



Zorgthuisnl

Norah Gauw & Patrick van
Dielen
IMK
20 maart 2024



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

Agenda

1. Het IMK
2. Hoe ziet het MKB er uit?
3. Wat speelt er anno 2024?
 - Algemeen
 - Specifiek voor de zorgondernemers
4. (On)gezonde ondernemingen
5. De Assumptiecrisis
 - Casus
6. Het levensvatbaarheidsonderzoek
 - Casus
7. Oplossingsrichtingen & routing
 - Casus
8. Do's & Don'ts

Het IMK: Omdat...

- Wij geloven dat het succes van ondernemers in het Midden- en Kleinbedrijf de samenleving als geheel ten goede komt.
- Iedereen die de moed heeft om een bedrijf te starten de kans verdient om te gedijen en te floreren.

En daarom zijn wij gedreven om ondernemers te ondersteunen en versterken. We zijn toegewijd aan het ondersteunen van ondernemers bij het realiseren van hun zakelijke ambities en het versterken van de economische bijdrage van het MKB.

Dat doen we door...

- We staan naast de ondernemer gedurende de gehele levenscyclus met advies, begeleiding en training op maat, in goede en in slechte tijden.
Dit is ons DNA.
- We hebben een groot bereik, toetsen op toekomstperspectief, routeren en helpen richting de beste oplossing
- We werken samen met ervaren professionals en experts om kennis en expertise te leveren aan onze klanten.



