

**"ALS ER TEVEEL OP JE BORDJE
LIGT, STAAT DAT DE GROEI VAN
JE ONDERNEMING IN DE WEG",
ALDUS DIRK-JAN DE JEU.**



MKBTR HELPT ONDERNEMERS CONCREET OM DOELEN TE BEREIKEN

VAN UITSTEL KOMT AFSTEL

Binnen goed ondernemerschap stel je jezelf doelen, want stilstand is achteruitgang. Ondertussen vraagt de dagelijkse gang van zaken alle energie en schieten alle mooie voornemens er toch weer bij in, zo blijkt eind van het jaar. Zoek je het als ondernemer in excuses of laat je je bijstaan door een team van betaalbare bedrijfskundig adviseurs, gekoppeld aan accountancy? Daar ligt de kracht van MKBTR.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Als teaser laat hij kort vallen dat MKBTR (spreek uit: MKBeter) op een unieke manier bedrijfskundige advisering en accountancy verenigt, om vervolgens eerst de pro-bleemstelling te lanceren. "Laten we ons concentreren op de circa 50.000 bedrijven in Nederland met een personeelsbestand van tien tot vijftig mensen," zegt oprichter en algemeen directeur Dirk-Jan de Jeu. "Ik zie dat veel ondernemers in deze categorie er vaak alleen voor staan, hoewel dat niet makkelijk is om toe te geven. Je begon in die rol ooit vanuit een ideaal en stelde jezelf doelen om dat te bereiken. Tot tien medewerkers slaag je er nog wel in alles zelf aan te sturen, maar wanneer je zaak verder groeit, worden dingen complexer. In een zoektocht naar de volgende stap ga je harder werken, maar niet per se slimmer. Je maakt enorm lange dagen, zonder de kunst van het delegeren te ontdekken: het lager in de organisatie neerleggen van verantwoordelijkheden. De kritische taken, zoals verkoop, marketing en misschien wel een stukje administratie, blijf je zelf uitvoeren en daar wringt 'm de schoen. Als er teveel op je bordje ligt, staat dat de groei van je onderneming in de weg. Je werkt er niet meer áán, maar erin. Qua aantal uren bereik je je eigen plafond en het gaat ook op andere manieren knellen. Er blijft minder tijd over voor je gezin, sport, hobby's, maar ook om klanten op de juiste wijze te bedienen. De waan van de dag regeert en je begint te schuiven met je doelen, die je medewerkers vaak niet eens kennen, doordat ze alleen in je hoofd zitten."

DEMOTIVEREND

Als voorbeeld haalt De Jeu het proces van ISO-certificering aan. "Je bepaalt voor jezelf

dat je dat vóór het eind van het jaar op de rit wilt hebben staan, wellicht omdat je anders de kans misloopt om aan een belangrijke aanbesteding te mogen meedoen. Kwartaal één verstrikt, kwartaal twee ook en uiteindelijk blijft het liggen, 'maar we zijn er wel mee bezig geweest.' Helaas, doel niet bereikt; niemand die je eraan gehouden heeft. Een ander voorbeeld. Je hikt tegen de efficiency van je administratieve processen aan. Tijd om actie te ondernemen, maar door hoge verkopen bij een gunstig economisch tijdstip kom je handjes tekort en gebeurt er niets. Dat werkt demotiverend en je besluit halverwege het seizoen: 'Dit jaar heeft het toch geen zin meer.' De drive zakt steeds verder weg; van uitstel komt afstel. Het zit in de psyche van de mens om het goed te praten: 'We verdienen lekker' etcetera. Je verzint dus redenen en excuses, maar wat nou als iemand je op de man af vraagt wat je met jezelf hebt afgesproken? Dan blijkt dat je helemaal niet zo goed bezig bent als je dacht."

