



EXCLUSIEF VOOR  
KMO-ZAAKVOERDERS

~~GEEN~~

KLASSIEKE BOEKHOUDER,  
WÉL EEN GIDS IN **GROEI.**



# Laat je groei niet afremmen door je boekhouder



Spreken we vandaag met zaakvoerders van Vlaamse kmo's, dan krijgen we vaak dezelfde geluiden te horen. Groeiambities zijn er met hopen, maar daar blijft het meestal bij. Erger nog, ze weten niet eens of hun organisatie (financieel) klaar is om te groeien. En laat dat net de basis zijn om van ambities realisaties te maken.

Wij geloven niet meer in de klassieke boekhouder die alleen maar documenten verwerkt en aangiftes doet. Bandwerk met vooral een blik op het verleden. Door voortdurend achteruit te kijken kan je nooit je groeiambities waarmaken. Daarom zetten we in dit document op papier wat je als kmo vandaag wél nodig hebt om als bedrijf te groeien. Om als ondernemer te evolueren. Om vooruit te gaan, met goesting in de toekomst. En we willen je meteen inspireren, met enkele relevante cases.

Het boekhoudkantoor is passé, het advieskantoor is de toekomst voor kmo's.

Roel Van Uytvanghe | **Zaakvoerder Ondernemingscoach**



# Groeicheklist voor kmo's

Zet vooraan vinkjes als dit de dienstverlening is die je vandaag reeds krijgt. Scoor je geen 10 op 10, dan krijg je niet de dienstverlening die je vandaag als kmo met groeiambitie mag verwachten. Mogelijk word je hierdoor afgeremd in je groei.



## 01 Interesse als motor van succes

Wie heeft je al de vraag gesteld welke ambities je hebt? En hoe je die wil realiseren? Ook kmo's hebben vandaag nood aan een partner die niet alleen de cijfertjes kent, maar ook mateloos geïnteresseerd is in je business, je plannen, in jou als ondernemer.



## 02 Motiveren om te contacteren

Een moeilijk of niet bereikbaar boekhoudkantoor remt je groei af. Om vooruit te gaan heb je juist een vast aanspreekpunt nodig die luistert, bijstuurt, het contact opzoekt en je recht in de ogen kijkt, niet iemand die onbereikbaar is of die je onderneming niet kent.



## 03 Open, transparant en proactief

Vertrouw op je buikgevoel en werk alleen samen met partners waar je je goed bij voelt. Heb je het gevoel dat zaken niet juist lopen, je boekhouder niet kan volgen, aangiftes te laat of niet gebeuren of je onderneming te traag of slecht opgevolgd wordt? Durf veranderen, want het is vandaag een rem op je groei.



## 04 Continu zicht op je cashflow

Vandaag mag je continu bijgewerkte en up-to-date cijfers eisen. Cijfers die je ook continu kan raadplegen. Dat is de enige manier om de juiste beslissingen te nemen en bij te sturen indien nodig. Zonder realtime cijfers blijf je achter de feiten aanlopen en is er nooit tijd en ruimte om te groeien.



## 05 Meer winst door minder belastingen

Ook fiscale optimalisaties, die je minder belastingen doen betalen, dragen bij tot je groei. Vandaag wordt hier te weinig aandacht aan geschonken, maar het zou standaard deel moeten uitmaken van een begeleidingstraject tussen ondernemer en advieskantoor.

# Groeichecklist voor kmo's



## 06 Multidisciplinaire expertise



Ben je de startup-fase of aanmodderfase ontgroeid, dan krijg je te maken met complexere vragen waarvoor specifieke expertise nodig is. Dan is het slim om een overstap te overwegen naar een advieskantoor waarbij verschillende kennis in huis is zowel financieel en fiscaal, maar ook juridisch, commercieel, marketing, enz. Ook voor kmo's is dat vandaag betaalbaar.

## 07 1 gezamenlijk doel: succes



Te vaak begrijpen ondernemers de cijfers achter hun bedrijf niet. En enkel je boekhouder wint daarbij. Je cijfers in mensentaal uitleggen, interpreteren, werkpunten noteren en (strategisch) adviseren: die input mag je vandaag verwachten. Door maximaal te digitaliseren is er ook ruimte voor de gepersonaliseerde approach.

## 08 Op afstand en toch dichtbij



Facturen verzamelen in dozen of omslagen en elk kwartaal binnenbrengen lijkt wel de jaren '80. Digitalisering is de toekomst, waardoor je zelf meer tijd hebt voor je eigen business. En waardoor er ruimte vrijkomt om te focussen op je doel: groeien.

## 09 Ook aandacht voor de mens



Je onderneming doen groeien is één ding, maar ook als ondernemer moet je stappen zetten. Wat heb je met een bedrijf dat klaar is om te groeien, als de bedrijfsleider niet klaar is? Ook daar hoort je boekhouder een rol te spelen, terwijl het vaker niet gebeurt. Vandaar dat slechts enkele kantoren doorgroeien naar advieskantoor, waarbij de verwerking van de documenten eerder een fait divers is. Belangrijker is wat je ermee doet...

