



# 7 tips voor ondernemers in geldnood

**155** HELP EEN  
BEDRIJF 

E-boek voor ondernemers die (tijdelijk) tegenwind hebben.

# Pak financiële problemen snel aan

Geldnood. Veel ondernemers hebben er mee te maken. Vaak is het tijdelijk, soms hardnekkig. Vergelijk het met schimmel in huis. Meestal eenvoudig op te lossen door de oorzaak aan te pakken. En de aangetaste plek met een scheutje soda schoon te poetsen. Behandel je het niet, dan woekert het verder en dieper. En voldoen simpele oplossingen niet meer. Geldnood? Direct aanpakken dus!

Ook in de kern gezonde bedrijven kunnen worden geconfronteerd met geldtekort. Bijvoorbeeld door wanbetaling van een belangrijke en grote opdrachtgever, door ziekte van personeel, door niet voorziene investeringen of door tegenvallers in de privésfeer.

Wanneer is er sprake van geldnood? Dat is zeker niet alleen het geval als de pinautomaat weigert geld af te geven. Er is ook sprake van geldnood als er continu tegen de limiet van het rekening courant krediet wordt geleefd of bij (dreigende) beslaglegging. En ook als er voorraadtekort dreigt omdat niet meer wordt geleverd.

Bij een urgent geldprobleem is het 'pompen of verzuipen'. Afwachten is geen optie; u doet er goed aan om proactief te handelen en zo snel mogelijk oplossingen te zoeken. Ga problemen met geld niet uit de weg. Want als u ze negeert, worden ze steeds groter. Laat de stapel onbetaalde rekeningen niet groeien. Tref een regeling met de Belastingdienst. Zoek hulp voordat u niet meer kunt pinnen. Hoe moeilijk dat ook lijkt.

Misschien beschikt u ook wel over de twee krachtige ondernemerseigenschappen: optimisme en statusgevoeligheid. *Optimisme* is de basis voor kansen zien en doorzetten. Maar kan er eveneens toe leiden dat u problemen bagatelliseert. *"Volgens mij wordt die grote factuur vast nog deze week betaald door de klant."* Daarnaast speelt ook *statusgevoeligheid* een rol bij het niet direct willen aanpakken van problemen. Want als u hulp zoekt, komt u mogelijk in gesprekken terecht waarbij u zich schaamt voor de ontstane situatie. Veel ondernemers zijn meer dan gemiddeld gevoelig voor de status van succes. Maar problemen, daar praat je liever niet over.

Dit e-boek heeft maar één doel: ondernemers met geldnood in beweging te krijgen om de problemen aan te pakken. Dit boekje wijst de weg naar mogelijke oplossingen.

<b>Geldnood? Welkom bij de club!</b>	<b>3</b>
<b>Tip 1: Ga op zoek naar verborgen kapitaal</b>	<b>3</b>
<b>Tip 2: Eerlijk duurt het langst</b>	<b>4</b>
<b>Tip 3: Durf je financiële problemen te erkennen</b>	<b>5</b>
<b>Tip 4: Maak een reële risico-inschatting</b>	<b>6</b>
<b>Tip 5: Onderken de oorzaken</b>	<b>6</b>
<b>Tip 6: Overweeg herfinanciering</b>	<b>7</b>
<b>Tip 7: Zoek hulp</b>	<b>10</b>
<b>Ervaringen van lotgenoten</b>	<b>10</b>
<b>Hulp nodig? Neem contact op met 155!</b>	<b>11</b>
<b>Over Stichting 155</b>	<b>11</b>

## Geldnood? Welkom bij de club

Ondernemers met financieel gedoe hebben de neiging zich te af te zonderen. Ze komen ineens niet meer opdagen op de maandelijkse bijeenkomst van de ondernemersvereniging en op de buurtborrel zie je ze ook niet meer. Op de vraag “hoe gaat het met de business?” volgt het even standaard antwoord “oh prima!”, ook al dreigt beslaglegging door de deurwaarder. De ondernemer in zwaar weer heeft het gevoel alleen te staan.

De realiteit is anders. U bent niet de enige. Steeds meer bedrijven komen in financiële nood en komen als gevolg hiervan bij de afdeling ‘bijzonder beheer’ van hun bank terecht. Een groot aantal ondernemers zitten al onder bijstandsniveau en hebben een beroep gedaan op de bijstand voor zelfstandigen, een overheidsregeling die de ondernemer financiële ondersteuning kan bieden. Tenslotte zijn er ook veel ondernemers die al vroegtijdig op zoek zijn gegaan naar een oplossing voor hun probleem. Kortom, heel wat ondernemers zitten in zwaar weer.



## Tip 1: Ga op zoek naar verborgen kapitaal

Vaak is er bij ondernemingen met geldnood sprake van ‘verborgen kapitaal’, dat soms in te zetten is als (deel)oplossing. Check dus eerst of er ook bij u in de onderneming ‘verborgen kapitaal’ beschikbaar is.

