

Eemnes, juli 2012

Ondernemen tijdens crisis

Als de economie hapert vallen zekerheden weg.
Het gaat minder goed, soms ronduit slecht.

Zelfstandigen zonder personeel hebben hun eigen plaats in de economie.
Natuurlijk zijn ze, zijn "we" (ook) kwetsbaar.

Maar we zijn wendbaar, torsen geen zware overhead mee of een ingewikkelde bedrijfscultuur met lange lijnen naar de top.

Die wendbaarheid is een van onze vele sterke punten.

In mei 2012 zijn veel van die sterke punten op een rij gezet door een deskundig en onafhankelijk onderzoeksbureau.

De VZZP vat ze hierna bondig samen en doet er een hulpmiddel bij: de crisismeetlat.

Leg jezelf langs die meetlat en ontdek je sterkten en zwakten.

't Is vakantie, we hebben dus tijd voor een goede analyse.

En als 't nodig is, helpen wij graag verder!

Fred de Boer is voorzitter van de VZZP



Jouw sterke kanten

Er is de laatste tijd, zeg maar gerust de laatste paar jaar, heel wat onzin over zzp'ers verspreid. De afkorting zzp kent inmiddels heel vervelende varianten. Ze zouden zo ongeveer de sukkel in ondernemersland zijn. Tegen dat beeld heeft de VZZP zich altijd sterk verzet.

Nu horen we dat ook eens van een ander. Het gerenommeerde onderzoeksbureau Panteia ging te rade bij zijn zzp-panel en zette feiten op een rij (mei 2012).

1 Je hebt een ondernemende houding

Je scoort boven het gemiddelde op de schaal voor Ondernemende Houding (dat zijn: innovativiteit, risicobereidheid en proactiviteit).

2 Je hebt een bovengemiddelde innovatieve houding

Je bent in iets mindere mate bereid om risico's te nemen, maar je blinkt weer uit qua proactiviteit. Ben je *man*, dan ben je vaker bereid om risico's te nemen en heb je vaker een proactieve houding. In de *bouw en de industrie* ben je veelal risicomijdend.

3 Je bent behoorlijk optimistisch

Evenals ondernemers hebben ook zzp'ers vaker een optimistische kijk op de toekomst, geloven meer in zelfcontrole en in hun eigen vaardigheden, zien eerder kansen en houden van concurreren. Drie kwart is optimistisch is over de toekomst.

4 Kennis en vaardigheden

73% denkt te beschikken over de kennis, vaardigheden en ervaring die nodig zijn om nieuwe bedrijfsactiviteiten te starten. (In de totale beroepsbevolking is dit aandeel circa 45%).

5 Je bent niet bang om te concurreren

Iets meer dan de helft van de zzp'ers houdt ervan om te concurreren. Bij ruim 25% is dat niet zo.

6 Je bent bereid om te investeren

Je investeringsbereidheid is vrij hoog (rapportcijfer 7,0). Ondernemende zzp'ers zijn het vaakst bereid om te investeren.

7 Je moet je kansen beter herkennen

Soms blijft je ondernemendheid wat achter.
Zo is de mate waarin kansen worden herkend niet bijzonder hoog.

37% ziet (in algemene zin) goede kansen om nieuwe bedrijfsactiviteiten te starten.
Bij alle ondernemers geldt dit voor ongeveer de helft (52%).
Naar eigen inschatting beoordelen zzp'ers hun risicobereidheid met een 6,4.
Het nemen van risico's hangt erg sterk samen of je (ja/nee) een ondernemende houding hebt.

8 Je maakt geen ondernemingsplan

Het opstellen van een ondernemingsplan scoort laag: 65% heeft geen ondernemingsplan (laten opstellen).

9 Je doet de administratie de deur uit

Zo'n 25% heeft de administratie in eigen beheer. In meer productiegeoriënteerde sectoren besteedt meer dan 80% de administratie geheel of gedeeltelijk uit.
Zelfdoeners hebben voldoende boekhoudkundige kennis, een kleine administratie of willen de kosten beperken.

10 Je doet de acquisitie vaak zelf

Ruim 80% doet de acquisitie zelf, circa 10% doet dat samen met anderen. Gezamenlijke acquisitie vergroot de kans op opdrachten.

11 Dit is je omzet

Ca. 33% realiseerde in 2011 een omzet tot € 25.000 en bijna 20% meer dan € 100.000 per jaar.
Sectoren met een relatief gunstige omzetontwikkeling in 2011 waren de *industrie en de ICT*.
Zzp'ers in de *landbouw en de overige dienstverlening* kenden een moeilijker jaar (2011).