DENKEN IN KALENDERJAREN

"Wie gaat je op zo'n moment helpen?" vervolgt De Jeu. "Wie vraagt echt door, houdt je een spiegel voor en geeft met een kritische blik feedback? Je kunt kiezen uit duizenden organisatieadviesbureaus en misschien wel tienduizenden coaches. Die laatste houden soms de ondernemer voor dat andere dingen belangrijker zijn en leiden daarmee de aandacht af van de daadwerkelijke doelen, die hij dit jaar zou willen realiseren, zoals procesoptimalisatie, de ICT beter op orde krijgen, gemotiveerd nieuw personeel vinden of de juiste strategie kiezen." Waarom precies dit jaar? "Heel veel verder kun je niet vooruitkijken. We leven in de VUCA World: volatile,

uncertain, complex, ambiguous oftewel snel veranderend, onzeker, complex, vaag/dubbelzinnig. De vraag aan een ondernemer waar hij over drie of vijf jaar denkt te staan vind ik een rare. Wie had in 2013 kunnen denken dat we nu midden in een handelsoorlog met de Verenigde Staten zouden zitten, nadat Trump daar aan de macht kwam? Daarnaast denken de meeste mensen in kalenderjaren, zeker ondernemers, omdat dat gelijk op gaat met hun cijfers. Aan je financiën zie je of je inspanningen leiden tot meer omzet, tot een kostenbesparing etcetera. Levert het nastreven van je doelen inderdaad het gewenste effect op?"

KERNPROBLEEM

Timing blijkt van essentieel belang, bijvoorbeeld voor het profiteren van fiscale subsidies. "Het is heel lucratief als je voor eind 2018 je huidige auto nog vervangt door een Tesla, vanwege de interessante milieu-investeringsaftrek en de lage bijtelling. Dat zie je voorbijkomen in de eindejaarstips van je accountant, maar dan red je het niet meer, gezien de levertijd. Zoiets had in het vierde kwartaal van 2017 al aan de orde moeten komen. Als je bepaalde doelen voor jezelf formuleert, breng ze dan tijdig naar buiten en wacht niet tot de accountant in maart of april je bedrijf bezoekt om de cijfers door te nemen. Trouwens, bij veel van deze onderwerpen kan hij je waarschijnlijk sowieso niet echt verder helpen, omdat het bedrijfskundige materie betreft. Dat openbaarde zich als een kernprobleem toen ik bij de start van MKBTR in 2013 besloot de markt te onderzoeken, door tijdens netwerkbijeenkomsten en persoonlijke afspraken honderden ondernemers op een informele manier vragen te

Kennis van processen en organisaties staat op de voorgrond bij het team van MKBTR.



66

stellen. 'Helpt je accountant je wel echt om al je doelen te realiseren?' Meestal reikt het niet verder dan financiële open deuren, 'we sparren' en fiscale tips. Naast het gebrek aan kennis hoorde ik kreten als 'ontoegankelijk' en 'onbetaalbaar'. Een bezoek in de tweede helft van het jaar concentreert zich meestal rondom het wegzetten van adviesproducten- en diensten, zoals een begroting opstellen, een 'dashboard maken', een risico-analyse doen of iets over de AVG vertellen. Veelal raakt het niet de core business van de ondernemer en zijn echte doelen."

ZWAARTEPUNT: BEDRIJFSKUNDIG ADVIES

Reden voor MKBTR, nu vijf jaar geleden, om de markt te betreden om een betaalbaar en uniek concept in de markt te zetten: de brug slaan tussen bedrijfskundig advies en accountancy, met het eerste element als zwaartepunt. "Kennis van processen en organisaties staat dus op de voorgrond. Naast accountants en fiscalisten hebben

'VOOR AL ONZE KLANTEN GELDT DAT WIJ HEN EEN UNIEKE COMBINATIE VAN BEDRIJFSKUNDIGE ADVISERING EN ACCOUNTANCY KUNNEN BIEDEN.'

we vooral veel bedrijfskundigen binnen ons team, op vele verschillende niveaus. Strategische experts helpen de ondernemer met zijn marktpositie, zijn businessmodel, zijn ideaalplaatje. De management- en directiebegeleiders richten zich op de echte bedrijfskundige zaken, zij doorzien de organisatie op vlakken als aansturing, processen, ICT, personeel, financiering en tot op zekere hoogte fiscale kwesties. Daarnaast telt ons team een aantal bedrijfskundigen met een diepgaande specialisatie, zoals ICT, financieringen en HR inclusief teamontwikkeling

en motivatie van medewerkers. Indien nodig schakelen we branchespecifieke experts in, ook van buitenaf, onder onze regie. Naast het feit dat de ondernemer bij ons alle kennis op bedrijfskundig, cijfermatig en fiscaal gebied onder één dak vindt, levert deze combinatie regelmatig interessante win-winsituaties op, zoals het vinden van subsidiemogelijkheden."