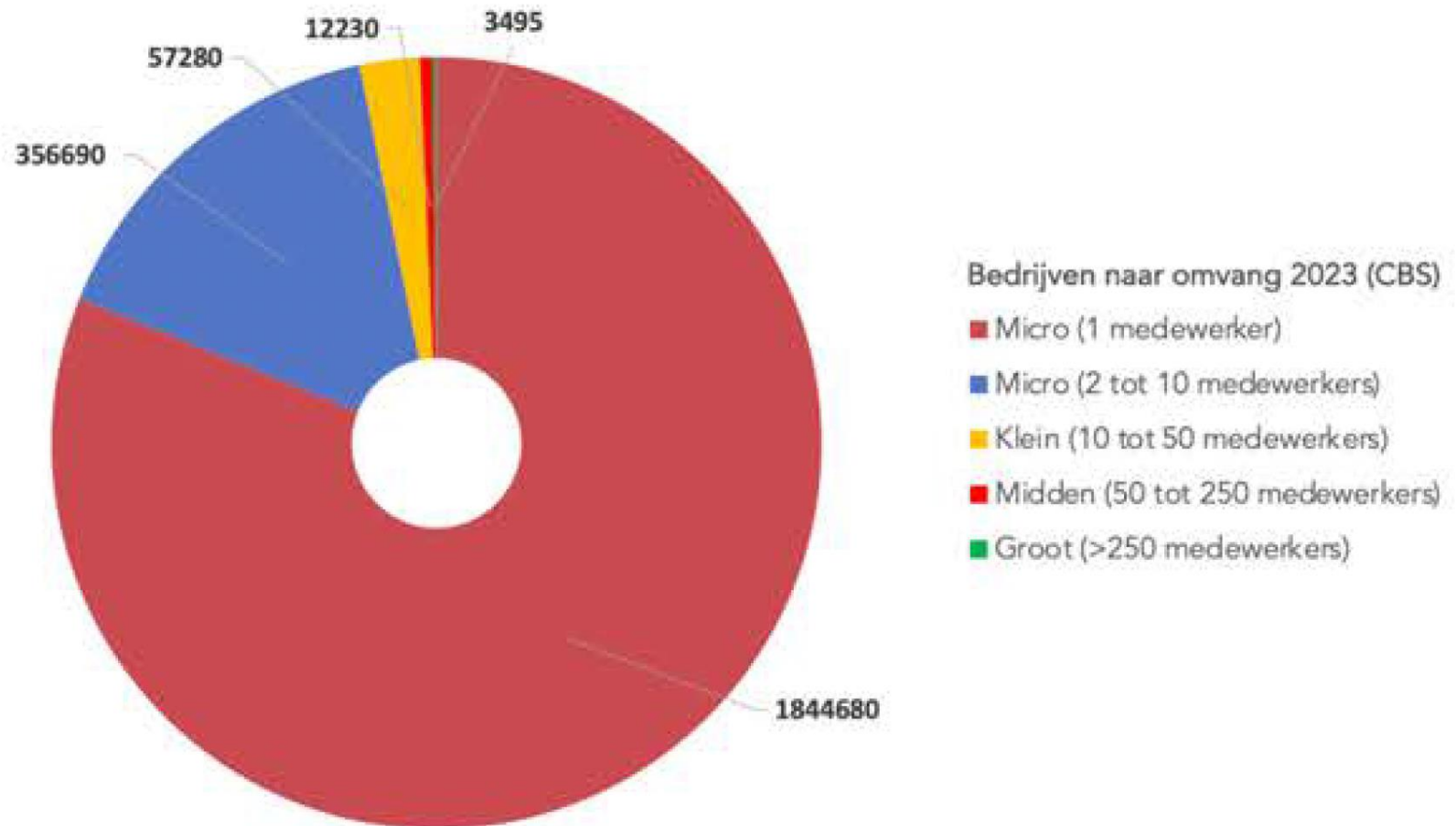
Het Midden- en kleinbedrijf



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

Sterke groei ondernemingen

- Ieder jaar groeit het aantal ondernemers in Nederland.
- Begin 2024: 2.3 miljoen bedrijven
 - De grootste groep bestaat uit 1 tot 10 man: 2.2 miljoen
 - Gevolg door kleine en middelgrote ondernemingen: 70.000
- 13% van de werkenden heeft de onderneming als hoofdkomen.

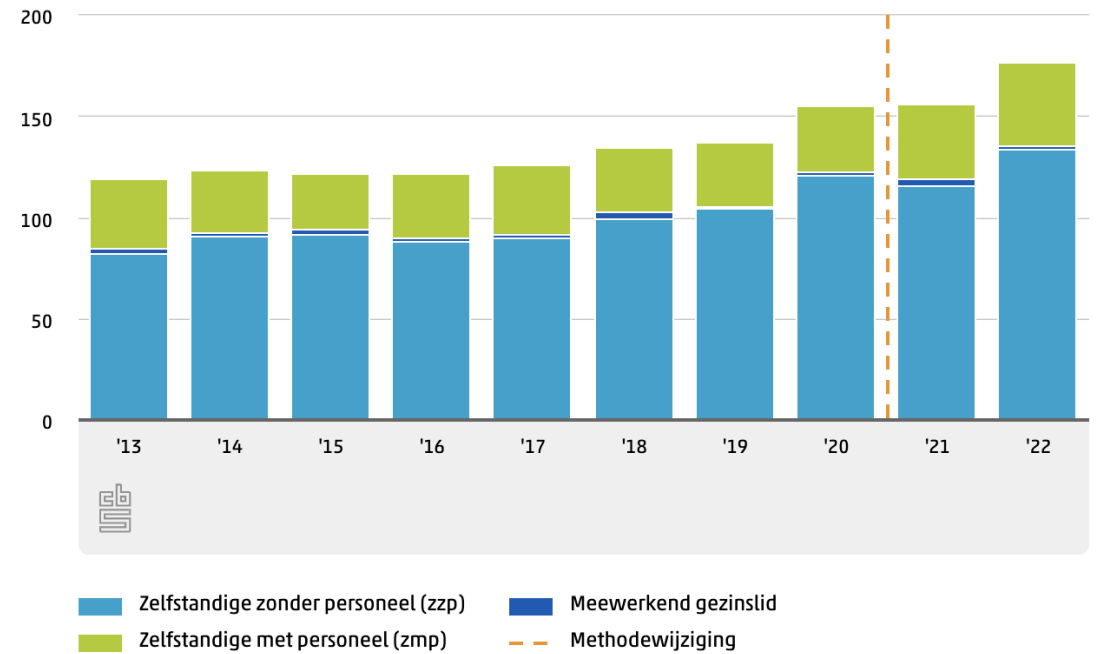


Enorme drive in Nederland tot zelfstandigheid, juist binnen zorg & welzijn

- Binnen Zorg & Welzijn: ruim 178.000 en sterk groeiend (2023: +14%)
- Aantal startende ondernemingen blijft stijgen ondanks verminderd consumenten- en ondernemers vertrouwen / komende recessie.
- Het aantal stakende ondernemingen blijft ook stijgen.
- Netto resultaat start/staak voor nu positief.
- Aantal oudere ondernemers stijgt explosief, in lijn met vergrijzing. Bedrijfsoverdracht danwel staken is groeiend vraagstuk.