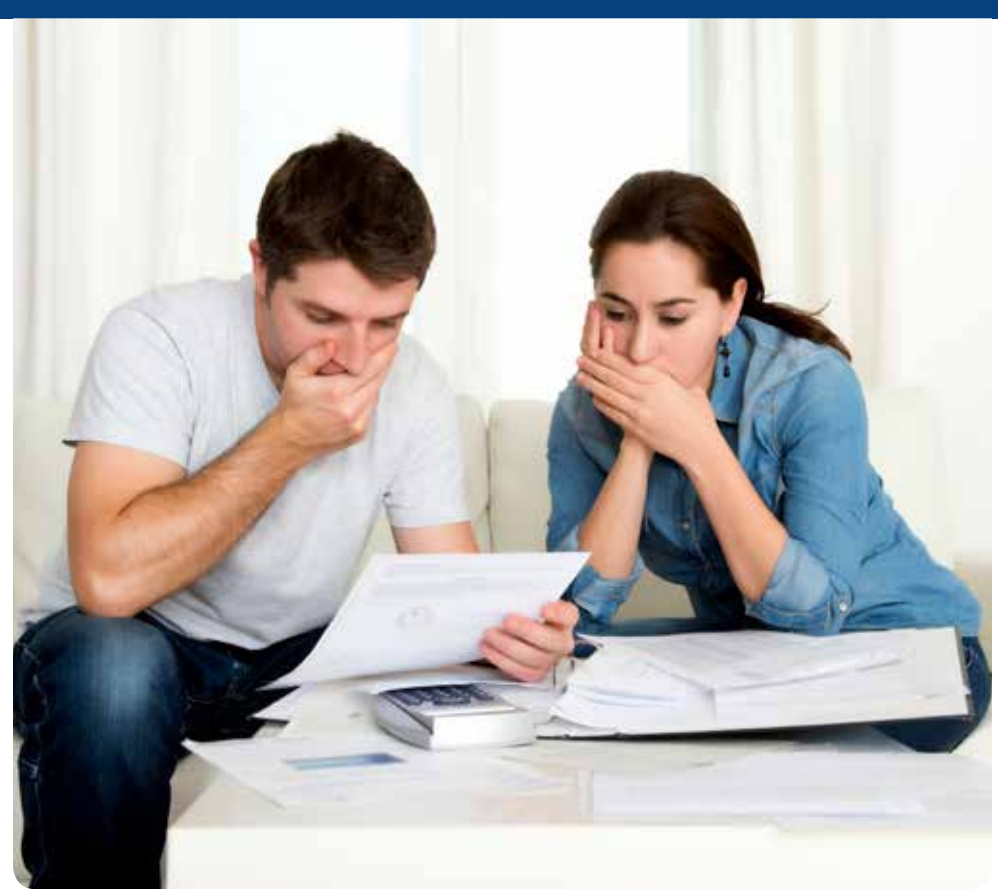
Verborgen kapitaal	Omschrijving	Acties
Hoge debiteurenpositie	Eén of enkele klanten voldoen incidenteel of structureel te laat aan hun verplichtingen	Actief beheer van debiteuren! <ul style="list-style-type: none"><li>• overleg met uw klant</li><li>• bevestig gemaakte afspraken</li><li>• monitor het betalingsgedrag</li><li>• juridische incasso indien nodig; realiseer u dat dit een zwaar middel is en een klant kan ‘kosten’</li></ul>
Overtollige bedrijfsmiddelen	Inventaris of auto's die u niet of vrijwel niet (meer) gebruikt	Verkopen; de opbrengst kan worden gebruikt om het geldtekort deels op te lossen
Leveranciers	Bij betaling binnen 8 dagen krijgt u vaak een korting. Dat lost het tekort aan geld nu niet op.	Maak maximaal gebruik van de kredietfaciliteiten die leveranciers bieden.
Hoge positie onderhanden werk	De uitvoering van een project duurt relatief lang waardoor u lang op uw geld moet wachten. Vooral als u niet alleen de tijd maar ook benodigde materialen moet voorfinancieren is dit een punt van belang	<ul style="list-style-type: none"><li>• deelfacturen sturen</li><li>• onderhanden werk sneller afronden</li><li>• na oplevering z.s.m. eindfactuur versturen</li></ul>
Teveel voorraad	De bekende ‘winkeldochters’ of gewoonweg teveel voorraad in het magazijn leggen onnodig beslag op uw werkkapitaal	Verkopen; maak er een actieweek/dag van. Outletverkoop of doorverkoop aan de handel in één partij. Heroverweeg het productportfolio, kunnen of moeten bepaalde assortimentsgroepen worden gesaneerd?
Leningen u/g	Gelden die u in goede tijden kon missen en heeft uitgeleend aan derden.	Ga in gesprek, stuur indien mogelijk aan op vervroegde aflossing
Vooruitbetaalde of vooruit te betalen	Premies of andere maandelijkse verplichtingen worden vaak vooruitbetaald; soms met betalingskorting	Overleg; stuur aan op periodieke betaling (maandlijks achteraf) in plaats van bijvoorbeeld per kwartaal vooruit

## Tip 2: Eerlijk duurt het langst

U praat waarschijnlijk liever niet over uw problemen. U verzwijgt het voor de bank, de medewerkers, de leveranciers en al helemaal voor die altijd opscheppende zwager. Uit onderzoek blijkt dat ondernemers hun financieel gedoe liever onder de pet houden. Omdat ze bang zijn dat de waarheid nog grotere problemen geeft. Dat de bank bijvoorbeeld ter plekke de kredietkraan zal dicht draaien, dat medewerkers onmiddellijk op zoek zullen gaan naar een andere baan, dat de leveranciers subiet stoppen met leveren of condities zullen aanpassen. En dat familie en vrienden het ogenblikkelijk zullen delen binnen de hele familie- en vriendenkring.

