

Aanbevelingen om de schade door faillerende starters te beperken.

De belangrijkste aanbeveling die wij doen hebben betrekking op:

1. Voorbereidingsfase.
2. Persoonlijke keuzes.
3. Zakelijke keuzes.
4. Juridische keuzes.

Uitgangspunt is dat de starter zich voor 100% (tijd, energie en competenties) inzet voor zijn bedrijf. Een eventuele levenspartner werkt niet bij de starter en heeft eigen inkomsten.

1. Voorbereidingsfase.

Hoe beter de voorbereiding, hoe groter de kans van slagen (klinkt logisch, is uiterst moeilijk in de praktijk).

2. Persoonlijke keuzes.

De starter moet zich vóóraf realiseren dat hij zijn individuele belang als vertrekpunt neemt. De starter versus de ‘boze buitenwereld’. Doel moet zijn consequent scheiding aan te brengen tussen risico’s en vermogen voor nu en later. Vanaf het begin mogen géén foute keuzes gemaakt worden omdat herstel ervan lastig of niet mogelijk is. Bovendien moeten de keuzes een logische samenhang hebben en op elkaar aansluiten of elkaar versterken.

In principe en zwart-wit is de volgende basis te geven.

- I. Huwelijkse voorwaarden (met koude uitsluiting) onder alle omstandigheden.
- II. Rechtsvorm is de besloten vennootschap.
- III. Testament opmaken.
- IV. Echtscheidingsrisico in convenantachtige vorm vooraf vastgelegd.
- V. Overeenkomsten gesplits naar zakelijk en privé zonder koppelingen onderling.
- VI. Tenaamstelling onroerende zaken en hun financiering bij aankoop afsplitsen.
- VII. Een perfecte financiële administratie in privé en zakelijk.

Korte toelichting. Elke situatie is anders! Altijd zullen financiers dit ‘torpederen’ en weigeren een offerte uit te brengen als voornoemde koppelingen tussen privé en zaak uitgesloten worden. En daar is de starter wel van afhankelijk. Maar, dit is onderhandelbaar en tegenstrijdige belangen kunnen dan aanleiding zijn om ‘nee te zeggen’. De starter moet niet door optimisme en opportunisme zijn fundering van scheiding risico’s en vermogen ondergraven. Ook adviseurs, die zelf géén risico lopen, moeten deze fundamentele scheidingslijn consequent blijven handhaven.

Deze zakelijkheid is soms in strijd met vertrouwen hebben in de toekomst of emotioneel / sociaal lastig te verteren. Berouw komt na de zonde / als het kalf verdronken is: dit betekent dat als het leed geleden is een en ander niet kan worden teruggedraaid.

3. Zakelijke keuzes.

Dit betreft keuzes die in en tijdens de bedrijfsvoering consequent volgens een bepaalde lijn worden gemaakt. Ook hier is optimisme en opportunisme spelbreker nummer één. Een korte lijst met criteria volgt hieronder.

- I. Behoorlijk bestuur en wettelijke verplichtingen tijdig en goed nakomen.
- II. Algemene Leverings Voorwaarden actueel en betrouwbaar toepassen.

- III. Perfecte financiële administratie (actueel, betrouwbaar en volledig).
- IV. Management Informatie Systeem dat wekelijks financiële inzicht geeft.
- V. Tenaamstelling / registratie van alle overeenkomsten etc..
- VI. Verzekeringen periodiek controleren op actualiteit en nut en noodzaak.
- VII. Bedrijfsreglement etc. voor alle medewerkers.
- VIII. Perfecte administratie van arbeidsrechtelijke zaken en fiscale / juridische kanten.
- IX. Aandeelhoudersovereenkomsten vóóraf regelen.
- X. Liquiditeitsbegroting per maand inclusief investeringsbudget / -planning.

Korte toelichting. Hoe groter het bedrijf, hoe beter een en ander is geregeld. Maar, dat moet ook in het kleinere MKB bedrijf goed geregeld zijn om problemen te voorkomen. Vaak is het zo dat het vakmanschap, als onderdeel van het ondernemerschap, een soort hobbyisme is in de praktijk. De administratieve kanten zijn dan de ondergeschoven kinderen. En genoemde punten I t/m X zijn aan de administratieve organisatie gerelateerd. Ook door tijdsdruk komen deze zaken in het gedrang en versloffen in de tijd. Een financieel tintje nog tot slot: zonder managementinformatie is verlies niet direct zichtbaar. En verlies is het begin van bijna elk faillissement. De financiële administratie signaleert dit tenzij die niet op orde is. Of ontbreekt, want dat komt ook nog veel voor.

4. Juridische zaken.

Veel beslissingen hebben juridische gevolgen die pas op termijn duidelijk in beeld komen. Kennis vooraf en advies over specialistische zaken zitten vaak niet bij de ondernemer zelf. Die huurt de starter in maar de kwaliteit is niet altijd goed in te schatten. Problemen laten zich later pas identificeren. De wereld om de starter heen wordt complexer, specialistisch en sneller (internet). Dat heeft voor- en nadelen. De rol van de accountant op het financiële en administratieve vlak is cruciaal. Daarna die van advocaat / jurist en bedrijfsadviseur. In de praktijk moeten zij achteraf problemen oplossen die meestal niet waren ontstaan als vóór het ‘tekenen’ advies was ingewonnen op basis van volledige en juiste informatie. Deze genoemde adviseurs, elk op hun eigen terrein, kosten geld en dat is een drempel.

Een speciale adviesrol ontstaat als zich financiële problemen aandienen, bijvoorbeeld door aanhoudende incassozaken tegen de starter. Op dat moment goed de financiële gegevens in beeld hebben en met een realistische blik de (liquiditeits)prognose waarderen op haalbaarheid en risico's. De adviseur van buiten dient dan onafhankelijk, deskundig en objectief te oordelen over de kansen van de continuïteit voor de zaak. Zijn de risico's te groot, dan besluiten te stoppen. Optimisme en opportunisme van ondernemer en adviseur(s) is op termijn dodelijk. “Denk aler ge doende zijt, en doende denk dan nog” (Guido Gazelle).

Stel dat het tij niet gekeerd kan worden en de liquiditeit sterk verslechtert. Dan is voorbereiding van het staken van de onderneming belangrijk, gericht op minimaliseren van de geldelijke gevolgen van een aankomend faillissement. Soms is zoeken van een koper of een participant een oplossing. Vaker is het aanvragen van het eigen faillissement een oplossing. Hoe langer met de onderneming doorgaan, hoe groter het verlies.

De accountant en advocaat / jurist zijn in die situaties niet automatisch de aangewezen adviseur, hoe gek dat ook klinkt. De specifieke kennis ontbreekt en onafhankelijke en objectieve advisering is dan zoek. De kosten hiervan zijn ook hoog terwijl is te voorzien dat die niet kunnen worden betaald.

Er zullen ferme beslissingen moeten volgen in een fase waarbij de ondernemer onder hoge

emotionele druk staat. Enkele combinaties die denkbaar zijn luiden als volgt.

- Een WSNP aanvraag stuit een faillissementsaanvraag (eenmanszaak).
- Een Bbz-lening (gemeente) tijdig aanvragen en een schuldsanering toepassen.
- Tegen executie door de fiscus een rechtbankprocedure starten.
- Zelf het faillissement aanvragen bij de rechtbank.