Aantal zelfstandigen zorg en welzijn

x 1 000 personen



Uitdagingen binnen zorg & welzijn

- 2021 en 2022 stond in teken van de Corona-pandemie.
- 2023 en 2024 stond/ staat in teken van hogere kosten (denk aan: inflatie, energie), hoge loonkosten, personeelskrapte / werkdruk, tariefdruk / te lage zorgtarieven (mede via aanbestedingen).
- Daarnaast vragen een aantal langdurige ontwikkelingen aandacht, zoals hoge administratieve lasten, toenemende vergrijzing, toenemende zorg thuis en toenemende digitalisering.
- Er is voldoende markt, maar de omstandigheden zijn niet eenvoudig in de zorg & welzijn
- Het aantal ondernemingen waarbij winst en investeringsvermogen sterk onder druk staat stijgt. Diverse (zorg-) ondernemers zijn met een schuldenlast uit de coronacrisis gekomen (fiscaal, NOW).
- Ondernemers zijn vaak laat met actie nemen, zoekend in de route naar oplossingen.
- Stijging faillissementen in in 2023 ruim 50%. In 2024 is de verwachting dat het aantal faillissementen met 58% stijgt. Binnen de zorg & welzijn volgt de trend in negatieve zin (meer faillissementen relatief).

De ondernemer: krachtig maar ook kwetsbaar



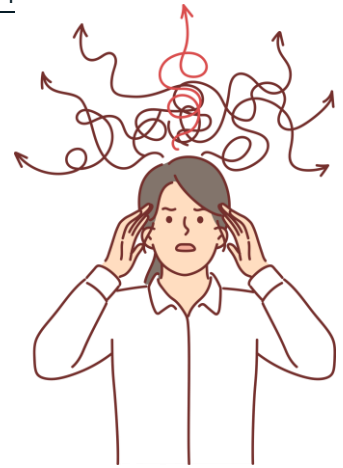
“Ondernemers zijn gedreven en optimistisch. Ze zijn sterk intrinsiek gemotiveerd om kansen te benutten”



“Ondernemers met een grote uitdaging komen in actie. Uitdagingen die een probleem worden, zijn bedreigend voor het realiseren van kansen en het toekomstperspectief van de onderneming”

“Bij ondernemen komt enorm veel kijken: administratie, Arbowetgeving, arbeidsrecht, fiscale zaken, maar ook procesbeheersing, investeringen, vergunningen, duurzaamheidsregels, etc.

“Ondernemers zijn druk en hebben vaak te laat of onvoldoende aandacht voor het voorkomen van ingewikkelde situaties of het tijdig reageren op een potentieel probleem. Voorkomen is beter dan genezen, maar voor het voorkomen is aandacht, kennis en tijd nodig.”



Ondernemers zijn over het algemeen kwetsbaar en de impact van te laat signaleren van problemen kan groot zijn. Financieel afhankelijk van eigen onderneming met een mens, vaak met een gezin of mensen die afhankelijk van hem/ haar zijn; de onderneming is het x-e kind aan tafel. Beperkte rechtspositie: Veelal geen AOV, veelal geen pensioen, geen recht op WIA of WW.



(On)gezonde ondernemingen



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

Wat is een gezond bedrijf?

Een bedrijf wordt over het algemeen als financieel gezond beschouwd als het in staat is om op lange termijn winstgevend te zijn en aan zijn financiële verplichtingen* te voldoen.

Denk dan aan: voldoende winstgevendheid, voldoende liquide middelen / werkkapitaal, voldoende investerings- / weerstandsvermogen.