## 10 Focus op vandaag en de toekomst



Je financiële klankbord laat je nadenken over de toekomst: nadenken over je pensioenopbouw en zelfs over je successie- en vermogensplanning. Als alles geregeld is zoals jij het wil, kan je je volledig toewijden op het succes van je kmo.

# Kmo's in volle groei, daar krijgen we energie van

Vanuit de cijfers ondernemerschap stimuleren, dat is de kracht van een advieskantoor. We werkten een aantal cases uit, in uiteenlopende sectoren, waar de cijfers de basis vormden voor advies. En advies de basis is van groei.



Favor Cool | [www.favor-cool.be](http://www.favor-cool.be)

## Groothandel en installateur airco's, Dilsen-Stokkem

Favor Cool bestaat 4 jaar en is in die korte tijd uitgegroeid tot dé referentie in Limburg wat betreft levering en plaatsing van airco's. Het team telt inmiddels 15 installateurs en zette een tijdje terug de stap naar gans Vlaanderen. Zaakvoerder Jorgo zet in op enkele belangrijke pijlers: kwaliteit, prijs en een ijzersterke service. Klanten geven Favor Cool vandaag een gemiddelde tevredenheidsscore van 4,8 sterren, dat doen er maar weinig na. Recent ondersteunden we Jorgo in de volgende stap van zijn groei: de zoektocht naar meer vierkante meters. Recent verhuisde Favor Cool naar Dilsen-Stokkem, waar het een pand vond dat zelfs klaar is voor de groei die er nog zit aan te komen. Naast Favor Cool is Jorgo ook de drijvende kracht achter Nova Air, een groeiende groothandel in airco benodigheden. Vanuit Ondernemingscoach adviseren we Favor Cool en Nova Air niet alleen omtrent het financiële, maar ook het zakelijke, zoals op vlak van marketing en communicatie. Zo kunnen Jorgo en zijn team de komende jaren blijven groeien, want "the only way is up".



Hanne Detail | [www.hannedetail.be](http://www.hannedetail.be)

## Webshop en juwelenlabel, Duffel

Met meer dan 35.000 volgers op Instagram, wellicht is dit cijfer al achterhaald als je dit leest, groeide Hanne Detail op enkele jaren tijd uit tot een gekend juwelenlabel. Alles draait rond authentieke en persoonlijke handgemaakte juwelen: een vingerafdruk van je overleden opa, het eerste zelfgeschreven woordje van je kapoen, een pootafdruk van je geliefde huisdier, enz. Je bestelt je eigen juweeltje via de webshop en niet veel later komt het vanuit Duffel jouw richting uit. Startend van op de zolderkamer, in combinatie met een job als spoedverpleegkundige, heeft Hanne al flink wat stappen gezet als ondernemster. Het ontwerpen van juwelen is sinds 2020 haar fulltime bezigheid, maar daarnaast is ze ook werkgever. Want het team groeide aan met 3 juwelenmaaksters en dus werd de zolderkamer veel te klein. In april 2022 verhuisde het ganse team naar een pand met een oppervlakte van meer dan 100 vierkante meter. Omdat niet alleen het personeelsbestand groter werd, maar ook de collectie uitbreidde, was er dringend nood aan extra ruimte. En waar de cijfers aantoonde dat een verhuis de juiste volgende stap was, zal het nieuwe pand ervoor zorgen dat de cijfers nog sneller kunnen aandikken. Sneeuwbalgroei, zou dat woord bestaan?



# VAN BOEKHOUDKANTOOR NAAR GIDS IN GROEI

Aan een boekhouder die uitsluitend cijfertjes uit de mouw schudt, heb je helemaal niks. Van een boekhoudkantoor voor kmo's mag je veel meer verwachten. Hij moet jou als ondernemer volledig kennen, je business begrijpen en mee je groei actief dirigeren. Dat is de rol van de boekhouder van vandaag, dat is de switch die het boekhoudkantoor hoort te maken naar advieskantoor.

## **Een correcte boekhouding voeren kan elke goed opgeleide boekhouder.**

Financiële cijfers verwerken, facturen inboeken, aangiftes doen, jaarrekeningen neerleggen,... Tot daar het takenpakket van de klassieke boekhouder. Voor het advieskantoor begint het hiermee: je financiële resultaten zijn het uitgangspunt voor jouw verdere groei. Jij als ondernemer staat hierbij centraal. Jouw twijfels worden weggenomen en je krijgt alle nodige inzichten om verder te groeien en jouw vooropgestelde doelen te halen.

## **Ondernemingscoach team**

En het blijft niet alleen bij cijfertjes, gidsen naar groei houdt veel meer in. En daarvoor moet je beroep kunnen op experts: ervaren ondernemers, boekhouders, juristen, marketeers, commerciëlen,... Dat is de enige juiste weg die je boekhoudkantoor moet inslaan. De weg die wij als Ondernemingscoach al veel langer hebben genomen.



**ONDERNEMINGSCOACH**