

In 7 stappen naar een

FINANCIIEEL SUCCESVOL BEDRIJF



Femke Hogema



FEMKE HOGEMA

Wat betekent het om een Financieel Succesvol Bedrijf te hebben?

Een winstgevend plan voor je bedrijf hebben en gericht werken aan de uitvoering daarvan is pure noodzaak. En toch zijn er maar weinig ondernemers die hierin slagen. Het grote obstakel is dat ze niet weten waar te starten. Hun financiën voelen als 'een berg te hoog'. Er zijn te veel regels, het vakjargon is niet van de lucht, en boekhouders en accountants zijn ontoegankelijke mensen die geen duidelijke taal spreken. Ik kan me goed voorstellen dat het thema financiën jouw hart niet direct sneller doet kloppen.

Hoe zou je reageren als ik je vertel dat het anders kan? Dat het maken van een winstgevend plan en het sturen op cijfers ook voor jou haalbare kaart is? Dat ook jij met plezier en doelgericht kunt bouwen aan een financieel succesvol bedrijf? Want dat kun je!

In dit e-book beschrijf ik in 7 stappen hoe je bouwt aan jouw financieel succesvolle bedrijf. Wil je daar ondersteuning bij? Dan vertel ik je precies hoe ik je die kan bieden, op een leuke, praktische en toegankelijke manier.

femke@healthyfinance.nl
www.financienvoorzppers.nl

Succes! Femke



1. Besluit dat je wilt sturen op cijfers

Kiezen voor ondernemerschap betekent kiezen voor de financiële kant van de zaak.

Het is prima – vaak zelfs heel verstandig – om een boekhouder of accountant in de arm te nemen. Maar je kunt vervolgens niet je ogen sluiten voor de financiële kant van de zaak en ‘op goed geluk’ ondernemen.

Ik begrijp heus wel dat je die neiging hebt. Boekhouders en accountants zijn over het algemeen niet de meest toegankelijke en communicatief vaardige personen. In de wereld van financiën is het

ingewikkelde jargon niet van de lucht. En toch, toch is het belangrijk dat je die financiële taal leert. Je onderneming heeft er recht op dat je cijfers serieus neemt.



Cijfers serieus nemen is geen optie, het is een voorwaarde voor succes.

Je kunt de administratie en de belastingaangiften overdragen, maar je kunt niet de verantwoordelijkheid voor jouw bedrijfsfinanciën overdragen. Jij bent en blijft verantwoordelijk, en je bent de enige die bedrijfsmatige keuzes kan maken. Voor die keuzes heb je cijfers nodig. Dus cijfers serieus nemen is geen optie, het is een voorwaarde voor succes. De eerste stap op weg naar een financieel succesvol bedrijf is te zeggen: 'Ja, ik wil zelf mijn cijfers snappen. Ik wil zelf sturen op die cijfers. Ik wil zelf bouwen aan een financieel succesvol bedrijf.'

Kiezen voor ondernemerschap betekent kiezen voor de financiële kant van de zaak.



Marco Borsato liet alles wat met cijfers te maken had over aan zijn accountant. Hij had geen idee hoe hij er financieel voor stond. Het liep niet goed af: 'Drie weken geleden zeiden mijn collega's dat er een klein cashflowprobleem was. Nu is de tent failliet.'



2. Maak een doordacht plan

Een goed resultaat begint met een goed plan.

Plannen zijn niet heilig. Soms zijn plannen alweer achterhaald voordat je goed en wel bent begonnen aan de uitvoering ervan en vaak neemt het leven een andere loop dan dat jij in je plannen had voorzien. En toch werkt het om plannen te maken. Want zonder plan geen richting, zonder richting geen actie en zonder actie geen resultaat.

Wat je de wereld in slingert, heeft de neiging daadwerkelijk te gebeuren. Daar is niets zweverigs aan, dat is zo logisch als wat. Op het moment dat jij gaat nadenken over wat je wilt bereiken, maak je bewust en onbewust keuzes. Je richt je

aandacht. Koppel je vervolgens deadlines aan je plannen en zet je acties uit om deze deadlines te halen, dan kom je in beweging – in de richting van het gewenste resultaat.

Mijn klant Caroline Perrée van Carper wilde heel graag lezingen over persoonlijk leiderschap verzorgen, voor minimaal honderd mensen. Ik daagde haar uit om voor dit jaar twee concrete data te prikken en een bijbehorend actieplan te schrijven. Het prikken van de data was al een grote stap. Daarmee zette ze haar droom in de wereld. Nu ontkwam ze er letterlijk niet meer aan om in actie te komen, om haar netwerk te informeren en uitnodigingen te sturen.

3. Vertaal je dromen in euro's

Geef je plannen bestaansrecht.

Met alleen een goed plan ben je er niet. Je bent ondernemer, dus je plannen moeten winstgevend zijn.

Maak een begroting waarin je aangeeft hoeveel omzet je met je plannen gaat genereren en hoeveel kosten je moet maken om je doelstellingen te realiseren. Wanneer er onder aan de streep voldoende winst overblijft, heeft je plan in potentie bestaansrecht.



Mijn klant René Hogenes van Digitaal Snellezen droomt graag groot. Ik daagde hem uit om zijn dromen te vertalen in euro's. René zegt hier zelf over: 'Ik heb van Femke geleerd om een exploitatiebegroting te maken. Dat geeft me het gevoel dat ik vanuit vrijheid mag blijven dromen, maar dat het wel stevig onderbouwde dromen zijn doordat ik ze vertaal in getallen.'

*Als het op papier niet haalbaar is,
is het in werkelijkheid zeker niet haalbaar.*

4. Breng je administratie op orde

De administratie is het financiële fundament van je bedrijf.