*inclusief aflossingen

Het fundament van een gezonde onderneming

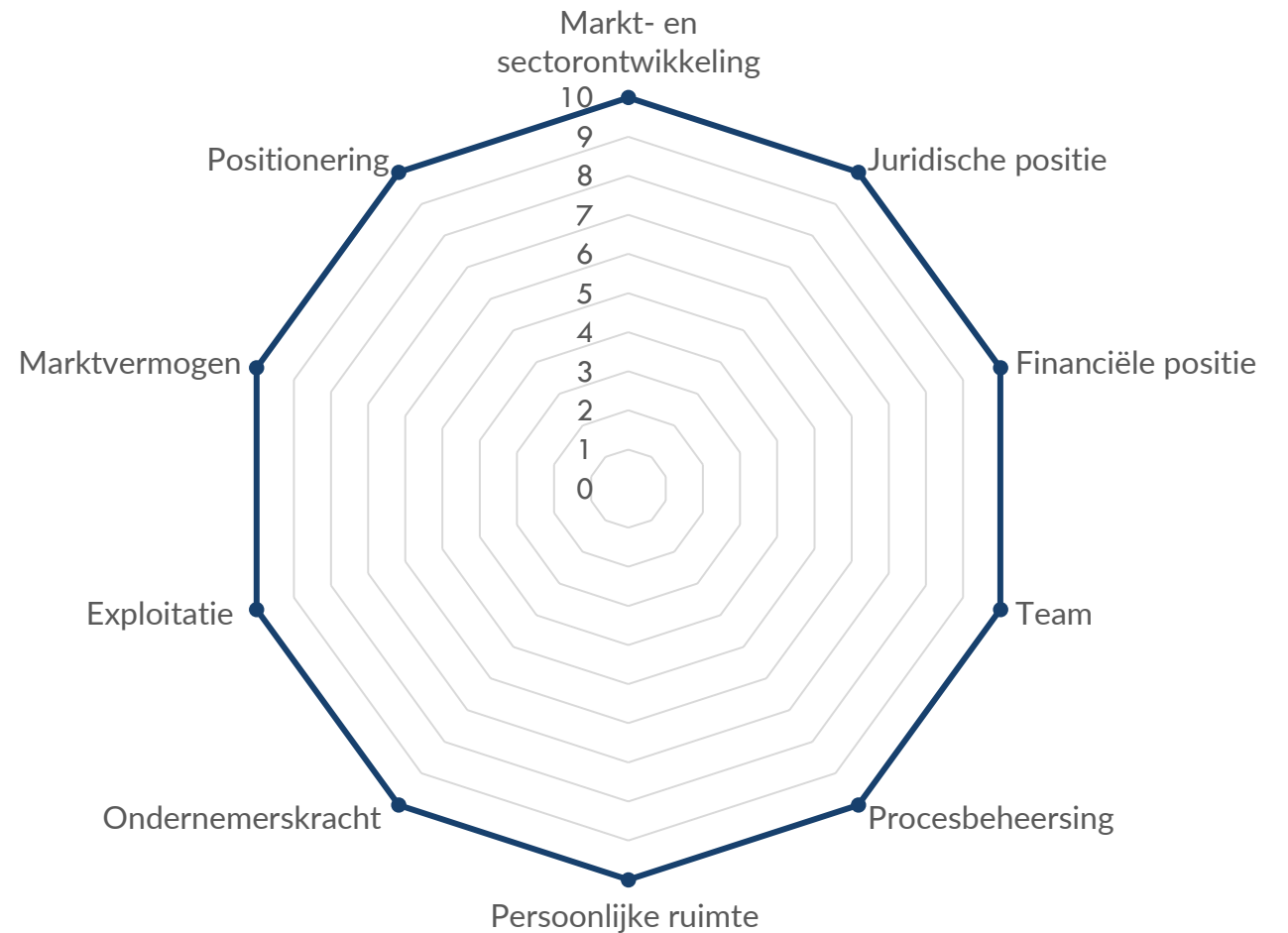
Ondernemersvaardigheden



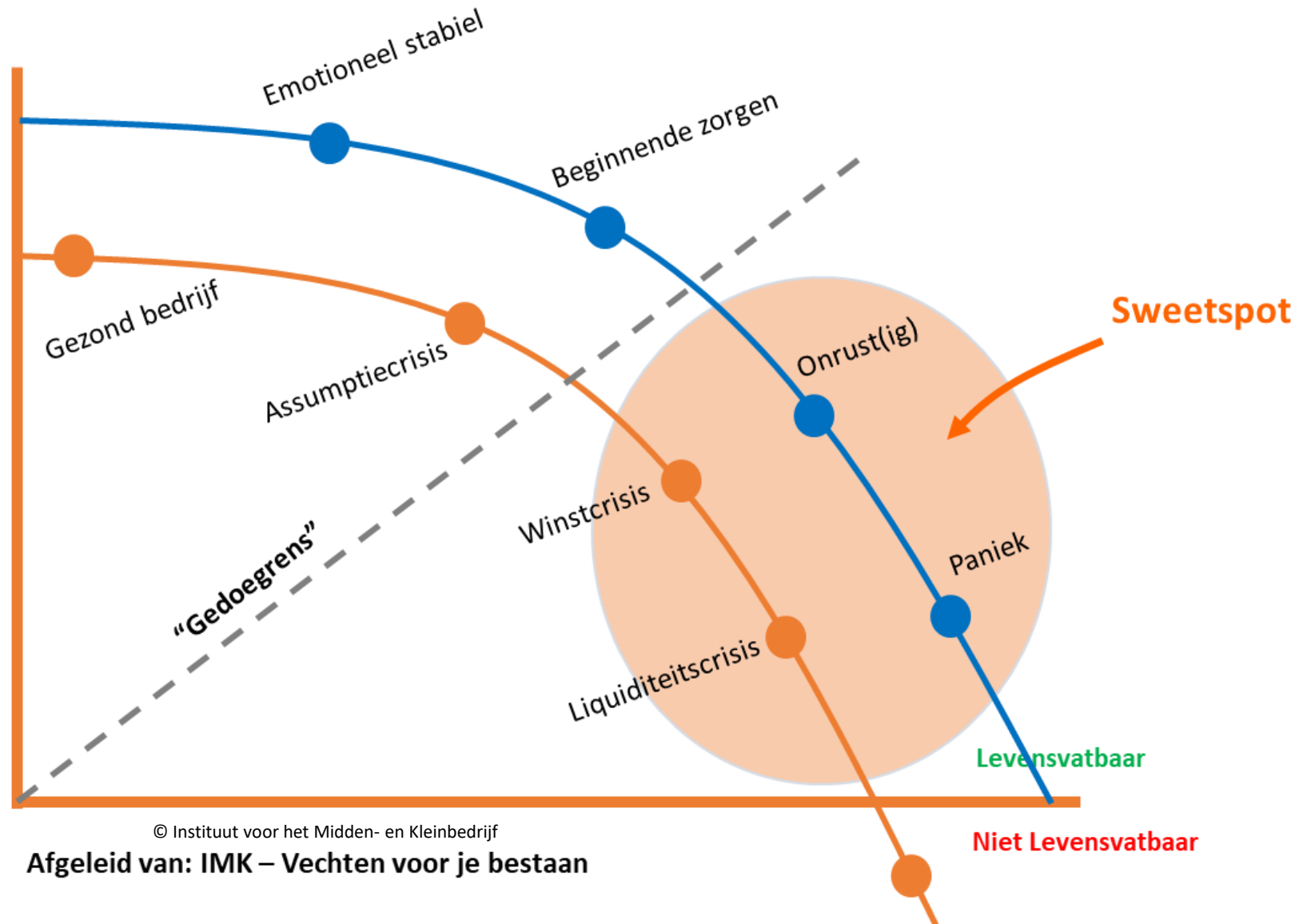
Commerciële bedrijfsvoering en marktpositie



Operationele bedrijfsvoering en financiële positie



De assumptie boog





Casus: What can possibly go wrong?