12 Hoe innovatief ben je?

27% van de zzp'ers heeft in de afgelopen drie jaar een nieuw product of nieuwe dienst op de markt gebracht en bijna de helft (47%) heeft aan procesinnovatie gedaan.

13 Dit verdien je

Ruim 25% verdient gemiddeld minder dan € 1.250 netto per maand en bijna 25% verdient tussen € 2.000 en € 3.000.

ICT'ers en overige zakelijke dienstverleners realiseren het vaakst een hoog inkomen.

De *handel, horeca en reparatie* en de sectoren in de persoonlijke dienstverlening worden hebben in verhouding een hoog aandeel in lagere inkomens en een laag aandeel in hogere inkomens.

14 Gezinsinkomen

Jouw inkomen is gemiddeld 58% van het totale gezinsinkomen.

In de *bouw*, waar veel mannen werken, ligt dit percentage hoger (71%).

In sectoren met veel *vrouwelijke zzp'ers* (bv zorg, welzijn) is de afhankelijkheid minder groot.

Lagere zzp-inkomens vormen minder vaak een substantieel deel van het totale gezinsinkomen (gemiddeld is dit een aandeel van 37%). Hoger opgeleide zzp'ers hebben vaker een hoog inkomen.

15 Heb je last van de recessie?

52% heeft daar last van en ondervindt negatieve gevolgen van de crisis.

Hiervan neemt 28% in 2012 geen enkele maatregel om dit tijt te keren.

27% gaat op zoek naar nieuwe markten.

in 2011 is vaak meer tijd gestoken in het bedrijf, onder gelijkblijvende inkomsten.

Het aantal *niet-declarabele uren* nam toe.

17% heeft het tarief naar boven en 9% het tarief naar beneden bijgesteld.

2,5% van de panelleden heeft sinds de voorjaarsmeting in 2011 personeel in dienst genomen, waarvan circa de helft uitzicht heeft op een vast dienstverband.

6 En dan dit nog

Een meerderheid is overwegend actief op de zakelijke markt; ca. 33% bedient overwegend de particuliere markt.

Iets meer dan 50% werkt vanuit huis, 14% vanuit een externe bedrijfsruimte en circa 30% vanuit wisselende locaties.

12% van de thuiswerkers heeft behoefte aan een extern kantoor of externe bedrijfsruimte.

Wat is het zzp-panel?

Het zzp-panel is een representatieve steekproef van zzp'ers.

Aan het onderzoek waaraan wij de hier gepubliceerde informatie hebben ontleend deden ruim 1.600 zzp'ers mee.

Signalen dat het fout gaat

In tijden van crisis is het extra oppassen geblazen. Voor je het weet zit je in de problemen. Herken de signalen dat het fout.

1. Rendement loopt terug

De eerste fase begint als er problemen zijn met het rendement.

Een lager rendement kan worden veroorzaakt door stijgende kosten, afnemende omzet en/of prijserosie.

Een eenmalig lager rendement hoeft geen problemen op te leveren.

Als dat structureel wordt, moet je je zorgen maken en dus actie ondernemen.

Dit moet je doen

Zorg ervoor dat je de oorzaak in beeld krijgt en voer vervolgens één of meer van de volgende acties uit.

1. strategie aanpassen
2. kosten besparen
3. prijsbeleid aanpassen
4. andere marketingstrategie

2. Balans verzwakt

Signalen die er op wijzen dat de balans onder druk staat zijn onder meer:

1. een verslechterde solvabiliteit (verhouding eigen vermogen/totale vermogen)
2. een financieringsstructuur dat niet langer voldoet
3. verslechtering van het werkkapitaal
4. de bank die aan de bel trekt, omdat je regelmatig je krediet overschrijdt en/of de zekerheden (verpanding debiteuren, voorraden) onder druk komen te staan.

Dit moet je doen

Voer alle acties uit die ook onder 1 moeten worden uitgevoerd.

En versterk je balans door:

1. lease van bestaande en nieuwe activa (bedrijfsmiddelen); het verpanden van je debiteurenportefeuille bij een factoringmaatschappij. Dit kan vaak tegen een hogere zekerheidswaarde dan reguliere financiering. Banken financieren niet meer dan 70% voor, terwijl factoring vaak tot 90% financiert
2. meer eigen vermogen in het bedrijf storten, bijvoorbeeld door alle winst in het bedrijf te investeren. Eventueel een financier aantrekken.
3. rood staan bij de bank aanpakken.

