw reis naar Money Master. Wil je meer van dit soort content?

Neem dan een kijkje op: www.moneymasters.nl, mijn YouTube kanaal, onze podcast, schrijf je in op onze nieuwsbrief (<https://welkom.moneymasters.nl/nieuwsbrief>) of plan een gratis Clarity Call in om te kijken of we iets voor elkaar kunnen betekenen.

Ron & Maarten