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

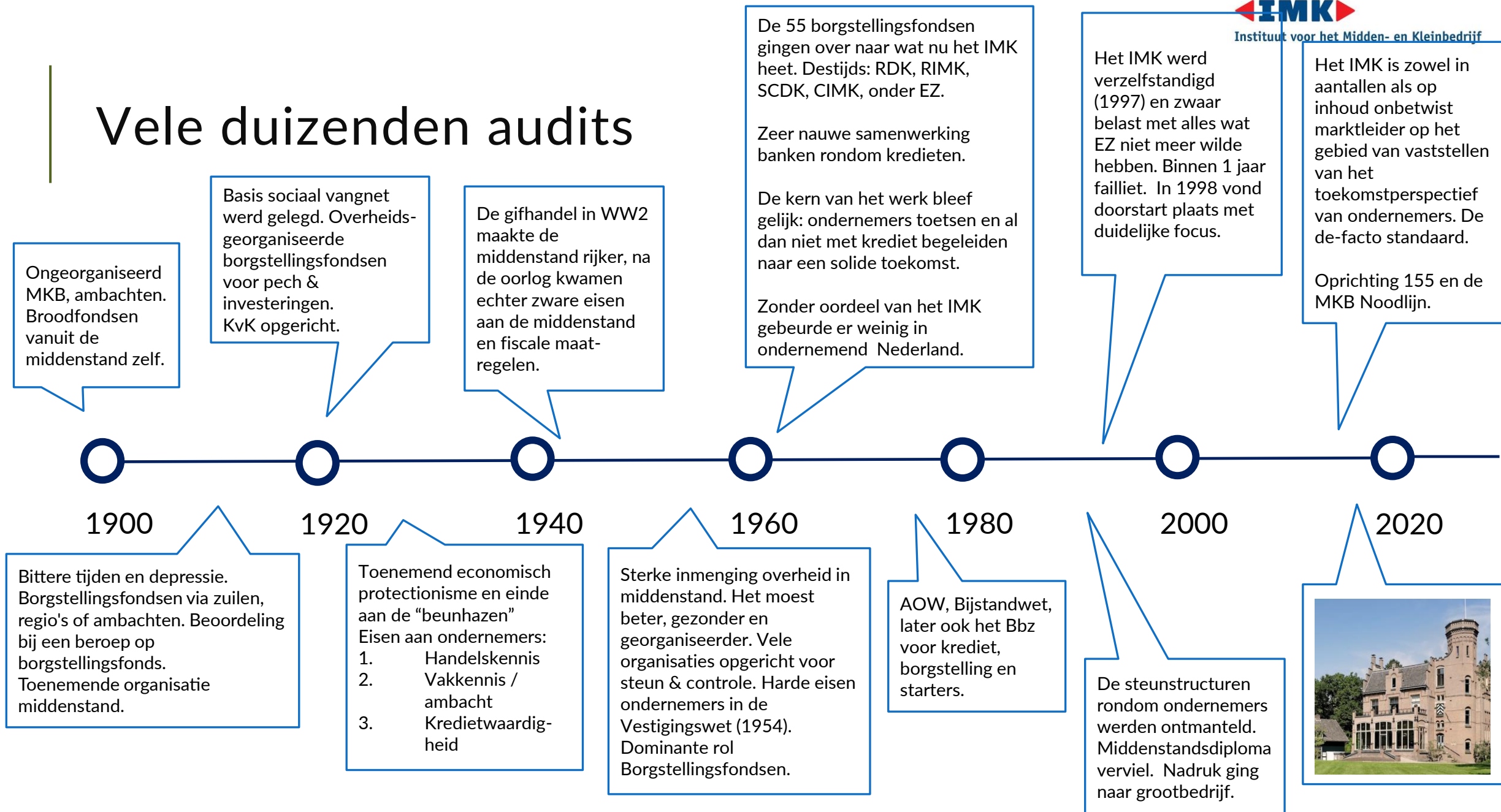


Het levensvatbaarheids onderzoek



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

Vele duizenden audits

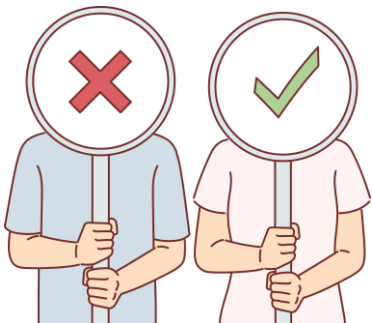


Het levensvatbaarheidsonderzoek



“Bij een vraag of een ingewikkelde situatie binnen de onderneming, geeft een levensvatbaarheidsonderzoek inzicht en een oplossingsrichting. De audit helpt bij het nemen van weloverwogen beslissingen in alle ondernemersfasen; bij uitdagingen en bij groei”

“Het levensvatbaarheidsonderzoek is een 360 graden analyse van de onderneming. Een waardevol instrument dat bijdraagt aan de groei en het duurzaam verdienvermogen van een onderneming”



De uitkomst van een levensvatbaarheidsonderzoek:

1. Probleemanalyse
2. Prognose & afloscapaciteit
3. Conclusie
 1. De onderneming is levensvatbaar.
 2. De onderneming is niet levensvatbaar.
 3. De onderneming is levensvatbaar onder voorwaarden



Pijlers

Het levensvatbaarheidsonderzoek bestaat uit 3 pijlers:

1. Ondernemerschap (de vent/ vrouw achter de tent).
2. Businessmodel.
3. Operationele bedrijfsvoering en financiële positie - het fundament.