3. Code rood: het geld is echt op

De signalen zijn nu onontkoombaar, het is vijf voor twaalf. Symptomen:

1. de belasting kan niet meer worden betaald
2. crediteuren!
3. rood staan bij de bank is regel

Dit moet je doen

Cash is king. Naast de acties uit 1 en 2 moet er geld uit de balans worden vrijgemaakt zodat aan de lopende verplichtingen kan worden voldaan. Geld vrij maken kan onder meer door:

1. debiteuren sneller te laten betalen
2. betalingsafspraken te maken met je crediteuren (voor uitgestelde betaling)
3. lagere voorraden aanhouden
4. verkopen van activa (neem desnoods je verlies om erger te voorkomen)
5. eventueel vastgoed van de hand te doen, bijvoorbeeld via sale-and-leaseback

4. De bom barst

Wanneer je niet langer in staat bent om alle schulden af te betalen, belandt het bedrijf in de eindfase. Er zijn nog maar een paar ontsnappingsroutes..

Dit moet je doen

In feite zijn er drie mogelijkheden:

1. Reorganisatie: snijden waar dat nog kan.
2. Crediteurenakkoord met de meerderheid van de crediteuren: zij schelden je een deel van de te vorderen schuld kwijt. Lukt dat niet, dan naar de volgende stap.
3. Doorstart of faillissement. Overweeg altijd een doorstart, een faillissement is alleen nodig als maatregelen niet helpen, maar er wel een strategisch gezonde kern in je bedrijf zit.

Haal HULP

A. Vraag op tijd advies!

Blijf niet aanmodderen als je denkt of ziet dat het fout gaat.

Je bent niet kleurenblind: **rode** signalen zijn echt rood! Vraag op tijd advies!

Boekhouder, accountant, bank of Kamer van Koophandel kunnen helpen.

Raadpleeg de helpdesk van de VZZP (www.vzzp.nl).

Voorkom een faillissement: schulden blijven staan en die hangen jaren en jaren als een molensteen om je nek, belemmeren je toekomst, ontwikkeling en ontplooiing.

Besluit bijstandsregeling zelfstandigen (Bbz)

Onder voorwaarden kan je aanspraak maken op het Besluit bijstandverlening zelfstandigen.

Een tijdelijke lening of een tijdelijke uitkering om orde op zaken te stellen en de financiën van je bedrijf te verbeteren. De regeling wordt uitgevoerd door de gemeente.

Schuldbemiddelaar

Kom je niet in aanmerking voor de Bbz, probeer dan uit de problemen te komen met een schuldbemiddelaar.

Samen met hem stel je een overzicht op van uitstaande schulden en inkomsten.

De schuldbemiddelaar gaat bemiddelen met de schuldeisers.

Schuldbemiddelaars zijn te vinden bij een gemeentelijke kredietbank, soms bij de gemeentelijke sociale dienst of bij gespecialiseerde bedrijven voor schuldhulpverlening.

Wet schuldsanering natuurlijke personen (Wsnp)

Van de Wet schuldsanering natuurlijke personen kan alleen gebruik gemaakt worden als je de onderneming drijft als natuurlijk persoon.

In de Wsnp benoemt de rechtbank een bewindvoerder. Deze houdt toezicht op je inkomsten en uitgaven en regelt dat al je inkomsten boven een vastgesteld minimum, over de schuldeisers worden verdeeld.

De bewindvoerder kan er ook voor zorgen dat alle schuldeisers akkoord gaan met de regeling.

Je moet dan zien rond te komen op bijstandsniveau en dat valt niet mee.

Niet alleen het bedrijfsvermogen maar ook je privévermogen (én dat van je partner!) wordt gebruikt om de schulden te voldoen. Deze situatie duurt drie jaar.

Het is op een houtje bijten.

Kiezen uit twee kwaden

Schuldeisers hebben soms geen geduld (of vertrouwen) en vragen je faillissement aan.

Bij een eenmanszaak zal de rechter die over het faillissement moet oordelen je in de gelegenheid stellen om gebruik te maken van de Wsnp.

Uiteindelijk is de Wsnp meestal te verkiezen boven een faillissement.

De wettelijke schuldsanering duurt drie barre jaren jaren, daarna is de lei schoon!