De ervaring leert echter dat u met goed communiceren meer bereikt dan met zwijgen. Zeker met de partijen die niet alleen onderdeel zijn van het probleem, maar ook onderdeel kunnen zijn van de oplossing. De nadruk ligt hier op *goed* communiceren. Als de bank of een leverancier wel de stresssignalen signaleert maar niet het volledige plaatje krijgt, zal de reactie negatief zijn. Als u daarentegen het financieel gedoe goed inzichtelijk maakt, het initiatief neemt en uw visie op de oplossingsrichting geeft, zullen medewerkers, leveranciers en zelfs de bank zich in het algemeen vriendelijker opstellen. Met waardering voor uw openheid en eerlijkheid.

Om goed te kunnen communiceren over de financiën zult u aan het werk moeten. U moet een gedegen en diepgaande diagnose (laten) opstellen. Wat is precies de situatie en hoe is die ontstaan? Wat zijn de mogelijke gevolgen? Wat is er nodig om het tij te keren? Wie zijn daar voor nodig? Hulp is in deze fase echt onmisbaar. Daarvoor is 155-Help-een-bedrijf opgericht. Opgezet als een 'echte vriend' voor ondernemers, met verstand van zaken. En ook nog eens kosteloos voor de ondernemer die er gebruik van maakt.



## Tip 3: Durf je financiële problemen te erkennen

Bij geldnood wordt u dagelijks geconfronteerd met de gevolgen daarvan. Afhankelijk van de mate van geldnood heeft u te maken met aanmaningen en incassobrieven, boze telefoontjes van schuldeisers, dreigende beslaglegging door deurwaarders of mogelijk zelfs drieging met een faillissementsaanvraag. Herkent u dit? Geldnood kan zodanig escaleren dat u als ondernemer continu bezig bent met ‘brandjes blussen’ in plaats van echt te ondernemen. In deze situatie voelt u een forse druk en dreigen de bekende slapeloze nachten. Het verliezen van het overzicht en de regie liggen op de loer. Onderstaand een aantal manieren om weer grip en overzicht te krijgen:

- Stel een actueel overzicht op van crediteuren, indien mogelijk voorzien van een ouderdomsanalyse zodat u weet welke facturen wanneer betaald hadden moeten zijn;
- Geef per crediteur en factuur een rangschikking naar belangrijkheid aan. Een leverancier die u niet kunt missen, krijgt een hoge prioriteit. Een leverancier waar u eenmalig iets hebt gekocht en die niet relevant is voor uw kernactiviteiten, krijgt een lagere prioriteit
- Welke schuldeisers zijn het grootst? Vaak zit het merendeel van de schuld bij een beperkt aantal schuldeisers (20%). Breng uw grote, middelgrote en kleine schuldeisers in kaart;
- Betaal vooral achterstallige facturen met een hoge prioriteit. Kleine schulden vergen vaak net zoveel aandacht als grote schulden. Probeer die zo snel mogelijk af te handelen, dat spaart tijd en geeft weer energie. Wanneer je ze echt niet kunt betalen, stuur ze dan een berichtje. De kans op een incasso of faillissement is bij kleine bedragen minder groot;
- Geef vooral aandacht aan de grote schuldeisers. Zoek overleg/persoonlijk contact met de leveranciers waar er grote rekeningen openstaan en probeer een betalingsregeling te treffen. Het is voor u zelf van belang om daarbij redelijk, maar ook realistisch te blijven. Wanneer u uzelf een te zware druk oplegt en teveel belooft, is de kans groot dat uw schuldeiser opnieuw moet worden teleurgesteld. In dat geval loopt het vertrouwen een forse deuk op en wordt de kans op een deurwaarderstraject of een faillissementsaanvraag alleen maar groter;
- Is er sprake van doorlopende afnamecontracten en/of een contract met een dienst die u ook kunt missen? Overweeg of u die kunt stopzetten of tijdelijk kunt opschorten of reduceren. Leg uw leverancier uw situatie goed en volledig uit en maak duidelijk dat het in beider belang is om het contract (tijdelijk) te stoppen op te schorten. Check of u te maken krijgt met een boetebeding en raadpleeg zo nodig een jurist.

De financiële gezondheid van een onderneming is gebaseerd op de tent, de vent en de cent.

*De ‘tent’ gaat over de business van de onderneming.* Over de ontwikkeling van de markt. Over de propositie van de onderneming in die markt. Over de positie ten opzichte van concurrenten. En alles wat daarin structureel verandert, kan leiden tot financieel gedoe. De vraag is hoeveel en wanneer. De eerste signalen komen vaak van klanten (zoals klachten over uw prijsstelling of uw kwaliteit) en van leveranciers (die de situatie bij concurrenten herkennen). Maar dan moet er wel een sfeer zijn waarin informatie met elkaar gedeeld wordt. Datzelfde geldt voor medewerkers, die namelijk vaak de signalen voelen voordat ze zichtbaar zijn.

