

FSV Accountants + Adviseurs

'Kom niet te laat!

Door de recessie zijn veel bedrijven in zwaar weer terechtgekomen. Daardoor moet er door ondernemers stevig bijgestuurd worden. De accountant kan daarbij behulpzaam zijn, is de ervaring van FSV Accountants + Adviseurs.



Foto: Olaf Smit

In de afgelopen jaren van groei en voorspoed had de accountant – even zwart-wit gesteld – veelal een positie langs de zijlijn met als jaarlijkse hoogtepunt de bespreking van de jaarrekening. Maar nu bedrijven steeds meer in zwaar weer komen te verkeren, zoeken ze ondersteuning bij de accountant. De accountant is immers bij uitstek degene die op vele bedrijfseconomische borden tegelijk speelt.

Op Orde
Je zou verwachten dat ondernemers allereerst een strategie ontwikkelen om deze te recessie te overleven. 'Het vreemde is dat veel ondernemers dat juist vaak niet doen', zeggen Melvin Rademaker, directeur van FSV Accountants + Adviseurs, en Kees de Kramer, jurist bij het Zaltbommelse bedrijf. 'Ze steken vooral meer energie in waar ze goed in zijn, het product waar geld mee wordt verdiend. Andere

takken van hun onderneming worden vergeten'. Een van die takken is de administratie. 'Als die niet op orde is, kost je dat heel veel geld'. Een voorbeeldje: 'De inkoop van goederen, die zou je eens heel goed onder de loep moeten nemen. Misschien kan het veel scherper, dat is al de eerste winst'. Een rommelige administratie kan verstrekken gevolgen hebben. 'Banken zijn dan huiverig om je een krediet te verstrekken. Dat is ook heel begrijpelijk'.

Boterham
Waar ondernemers ook op moeten letten is het betaalgedrag van hun klanten. In tijden van recessie is die een stuk slechter. 'Daar moet je heel scherp op zijn – ook als het heel goede klanten betreft. De persoonlijke relatie moet je opzij zetten: er is werk verricht, dat moet worden betaald. Inderdaad, het zijn geen gemakkelijke beslissingen, maar je moet ze wél nemen. Juist in het belang van je bedrijf en in het belang van je medewerkers die er een boterham verdienen'.

Met die voorbeelden geven Rademaker en De Kramer aan dat een ondernemer – zeker nu – de tijd moet nemen om te reflecteren. 'Pak het ondernemingsplan erbij, ga eens na wat nog actueel is en wat er moet worden veranderd om je bedrijf overeind te houden'.

Randzaken
Nog een advies: haal de accountant er in een vroeg stadium bij. 'Daar hikken ondernemers die het al niet makkelijk hebben tegenstaan. Ik zit al in rode cijfers, er komen nog meer kosten bij, zo wordt er geredeneerd. En toch, je wordt er zoveel wijzer van. Vergeet niet, het is ook in ons belang dat een bedrijf blijft renderen'. Samen met een accountant sparren, je komt wellicht tot een ander inzicht. 'We kijken vooruit en denken mee. Maar tegelijkertijd – dat is essentieel – kunnen we ervoor zorgen dat al die 'randzaken' die bij het ondernemen horen weer op orde zijn'. De boodschap is duidelijk: wacht niet totdat de recessie je bedrijf te veel heeft aangevreten. 'Kom dus niet te laat'.
Problemen, ze zijn er om te worden opgelost. Rademaker en De Kramer kiezen het liefst voor een proactieve houding. 'Tussentijds elkaar ontmoeten, bijpraten en peilen hoe de stand van zaken is. Zoals gezegd, hebben wij daarin inmiddels de nodige ervaring gekregen. Het schudt ondernemers wakker en creëert daarmee mogelijk manoeuvreerruimte om dit spook het hoofd te bieden'.

FSV Accountants + Adviseurs
Hogeweg 43
5300 AC Zaltbommel
0418 – 579679
www.fsv.nl