Bij een faillissement blijven schuldeisers je, soms vele, vele jaren lang, achtervolgen!

Kijk verder

VZZP helpdesk en ondernemersinformatie www.vzzp.nl

Kamer van Koophandel over zwaar weer www.kvk.nl

Lees meer over de BBZ-regeling op

www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bbz/vormen-van-bijstand-voor-zelfstandigen

Lees meer over de Wet schuldsanering natuurlijke personen op

www.wsnp.rvr.org/index.cfm

De crisismeetlat

© vzzp

Wat doet de crisis met jou, wat doe jij met de crisis? Bereken je score.

Lees eerst even terug in **Jouw sterke kanten**

Ondernemende houding

Innovativiteit, risicobereidheid en proactiviteit?

- | | | |
|-----------------------|----------------|----------|
| <input type="radio"/> | Alle drie goed | 6 punten |
| <input type="radio"/> | Twee goed | 4 punten |
| <input type="radio"/> | Eén goed | 2 punten |

Bovengemiddelde innovatieve houding

- | | | |
|-----------------------|-----------------------|----------|
| <input type="radio"/> | Herkenbaar en man | 4 punten |
| <input type="radio"/> | Herkenbaar maar vrouw | 3 punten |
| <input type="radio"/> | Bouw of industrie | 2 punten |

Optimistisch

- | | | |
|-----------------------|-----------------------------|----------|
| <input type="radio"/> | Ik hoor bij de optimisten | 4 punten |
| <input type="radio"/> | Minder optimistisch | 3 punten |
| <input type="radio"/> | Eigenlijk niet optimistisch | 2 punten |

Kennis en vaardigheden

- | | | |
|-----------------------|-------------------------|----------|
| <input type="radio"/> | Ik pas wel in dit beeld | 6 punten |
| <input type="radio"/> | Niet zo zeker | 4 punten |
| <input type="radio"/> | Helemaal niet zeker | 0 punten |

Concurreren

- | | | |
|-----------------------|---|----------|
| <input type="radio"/> | Ik hoor bij de 50% die graag concurreert | 6 punten |
| <input type="radio"/> | Ik concurreer niet erg graag | 4 punten |
| <input type="radio"/> | Ik hoor bij de 25% die niet van concurreren houdt | 0 punten |

Investeren

Mijn investeringsbereid is:

- | | | |
|-----------------------|---------|----------|
| <input type="radio"/> | Hoog | 6 punten |
| <input type="radio"/> | Matig | 4 punten |
| <input type="radio"/> | Afwezig | 2 punten |

Kansen herkennen

- | | | |
|-----------------------|---|----------|
| <input type="radio"/> | Ik hoor bij de 37% die kansen herkent | 6 punten |
| <input type="radio"/> | Ik hoor bij de 52% die kansen 'gemiddeld' herkent | 4 punten |
| <input type="radio"/> | Kansen? Anderen wijzen mij daarop | 2 punten |

Ondernemingsplan

- | | | |
|-----------------------|--|----------|
| <input type="radio"/> | Nooit een ondernemingsplan gemaakt of laten maken: | 0 punten |
| <input type="radio"/> | Ooit gedaan, maar daarna nooit meer | 2 punten |

Gemaakt en regelmatig *up daten* 6 punten

Administratie

Doe ik zelf 4 punten

De deur uit 2 punten

Acquisitie

Doe ik zelf 4 punten

Doe ik met anderen 6 punten

Innovatie

Nieuwe dienst of product afgelopen drie jaar 6 punten

Procesinnovatie: 6 punten

Last van de recessie

Ja en ik zoek nieuwe markten/opdrachtgevers 6 punten

Nee en ik zoek geen nieuwe markt of opdrachtgevers 4 punten

De score

65 punten of meer

Alles onder controle.

Uitstekende ondernemersvaardigheden, goede kijk op de markt, vernieuwend en samenwerkend.

Ga nooit op je lauweren rusten!

40 tot 65 punten

Hier en daar wat minder sterke kanten.

Kijk nog eens goed naar jezelf, je bedrijf.

Naast veel pluspunten moet je hier en daar misschien wat bijspijkeren.

Doen!

20 tot 40 punten

Te zwak.

Dit is geen goede score.

Het kan niet anders dan dat jouw bedrijf op een aantal onderdelen mankementen vertoont.

Zoek ze op, als je ze al niet weet! Maak er werk van.

Zijn er signalen dat het fout gaat? Neem actie!