

# Advies

*Een valkuil voor veel starters is het inschatten van de haalbaarheid van het bedrijfsidee en het businessplan. Er zijn al veel nieuwe producten en diensten met enorme marketingbudgetten in de markt gezet. Helaas blijkt geregeld dat er geen of niet genoeg markt voor het product is....*

## Stapt u in de valkuil?

**L**aten we een voorbeeld uit onze dagelijkse praktijk gebruiken. Een dame en een heer wilden onlangs samen een werving- en selectiebureau starten. Wij werden ingeschakeld om een haalbaarheidsonderzoek op te stellen. Daarbij wordt onder andere objectief gekeken naar de door de ondernemer ingeschatte omzet. In dit geval hadden de ondernemers zelf al veel en goed gefundeerd marktonderzoek gedaan. Toch hadden zij er moeite mee om de uitkomsten van het marktonderzoek door te vertalen naar de exploitatie. Daar werd onze expertise bij gevraagd.

De ondernemers wilden ook weten of hun plan te financieren was. Daarvoor heeft De Hooge Waerder eerst berekend of de benodigde financiering juist was ingeschat. Hiervoor wordt veelal de aanvangsinvestering als uitgangspunt genomen, maar de piek in vermogensbehoefte ligt vaak juist ná de start. Vaak duurt het even voor de omzet op het gewenste niveau is en dient er rekening gehouden te worden met een aanloopverlies. Als er wél direct omzet is, wordt deze niet altijd contant of in ieder geval binnen een paar dagen betaald waardoor er een financieringsbehoefte vanwege de debiteuren ontstaat.

In dit geval berekenden we een piek in de vermogensbehoefte die zo'n € 60.000,- hoger lag dan wat de ondernemer had ingeschat.

Een te "krappe" financiering zorgt er voor dat een ondernemer vaak al moet stoppen voor het bedrijf goed en wel "staat". Een bank zal zo kort na de verstrekking niet graag "extra" krediet willen verstrekken en het wekt natuurlijk geen goede indruk als een tekort het resultaat is van een verkeerde inschatting. In dit geval werd een hogere financiering aangevraagd en ook gehonoreerd.

Bij de vraag hoe het plan gefinancierd kan worden, zijn er overigens meer bronnen dan een bank. Voor sommige starters is een "informal investor" een optie. In opkomst is "crowdfunding". De crisis heeft starters innovatief gemaakt in hun pogingen om geld te vinden. En waar veel investeerders niet op één paard willen wedden, wordt dit risico bij crowdfunding door heel veel mensen gedeeld.

Het werving- en selectiebureau is inmiddels succesvol van start gegaan. Door goede voorbereiding en door op tijd adviseurs in te schakelen zijn de valkuilen omzeild.

Bart Gijsbers is Corporate Finance adviseur bij De Hooge Waerder accountants - belastingadviseurs - juristen. Heeft u vragen naar aanleiding van dit artikel: [bgijsbers@dehoogewaerder.nl](mailto:bgijsbers@dehoogewaerder.nl)

[www.dehoogewaerder.nl](http://www.dehoogewaerder.nl)