Wanneer de administratie een zootje is, veroorzaakt dat onrust in je hoofd en onrust in je bedrijf. Want hoe stuur je als je niet weet hoe je ervoor staat?

Vergelijk je administratie met het dashboard van je auto. Hoe weet je of je gas moet geven of moet remmen als je

- a) niet weet hoe hard je rijdt en
- b) niet weet hoe hard je mag?

Zo werkt het ook in je bedrijf. Hoe weet je of je kunt investeren als je

- a) niet weet hoe je er financieel voor staat en

b) geen plan hebt om die investering terug te verdienen? Een goede administratie is een toegankelijke, bijgewerkte en helder gestructureerde administratie. Dankzij een goede administratie heb je op ieder gewenst moment de informatie die je nodig hebt.

Margreet van Uffelen volgde een training bij mij en liet me weten: 'Nu ik meer van mijn cijfers en administratie snap, voel ik me een stuk zekerder over mijn bedrijfsvoering.'



5. Besluit waar je op wilt sturen

Welke informatie voor jou van belang is, weet alleen jij.

Waar je op wilt (of moet) sturen is afhankelijk van je branche, je business, de omvang van je bedrijf, je bedrijfsdoelstellingen, je klanten, je financiële situatie en nog veel meer. Veel ondernemers willen in ieder geval sturen op de omzet, de

kosten, de omzet per product, de winstmarge, de openstaande facturen en de cashflow. Het is essentieel om vast te stellen waar jij op gaat sturen om je doelstellingen te behalen en juist die gegevens goed in de gaten te houden.

Klaartje Lee van Tjiso leerde in mijn training haar cijfers lezen en ontdekte met welke diensten ze het best verdiende. Ze besloot af te stappen van het 'uurtje-factuurmodel' en haar diensten als concrete producten te gaan verkopen, waardoor ze een winstgevender bedrijf bouwde.



6. Evalueer je cijfers

Cijfers zijn je beste raadgevers – en de enige waarheid.

Deze raadgevers worden helaas te vaak genegeerd. Het gros van de ondernemers ontvangt pas anderhalf jaar na afloop van het boekjaar de jaarcijfers van zijn boekhouder. Logisch dat ze die cijfers niet bekijken. Dat is inderdaad zonde van de tijd. Cijfers wil je op wekelijkse of maandelijkse basis in de gaten kunnen

houden. Cijfers moeten altijd up-to-date en toegankelijk zijn. Alleen dan zijn ze van waarde en kun je ze evalueren. Hoe verhouden ze zich ten opzichte van je plan? En ten opzichte van het vorige jaar? Uit deze evaluatie komen belangrijke inzichten die weer tot belangrijke keuzes kunnen leiden.

Een van mijn klanten had zich nooit echt voor zijn cijfers geïnteresseerd. Hij kwam bij mij omdat hij een hoge omzet had, maar er onder de streep amper wat overbleef. We evalueerden zijn cijfers en ontdekten precies waar het misging. Met wat kleine aanpassingen in zijn businessmodel verhoogde hij direct zijn winst. Zijn cijfers bleken waardevolle raadgevers.

7. Kom in actie!

Het succes van ondernemerschap zit in de actie die je neemt.

Hoe groot je passie ook is en hoe vernieuwend je ideeën ook zijn, pas wanneer je in actie komt heb je daadwerkelijk succes. Ben jij klaar om zelf te bouwen aan jouw financieel succesvolle bedrijf?

Kom in actie en volg het GRATIS webinar!

In een gratis (live) webinar geef ik je waardevolle tips en opdrachten waardoor je op een leuke, praktische en toegankelijke manier met je eigen bedrijfsfinanciën aan de slag gaat. Je kunt vragen aan mij stellen die ik tijdens het webinar beantwoord. Ik vertel je graag hoe ik financiën leuk, praktisch en toegankelijk maak en hoe ik samen met jou aan jouw financieel succesvolle bedrijf kan bouwen!

Heeft dit e-book je verder geholpen?

Wil je mij en andere ondernemers dan een groot plezier doen door dit e-book te delen?



*Kiezen voor
ondernemerschap betekent
kiezen voor de financiële
kant van de zaak*

Over Femke

Ik geloof ten diepste dat je alleen dan een succesvol bedrijf kunt hebben wanneer je zelf grip op de cijfers hebt. Het is mijn missie om cijfers leuk, praktisch en toegankelijk te maken, omdat ik op die manier ondernemers kan motiveren om zélf met hun cijfers aan de slag te gaan en aan een financieel succesvol bedrijf te bouwen. In 2007 heb ik Healthy Finance opgericht. In 2008 schreef ik de bestseller

Financiën voor zzp'ers. Dit boek is inmiddels voor meer dan achtduizend ondernemers een onmisbare bron van kennis gebleken. De afgelopen jaren heb ik honderden zzp'ers en mkb'ers getraind in financieel bewust ondernemerschap. In 2012 werd ik genomineerd voor vrouwelijke zzp'er van het jaar. In 2015 nam ik de stap om mijn trainingen online aan te bieden, waardoor ik nog veel meer ondernemers bereik.

*Ik maak cijfers leuk,
praktisch en
toegankelijk!*

Colofon

Tekst: Femke Hogema; Healthy Finance
Redactie: Eefje Gerits; Redactiepunt
Vormgeving: Brenda de Graaf; Hoera Een Huisstijl

Alle rechten voorbehouden. Reproductie, duplicatie, verhuur, publiekmaking en uitzending is niet toegestaan zonder schriftelijke toestemming van de auteur.

© Copyright 2015 Femke Hogema