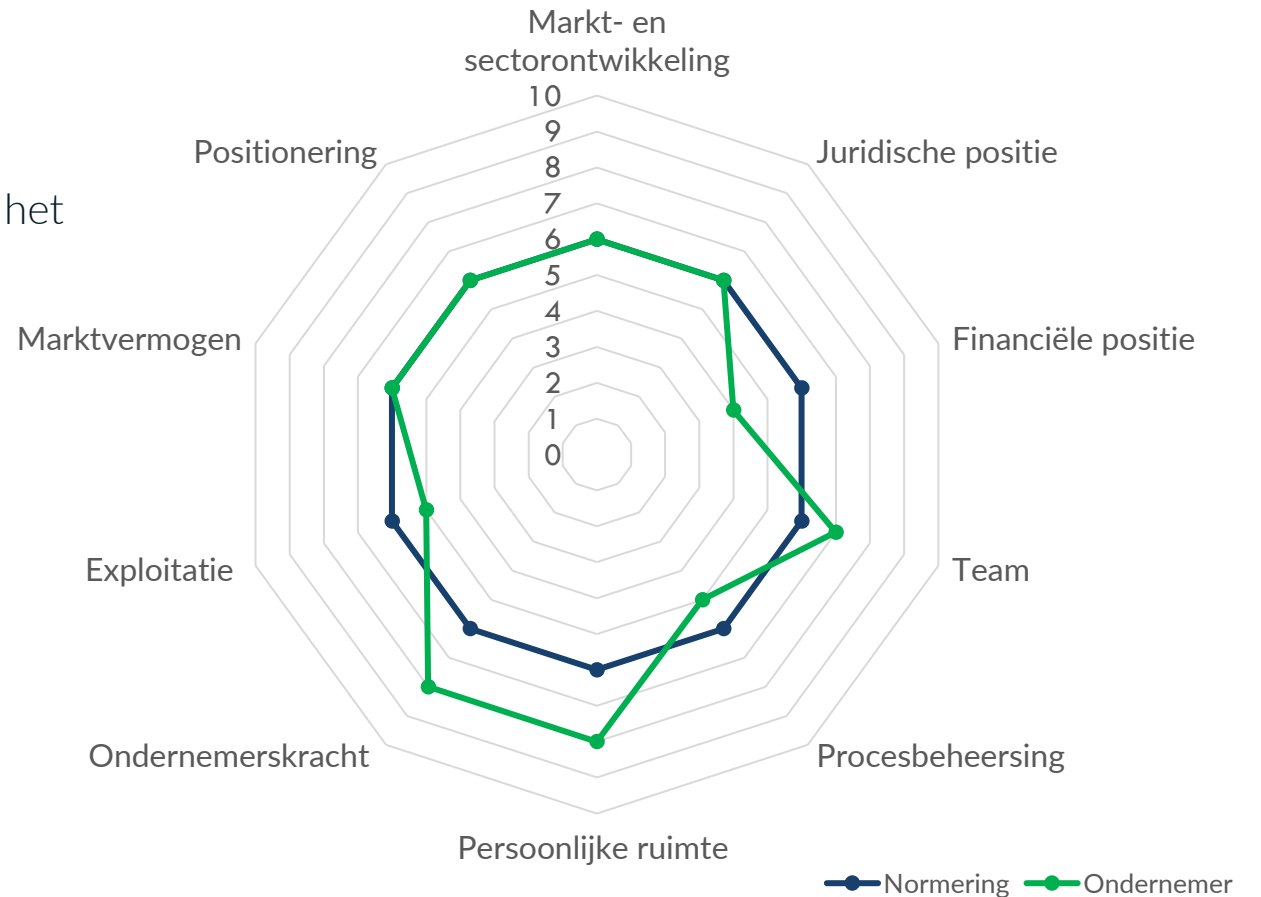
Ondernemersvaardigheden



Commerciële bedrijfsvoering en marktpositie



Operationele bedrijfsvoering en financiële positie



Belangrijkste faalfactoren op basis van 100.000+ onderzoeken

- Interne en externe factoren, structureel en incidenteel
- Ontbreken financieel inzicht en grip, waaronder met stip te hoge privé opnamen / ondernemers inkomen
- Ontbreken commerciële slagkracht
- Te behoudend (we doen het al 10 jaar zo) / te laat / onvoldoende inspelen op digitalisering / technologische ontwikkelingen
- Grootste plannen: openen tweede zaak of internationalisering / onvoldoende voorbereiding en deskundigheid strategische beslissingen
- Plus: Corona-pandemie (schuldenlast)
- Het grootste probleem: Ontkenning probleem: het herstelt zich wel / (veel) te laat actie nemen





Casus: Keuzes keuzes...