*De ‘vent’ gaat over de ondernemer zelf.* Hoe staat het met de nachtrust? De geest en het lichaam vertalen onderbewuste signalen in stress. Voelt de ondernemer zich ‘in control’ of niet? Bij kleine ondernemingen is de ondernemer allesbepalend voor de continuïteit. Waar bij grotere bedrijven bescherming komt uit systemen, procedures en staf, komt het bij kleine ondernemingen vrijwel altijd aan op het ‘probleemoplossend vermogen’ van de ondernemer zelf. Maar is die wel in staat om die rol te vervullen? Of zorgt de stress of het tekort aan kennis voor verlamming? Staan er relaties tussen de ondernemer en zijn omgeving op springen? Met zijn levenspartner? Met zijn zakenpartner? In de praktijk blijken relatieproblemen vaak een voorbode voor financieel gedoe.

*De ‘cent’ gaat over de financiële huishouding van de onderneming.* Is de administratie op orde? Zijn er achterstanden? Worden privé- en zakelijke geldstromen goed gescheiden? Hoe ontwikkelen de omzet en de kosten zich? Niet alleen op hoofdniveau, maar ook in de details. Zoals per klant(groep) of per product. Kijk niet alleen terug, maar juist ook vooruit. Hoe ziet de prognose voor de komende periode eruit? En is dat een verslechtering of een verbetering en waarom? Met focus op kostenontwikkeling per rubriek, in het bijzonder op de loonkosten. Zijn de kosten nog in verhouding? Drijft ziekteverzuim de kosten omhoog? Zijn alle uitgaven eigenlijk wel nodig of is er een sfeer gegroeid ‘dat alles moet kunnen’. Speelt status mee als drijfveer bij aankopen en investeringen? En worden die vragen eigenlijk wel eerlijk beantwoord? Vertoont de liquiditeitsprognose al enige tijd een dalende lijn, of erger, is die helemaal niet beschikbaar?

Dit zijn signalen die serieus genomen moeten worden. Ze komen voort uit de onderzoeken van het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf onder ruim 50.000 kleine ondernemingen die in zwaar weer kwamen en een beroep hebben gedaan op bijstand. De helft van die ondernemingen bleek niet meer levensvatbaar te zijn en ging verloren. De andere helft was nog op tijd te redden.

## Tip 4: Maak een reële risico-inschatting

Financieel gedoe is niet altijd levensbedreigend voor de onderneming. U hebt een reële risico-inschatting nodig. Op basis daarvan kan de snelheid, de diepgang en de benodigde deskundigheid worden bepaald om de problemen op te lossen. Voor een goede risico-inschatting moet eerst helder zijn wat het probleem is, waar de oorzaak ligt en wat de potentiële impact op de onderneming is. Doe dat werk niet alleen, betrek er een externe adviseur bij. Om een tunnelvisie te voorkomen. Soms is het al voldoende om met iemand uit het eigen netwerk te klankborden, soms is het beter om direct voor een specialist te gaan.

Het is zaak de beschikbare feiten en signalen onder ogen te zien. Zoals bijvoorbeeld:

- De liquiditeitsprognose vertoont een dalende lijn richting nul binnen één jaar;
- Een groep klanten stapt collectief over naar de concurrentie;
- De bank vraagt om aanvullende cijfers, maar geeft niet aan waarom;
- De bank geeft aan dat de onderneming voortaan onder de afdeling bijzonder beheer valt;
- Eén van de aandeelhouders trekt zich onverwachts terug.



## Tip 5: Onderken de oorzaken

Uit onderzoeken van het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf bij ondernemingen in zwaar weer blijken vaak dezelfde oorzaken. Daarbij valt op dat in zeven van de tien gevallen de meest belangrijke problemen niet voortkomen uit externe marktfactoren, maar onbedoeld zijn ontstaan door toedoen van de ondernemer zelf. Soms achteraf verwijtbaar, maar veel vaker in de categorie 'niet handig' of 'een beetje dom'. Met stip zijn de meest voorkomende fouten:

1. Niet goed scheiden van privé- en zakelijke geldstromen  
*".... zolang het goed gaat heb je er geen last van."*
2. Status als drijfveer bij zakelijke beslissingen  
*"... dat bedrijfspand op die A-locatie was achteraf niet nodig geweest."*
3. Geen liquiditeitsprognose  
*"... en toen moest ineens de belasting betaald worden."*
4. Onvoldoende meebewegen met de behoefte van de klant  
*"...de klanten wilden het vroeger altijd zo."*
5. Te weinig flexibiliteit door lange termijncontracten  
*".... in ruil voor dat vijfjarig huurcontract kreeg ik in het eerste jaar het schilderwerk vergoed."*

Fouten maken is menselijk. Ze betekenen nog niet dat de ondernemer geen goede ondernemer is. Je moet van je fouten leren. Ze kunnen stimulerend werken voor verbetering van de onderneming.