PLEISTERS PLAKKEN

De Jeu spreekt van een multidisciplinair effect en ondersteunt dat met enkele voorbeelden. "Enkele jaren geleden sprak ik met een ondernemer die op het punt stond afscheid te nemen van drie personeelsleden, met hulp van zijn accountant. Verder geen advies? Nee. Niets over het motiveren van de collega's die mochten aanblijven, over het goed laten verlopen van je processen met drie man minder en over het feit dat als je de algemene kosten over minder mensen verdeelt, het uurtarief stijgt en je jezelf mogelijk uit de markt prijst. Toen wij gevraagd werden

om op bedrijfskundig vlak bij te springen, keken we naar de duurzame inzetbaarheid van mensen, waarvoor op dat moment een interessante subsidieregeling bestond. We hielpen de ondernemer zijn businessmodel beter op de kaart en in de markt te zetten en inmiddels draait de zaak alweer ruimschoots winstgevend. Het draait niet om symptoombestrijding, om het plakken van pleisters, maar om het vinden van echte oplossingen. Een ander bedrijf was al drie jaar bezig met ISO-certificering en betaalde elke maand de rekening van het begeleidende bureau, maar in werkelijkheid gebeurde er niets en niemand sloeg alarm. Dan maak je alleen maar kosten en bereik je geen doelen."

TARIEVEN TOT VEERTIG PROCENT LAGER
Kosten, laten we het daar nog even over hebben, want MKBTR pretendeert betaalbare dienstverlening te bieden. "Met onze bedrijfskundig adviseurs, die het hele jaar door hun waarde bewijzen, bereiken wij een zeer hoge bezettingsgraad en daarbij koppelen we de

KENNIS VAN PROCESSEN EN ORGANISATIES STAAT OP DE VOORGROND BIJ HET TEAM VAN MKBTR.

SCAN VOOR HET HELE BEDRIJF

Wie de website van MKBTR bezoekt, vindt daar de mogelijkheid om een bedrijfsscan te doen, in een gratis basisversie (er bestaat ook een uitgebreide variant). "Niet alleen bedoeld voor de ondernemer, maar ook voor de mensen van zijn managementteam en alle andere medewerkers," zegt De Jeu. "Het spindigram dat daarmee ontstaat, geeft verrassende inzichten in hoe iedereen over bepaalde zaken denkt. Je krijgt op allerlei niveaus dwarsdoorsnedes van de organisatie, met perspectieven van mannen versus vrouwen, oud versus jong, verschillende afdelingen etcetera. Daarmee komen vanzelf de knelpunten bloot te liggen en kun je die gaan aanpakken, waar nodig met hulp van onze bedrijfskundigen. Het is ontzettend waardevol voor ondernemers om deze scan te doen."

expertise aan de accountants. Cross-selling, dus. Als je weet dat zo'n kantoor jaarlijks gemiddeld 100.000 tot 120.000 euro per fte verdient en tussen de 1200 en 1400 facturable uren maakt, dan kom je op zo'n 85 à 100 euro per uur. Het tarief ligt door de bank genomen echter tussen de 150 en 200 euro, wat wellicht te wijten valt aan hoge overhead, maar ook aan de 'leegloop' gedurende een maand of drie, vier in het jaar. In die periode kan de accountant weinig facturable uren schrijven. Binnen ons concept van cross-selling liggen daartoe veel meer mogelijkheden, naast de hoge bezettingsgraad bij onze bedrijfskundigen. Dit verklaart waarom onze uurtarieven voor cijfermatige en fiscale ondersteuning tot veertig procent lager lig-

gen dan elders, bovendien zijn ze bij ons niet functiegerelateerd, maar gebaseerd op de bedrijfsgrootte van de klant. We onderscheiden vier categorieën: zzp'ers en bedrijven van één tot tien, van tien tot vijftig en van meer dan vijftig medewerkers. Voor al onze klanten geldt dat wij hen een unieke combinatie van bedrijfskundige advisering en accountancy kunnen bieden, waarbij wij niet schromen om kritische vragen te stellen en oprechte feedback te geven. Dit alles vanuit de drive om hen te helpen hun doelen te realiseren. Hetzelfde jaar nog."

www.mkbtr.nl

67



"Voor al onze klanten geldt dat wij hen een unieke combinatie van bedrijfskundige advisering en accountancy kunnen bieden", aldus Dirk-Jan de Jeu en accountant Jaap Nieuwelink.