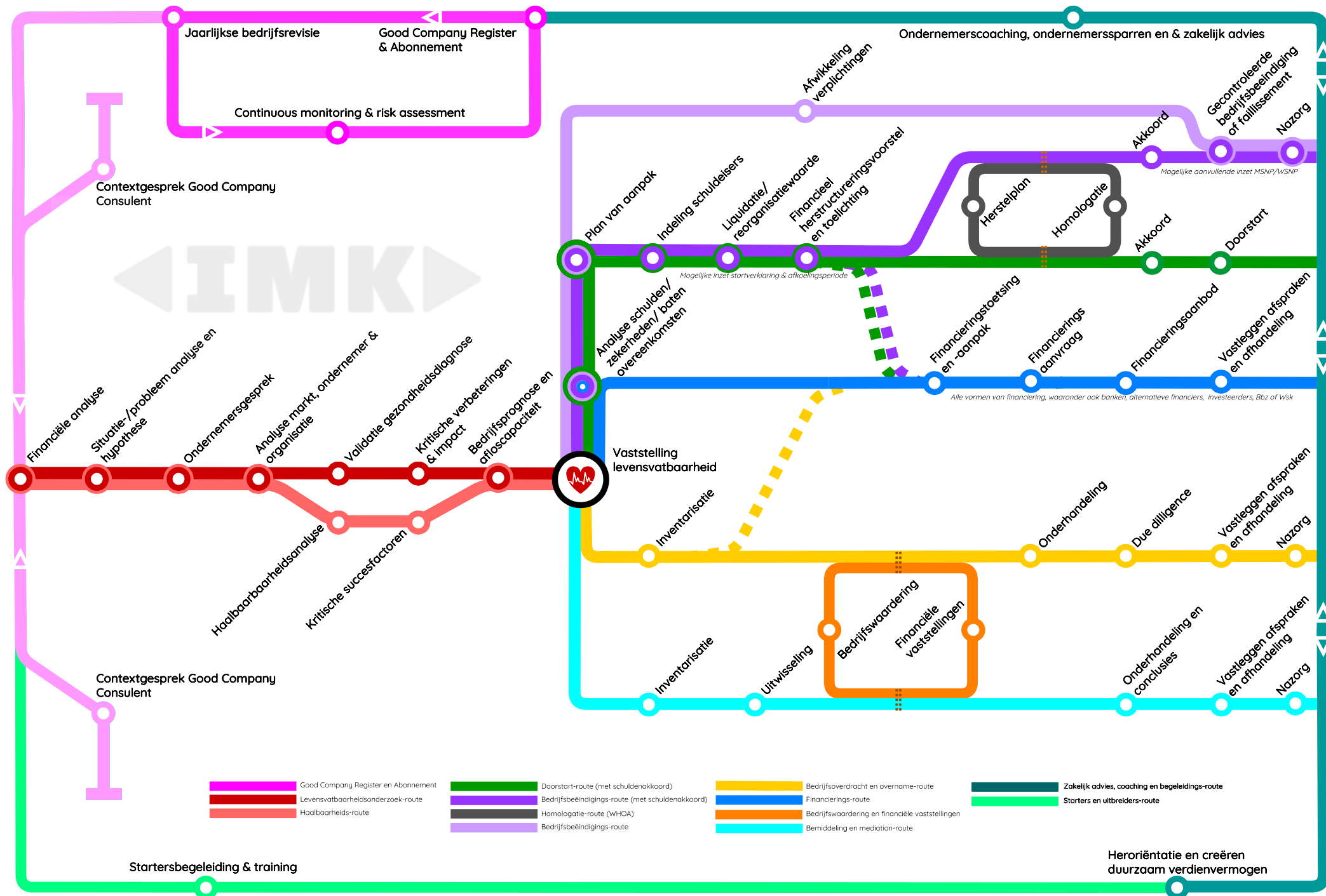
Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf



Routing naar oplossingen



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf





Casus: Zorg over client, en fiscus |



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

Do's & don'ts

- Let op Assumpties
- Let op de (interne) faalfactoren binnen de 3 pijlers (ondernemer, bedrijfsvoering en markt)
 1. Financieel grip en inzicht
 2. Commerciële slagkracht
 3. Tijdige vernieuwing
 4. “Grootste” plannen

!Neem op tijd actie en wacht niet af. Er is altijd een route naar een oplossing.

Dank voor de aandacht!

Patrick van Dielen

p.van.dielen@IMK.nl

06-41900527

Norah Gauw

n.gauw@IMK.nl

06-24684867