## Tip 6: Overweeg herfinanciering

Onderstaand geven we op hoofdlijnen de bronnen aan voor het verkrijgen van een zakelijk krediet

▼	<b>Bank</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Huisbank</li><li>• Overige banken</li><li>• BMKB Borgstellingskrediet</li><li>• Qredits</li></ul>
▼▼	<b>Alternatieve financiering</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crowdfunding</li><li>• Informal investors</li><li>• Kredietunies</li><li>• Factoring</li><li>• Onderhandse schuldsanering</li></ul>
▼▼▼	<b>Bbz</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sluitstukfinanciëring</li><li>• Krediet tot maximaal €193.0000</li><li>• Tijdelijk inkomensondersteuning</li></ul>

### Bank

Indien uw onderneming daadwerkelijk in financieel zwaar weer verkeert, is het in de praktijk vrijwel uitgesloten dat u in aanmerking kunt komen voor kredietverhoging bij een bank. Indien u nog de beschikking heeft over privé-vermogensbestanddelen (vastgoed, vrij van hypotheek) is het overigens wel de moeite waard om dit traject verder te onderzoeken.

Indien u bij een bank of andere financier een aanvraag wilt doen voor een (tijdelijke) kredietuitbreiding, is het van belang dat de aanvraag goed gedocumenteerd en beargumenteerd wordt ingediend. Wanneer uw onderneming in zwaar weer verkeert is het zowel voor uzelf als voor een toekomstige financier van belang om een gedegen herstelplan op te stellen. Hiervoor verwijzen we u graag door naar het [e-boek Doorstartplan](#) op onze website.

### Alternatieve financiering

#### Crowdfunding

Crowdfunding is een vorm van financiering waarbij ondernemers, stichtingen maar ook particulieren een beroep doen op 'the crowd' om hun kredietbehoefte ingevuld te krijgen.

De snelst groeiende vorm van crowdfunding is het commerciële model waarbij vooral het MKB wordt gefinancierd. Investeerders kunnen fungeren als verschaffers van vreemd vermogen waarbij

u als ondernemer rente betaalt. U kunt bij sommige platforms ook uw risicodragend vermogen versterken door aandelen aan te bieden. Ervaring leert dat de 'crowd' veelal weinig interesse heeft in bedrijven met een financieel probleem. Wellicht kan deze vorm van financiering in een andere fase van uw onderneming wel interessant voor u zijn. Bij een urgent probleem geven we u in overweging om deze stap over te slaan.

#### Informal investors of Business Angels

Privépersonen die vanuit een zakelijk oogpunt investeren in uw onderneming. Ze investeren met name in veelbelovende (pre)starters- en bedrijven die in een vroege groeifase verkeren. De deelname kan bestaan uit een lening en/of aandeleninvestering waarbij het vaak gaat om bedragen tussen de 50.000 en 250.000 euro. Een informal investor brengt niet alleen geld in, maar ook netwerk en kennis. De ervaring leert dat informal investors mogelijk pas geïnteresseerd zijn indien er een stabiele financiële situatie is. In de regel is deze route niet geschikt voor ondernemingen in zwaar weer. Voor meer informatie, zie brancheorganisatie 'Business Angels Netwerken Nederland'.

#### Kredietunies

Aan de kredietverlening bij kredietunies zijn, evenals bij de banken, voorwaarden verbonden en ook kredietunies vragen zekerheden. Het verschil met de banken is echter dat kredietunies bij het beoordelen van een kredietaanvraag vooral eerst kijken naar de ondernemer en de kansen van zijn/haar bedrijf i.p.v. naar ratio's en zekerheden. Verliesfinanciering behoort bij kredietunies niet tot de mogelijkheden. De kans op een succesvolle kredietaanvraag is om deze reden voor een onderneming in zwaar weer beperkt. Meer informatie? Kijk op de website van De Kredietunie [www.dekredietunie.nl](http://www.dekredietunie.nl)

#### Factoring

Factoring is een goede oplossing om sneller over uw geld te beschikken. Factoring bestaat in diverse vormen. De factormaatschappij, die de rekening bij uw klant int, kan slechts de rol hebben van financier van de debiteurenportefeuille. U kunt er als ondernemer ook voor kiezen om het gehele debiteurenbeheer en de incasso uit te besteden aan een factormaatschappij. De factormaatschappij ontvangt voor haar werkzaamheden meestal een percentage van de omzet bij overdracht aan de factor. De factormaatschappij werkt meestal met een gemiddelde voorfinanciering tussen de 80 en 90% van de factuur. Zodra de debiteur betaald heeft, ontvangt het bedrijf, dat zijn debiteuren heeft overgedragen, meestal nog een restbedrag. De factormaatschappij kan

per debiteur limieten afgeven. Factoring kan ook voor een ondernemer in zwaar weer een goede mogelijkheid zijn. Wanneer uw debiteuren al zijn verpand aan de bank, adviseren we om eerst in overleg te treden met uw bank om af te stemmen welke consequenties dit heeft op de hoogte van het kredietlimiet op uw rekening courant. Meer informatie? Kijk op de website van de branchevereniging FAAN [www.factoringnederland.nl](http://www.factoringnederland.nl).

### Onderhandse schuldsanering

Wanneer uw onderneming echt op het randje van de afgrond staat en er als gevolg van verliezen of onvoorziene uitgaven een negatief eigen vermogen is opgebouwd, dan kan een onderhandse schuldsanering een laatste redmiddel zijn. Negatief eigen vermogen wil zeggen dat de waarde van al uw bezittingen lager is dan de totale schuldpositie. Er is meer schuld dan bezit. Het doel van een schuldsanering is om dit te veranderen en de totale schuld te reduceren. Schuldeisers worden benaderd en gevraagd om genoegen te nemen met een percentage van de totale schuld tegen finale kwijting van het restant. Bij een onderhands (buitengerechtelijk) akkoord wordt de schuldeiser verzocht om akkoord te gaan met het afschrijven van een - kleiner of groter - deel van zijn vordering. Met een dergelijke sanering creëert u als het ware zelf een alternatieve financieringsbron. Bij schuldsanering wordt de schuldeisers duidelijk gemaakt dat een volledige herfinanciering niet meer mogelijk is en dat een akkoord noodzakelijk is om een faillissement te kunnen afwenden. Schuldeisers beseffen dat in een faillissementsscenario vaak helemaal niets kan worden uitgekeerd. Een onderhandse sanering heeft wel tot gevolg dat u naar alle financieel belanghebbenden openheid van zaken moet geven, dat u er rekening mee moet houden dat een saneringsproces enkele maanden kan duren, hetgeen betekent dat u langere tijd in onzekerheid verkeert over de continuïteit van uw bedrijf, en dat er een 'negatief sentiment' kan ontstaan wanneer klanten lucht krijgen van uw precaire situatie. Dit kan (tijdelijk) ook commercieel nadelig uitpakken. De beoordeling of een sanering noodzakelijk is, kunt u het bespreken met een deskundige IMK-adviseur. Of een schuldsanering voor u, gelet op uw situatie, kansrijk is, kunt u bespreken met een daarin gespecialiseerd insolventie adviesbureau. De hoogte van het aangeboden percentage hangt onder meer af van de omvang van de schuld, aflossingscapaciteit en de omvang van de beschikbare financiering. Veelal moet het deel dat wordt aangeboden ineens worden betaald. De belastingdienst heeft voorrang (preferentie); die zal derhalve volgens de invorderingsregels het dubbele percentage dienen te ontvangen van wat de concurrente crediteuren krijgen aangeboden. De Belastingdienst stelt meestal als voorwaarde dat u voldoet aan de lopende verplichtingen. Als u die niet nakomt, is de kans op een succesvolle sanering minimaal.

Het tot stand brengen van een minnelijk akkoord is bepaald geen eenvoudig proces. Crediteuren hebben soms verhaalsmogelijkheden zoals eigendomsvoorbehoud. Door zekerheden gedekte schuldeisers (zoals bij hypotheek) worden veelal buiten het akkoord gelaten. Naast zakelijke afwegingen spelen er op de achtergrond vaak ook nog emotionele aspecten. U doet er goed aan om dit proces over te laten aan een ter zake kundige.

Om tot een akkoord te komen, moeten alle schuldeisers instemmen. Op het moment dat één schuldeiser niet instemt, ontstaat er namelijk een probleem. Schuldeisers kunnen bij een buitengerechtelijk akkoord in principe niet worden gedwongen om in te stemmen. Slechts in uitzonderlijke situaties kunnen weigerachtige crediteuren worden gedwongen om alsnog akkoord te gaan.

### Bbz (Bijstand voor ondernemers in zwaar weer)

De Bbz-regeling (officieel Bbz 2004) is een regeling waarvan de uitvoering is belegd bij alle gemeenten in Nederland. In een aantal regio's werken gemeenten samen in een zogenaamd (regionaal) zelfstandigenloket. De geboden hulpverlening kan bestaan uit een bedrijfskrediet (maximaal € 193.0000) of een tijdelijke inkomensondersteuning. Met betrekking tot de omvang van het bedrijfskrediet vermelden we dat het gaat om herfinanciering van kortlopende schulden (crediteuren, belastingen, overige schulden of privé schulden) of werkkapitaal dat u nodig heeft om verder te kunnen gaan (voorraad, voorfinanciering van debiteuren of onderhanden werk). Uitbreidingsinvesteringen die niet nodig zijn of aankoop van onroerend goed kan via deze regeling niet worden gefinancierd. Wilt u weten of u behoort tot de doelgroep van deze regeling en in welke gemeente u een Bbz-aanvraag kan indienen? Doe dan de Bbz-scan op de website [www.155.nl](http://www.155.nl).

Voor ondernemers die behoren tot de doelgroep, is de Bbz-regeling de aangewezen regeling bij uitstek om uw onderneming te redden. Bij de beoordeling van de aanvraag staat de vraag centraal of u na herfinanciering een boterham kunt blijven verdienen en of u weer kunt voldoen aan rente- en aflossingsverplichtingen. Het komt erop neer dat er voldoende perspectief moet zijn op continuïteit.

Ook bij een zwakke solvabiliteit (negatief eigen vermogen), een periode van verlies, bezit van een eigen woning of een bedrijfspand kunt u een aanvraag indienen. U doet er wel goed aan om te werken aan oplossingen van de onderliggende problemen. De winstpotentie van uw bedrijf is sterk bepalend of u wel of niet in aanmerking komt voor een Bbz-krediet.



Wanneer gebleken is dat u tot de doelgroep behoort en u overweegt daadwerkelijk een aanvraag in te dienen, dan doet u er goed aan om u goed voor te bereiden. Het indienen van een aanvraag kost u geen geld. Hou er rekening mee dat het u wel wat tijd zal vergen om gegevens aan te leveren. Onderstaand geven we een korte weergave van de procedure:

- U doet een Bbz-scan via 155.nl;
- U ontvangt per email het resultaat en weet direct of u tot de doelgroep behoort en waar u een aanvraag kunt indienen;
- U meldt zich telefonisch of schriftelijk bij de gemeente of het zelfstandigenloket. U zult meestal worden uitgenodigd voor een gesprek. U doet er goed aan om de resultaten van de doelgroep scan mee te nemen naar het intakegesprek. We adviseren u om tijdens de intake de problematiek van uw bedrijf te bespreken. Daarnaast doet u er goed aan om na te denken over de vraag hoeveel krediet u nodig heeft en hoe de problemen in uw bedrijf zullen worden opgelost;
- U dient een aanvraag in. Het kan zijn dat de gemeente u een inlichtingenformulier verstrekt met het verzoek dat in te vullen. Bij sommige gemeenten verloopt de aanvraagprocedure digitaal.
- De gemeente zal u verzoeken om diverse gegevens aan te leveren. Jaarcijfers, aangifte inkomstenbelasting, bankgegevens, soms aangevuld met contracten. Hou er rekening mee dat het voor u tijd/moeite vergt om de aanvraag compleet te krijgen. Laat dit u er niet van weerhouden de aanvraag door te zetten. Bij een digitaal gemeenteloket kunt u de benodigde gegevens uploaden;
- Uw aanvraag wordt in behandeling genomen wanneer u de benodigde gegevens heeft aangeleverd. De gemeente kan voor de behandeling van de aanvraag advies inwinnen bij een externe deskundigenorganisatie zoals IMK, het Instituut voor het Midden-en Kleinbedrijf. Het IMK is een landelijk opererende adviesorganisatie met een sterk regionale inbedding. Een extern adviesbureau (zoals het IMK) krijgt in dat geval de opdracht om onderzoek te doen naar de levensvatbaarheid van uw bedrijf. Is er voldoende toekomstperspectief, zijn er maatregelen/acties mogelijk om de problematiek op te lossen? Er zal tevens worden gekeken naar de omvang van het benodigde krediet. Elk adviesbureau heeft in dat proces een eigen aanpak. Het IMK hecht belang aan bedrijfsbezoeken en geeft daarbij de voorkeur aan bedrijfsbezoeken met een uitgebreid persoonlijk gesprek met de ondernemer(s). Indien bedrijfsbezoek niet mogelijk is, kan worden afgesproken bij u thuis of op één van de IMK-regiokantoren. De IMK-adviseur stelt na een gedegen onderzoek en marktanalyse een prognose op en spreekt deze met u door. Waar mogelijk krijgt u tevens adviezen of uw bedrijfsvoering aangereikt.



- Indien nodig neemt de IMK-adviseur (uitsluitend met uw toestemming) contact op met uw bank, accountant of adviseur. De inhoud van het concept-advies wordt met u doorgesproken;
- Daarna wordt de rapportage op korte termijn opgeleverd aan de gemeente of zelfstandigenloket. Deze instantie neemt een besluit op uw aanvraag en zorgt daarna niet alleen voor de afhandeling, maar ook voor het debiteurenbeheer. Waar nodig kan de gemeente besluiten om ondernemers-begeleiding in te zetten
  - Nadat de nodige formaliteiten (beschikking, ondertekening schuldbekentenis, zekerheden vestigen) kan worden overgegaan tot uitbetaling van het krediet. De gemeente kan na uitbetaling een bestemmingscontrole uitvoeren. Die is erop gericht om vast te stellen of het krediet is gebruikt waarvoor het is verstrekt.

## Tip 7: Zoek hulp

Een goede oplossing heeft drie eigenschappen:

1. geeft financiële ruimte;
2. komt snel;
3. pakt ook de onderliggende oorzaken aan.

Vaak bestaat een oplossing uit meerdere deeloplossingen die alle aspecten van het bedrijf raken: commercieel, juridisch, administratief, organisatorisch en financieel.

Bij commerciële oplossingen gaat het om meer planmatigheid in de marktbenadering, betere vastlegging van de afspraken met de klant, verbetering van marktcommunicatie, o.a. digitaal. En het ontwikkelen van nieuwe commerciële vaardigheden, al dan niet onder begeleiding.

Voor juridische oplossingen gaat het vaak om de redelijkheid van contractafspraken. Meestal is doorverwijzing naar de juiste juridisch specialist verstandig. Maar in geval van conflicten is gespecialiseerde mediation de kortste (en ook goedkoopste) uitweg.

Bij administratieve oplossingen gaat het meestal om achterstallig onderhoud waardoor de cijfers ontbreken. Maar soms betreft het de inrichting van de administratie, waardoor de signalen over de business niet naar boven kunnen komen. Lukt dat niet met de eigen boekhouder, dan is er wellicht een externe oplossing nodig. Zoals studentenhulp in samenwerking met een Hogeschool in de regio.

Bij organisatorische oplossingen rond financieel gedoe gaat het doorgaans over manco's in het sales- of debiteurenproces, die met een nieuwe kijk op de zaken snel kunnen worden ontdekt.

Voor financiële oplossingen kan worden geput uit een breed scala aan instrumenten, waaronder het drastisch verlagen/verwijderen van bepaalde kosten, verlaging van privé-uitgaven, nieuwe exploitatiebegroting opstellen, betalingsuitstel bij de Belastingdienst of leveranciers, schuldsanering, aanvragen van krediet en eventueel het gecontroleerd beëindigen van de onderneming.

De overheid heeft daarnaast de Bbz-vangnetregeling gecreëerd voor ondernemers met een in de kern levensvatbare onderneming die niet in aanmerking komen voor andere financieringsvormen. Met deze regeling kan onder voorwaarden een tijdelijke inkomensondersteuning en/of krediet worden geboden. Op [www.155.nl](http://www.155.nl) vindt u een scan waarmee u snel kunt vaststellen of u in aanmerking komt.

## Ervaringen van lotgenoten

### Voorbeeldsituatie familiebedrijf watersportbranche

“Onlangs had ik een 155-Help-een-bedrijf-aanvraag van een familiebedrijf in de watersportbranche. Zij hadden een dringend geldprobleem door het plotseling wegvallen van een nieuwe grote opdracht. De ondernemers waren hun energie kwijt en hadden geen idee dat er financiële hulp mogelijk was via de Bbz-regeling (Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen) van de gemeente. Ik heb allereerst hiermee de hoogste nood kunnen verlichten. Daarnaast kon ik deze ondernemers van commerciële adviezen voorzien. Zij hadden te maken met teruglopende opdrachten. We hebben samen een nieuw plan gemaakt om potentiële klanten te attenderen op hun product. Maar ook om te kijken wat de mogelijkheden zijn van meer verkopen aan trouwe klanten. Met goede handvatten hebben ze zelf op tijd de commerciële drive teruggevonden en nieuwe opdrachten binnenkregen. De onderneming zit nu weer op het juiste spoor.”

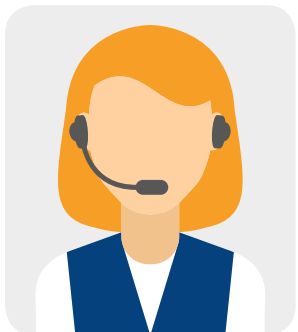
[Manon Berger, 155-ondernemersadviseur regio Zuid](#)

### Voorbeeldsituatie brillenwinkel

“Een mooie winkel, in het centrum van een gemeente in het midden van het land zag hun omzet langzaam maar zeker in elkaar zakken. De brillenzaak had altijd goed gelopen en dit hadden de eigenaren nog nooit meegemaakt. Op een gegeven moment sloeg de paniek toe. Ze moesten hun laatste reserves aanspreken en het was de vraag hoe lang ze dit konden volhouden. Via hun accountant kregen ze de tip om hulp te zoeken bij 155-Help-een-bedrijf. In een aantal gesprekken heb ik met hen alle zaken op tafel gekregen en geanalyseerd waar de problemen lagen. Van daaruit hebben we een plan de campagne gemaakt. De Bbz-regeling (Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen) bleek niet nodig. We hebben met financiële- én commerciële ingrepen de ‘motor’ weer aan de gang gekregen. De brillenzaak loopt nu gelukkig weer prima.”

[Roeland van Meerveld, 155-ondernemersadviseur regio Midden](#)

## Hulp nodig? Neem contact op met 155!



Achteraf zeggen ondernemers altijd dat ze eigenlijk veel eerder hulp hadden moeten zoeken. Ze draaiden zo in kringetjes rond dat ze er zelf niet meer uitkwamen. Dan is het handig als een echte specialist je helpt. 155 komt met oplossingen waar je in je eentje niet zo snel aan zou denken.

Voor u als ondernemer is die hulp meestal gratis. De kosten worden gedekt door een groot aantal gemeenten waar 155 intensief mee samenwerkt. Ook al woont of werkt u niet in een aangesloten gemeente, we helpen u evengoed. 155-Help-een-bedrijf heeft professionele, ervaren ondernemersadviseurs beschikbaar.

De hulp is snel, deskundig en laagdrempelig. Het contact begint online of telefonisch. Dus zijn er momenten dat u zich afvraagt hoe het verder moet? Of is uw bedrijf in de kern gezond maar hebt u tegenslag? Hoe eerder u hulp krijgt, des te groter de kans dat het succes u weer toelacht. Ga daarom zo snel mogelijk naar [www.155.nl](http://www.155.nl) of bel 088 999 0 155 en meld u aan. Al was het alleen maar voor een adviesgesprek.

## Over Stichting 155

155-Help-een-bedrijf is het nationaal noodloket voor ondernemers en een initiatief van het Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf. Het is een stichting zonder winstoogmerk. Jaarlijks worden meer dan duizend ondernemers met dringende hulpvragen kosteloos ondersteund.