
Inhoud

Recensies	8
Voorwoord door Femke Hogema	9
Voorwoord door Ilse Dieltjens	11
Inleiding	17
1 Je bedrijf is een ontembaar, geldverslindend monster	29
2 De kernprincipes van Profit First	57
3 Profit First implementeren	75
4 Bepalen hoe gezond je bedrijf is	85
5 Allocation percentages	105
6 Aan de slag met Profit First	121
7 Reken af met je schulden	151
8 Geld in je bedrijf vinden	173
9 Profit First – geavanceerdere technieken	191
10 De Profit First lifestyle	209
11 Hoe je zorgt dat het blijft werken	227
Epiloog	241
Bijlage 1 – De Profit First Snelgids	247
Bijlage 2 – Het formulier voor de instant assessment	250
Bijlage 3 – Belangrijkste termen	251
Verantwoording	255

Recensies

Wil je met je bedrijf meer grip op je cijfers? Vind je dat er privé te veel geld wegstroomt? In beide gevallen is het Profit First-systeem geweldig! Het is eenvoudig, simpel op te stellen en onwaarschijnlijk efficiënt. Ik gebruik het systeem privé al enkele jaren waarbij ik een spaarrekening, leefrekening, speelrekening en gouden-gansrekening heb. :) Eens je het boek gelezen hebt en het systeem toepast, zul je versteld staan hoe je financiën zullen transformeren. 100% een aanrader en must-read voor iedere ondernemer.

– Kristoffer Van Saet, CEO Van Saet Security

Ilse Dieltjens gebruikt al haar ervaringen als gedreven ondernemster samen met de Profit First-methode die je met dit boek nog beter onder de knie krijgt. Als je als ondernemer de juiste grip wilt krijgen en vooral houden op de financiële toestand van je bedrijf is dit boek een absolute aanrader! Het leest gemakkelijk en is bijzonder praktisch!

– Caroline Jaspers, Kunstgalerie, carolinejaspers.com

Het boek beschrijft een eenvoudige en praktische financiële aanpak die elke zelfstandige ondernemer vanaf dag 1 zou moeten implementeren in zijn/haar onderneming. Het brengt duidelijkheid, gemoedsrust en financiële vrijheid!

– Kurt Vervloet, Business Mentor, ActionCOACH

Dit boek leert je op een andere manier naar je centen kijken, met eenvoudige stappen meer grip op je cijfers. Profit First is een perfecte aanvulling op je boekhouding. Blij dat ik een steentje mocht bijdragen aan de Vlaamse editie.

– Celine Van Geyt, Mijnboekhouder.eu

Voorwoord door Femke Hogema

Toen ik vier jaar geleden voor het eerst in aanraking kwam met Profit First, voelde ik dat ik iets in handen had. Iets belangrijks. Iets groots. Iets waarmee ondernemers eindelijk een antwoord krijgen op een prangende vraag: 'Hoe manage ik mijn financiën zonder dat ik doordraai?' Nu zijn we vier jaar verder en heeft Profit First zich ook in Europa bewezen. Het boek is sinds het twee en een half jaar geleden in Nederland uitkwam 7 keer herdrukt. Duizenden ondernemers werken met deze methode en ervaren dankzij de methode meer rust. Ze maken betere keuzes en maken meer winst. Ruim 70 boekhouders en accountants in Nederland en België zijn aangesloten bij ProfitFirstProfessionals.nl. Dat zijn grote resultaten. Resultaten die niet alleen de individuele ondernemers wijzer maken, maar ook hun omgeving; hun gezinnen, klanten en leveranciers genieten mee van financiële gezondheid.

De lancering van de Vlaamse editie is een nieuwe mijlpaal. Toen ik Ilse Dieltjens 3 jaar geleden ontmoette, was ze direct enthousiast over het systeem. 'Maar', zei ze, 'Amal, het is in België toch echt weer anders!' Ilse heeft in korte tijd Profit First bekend gemaakt in België en ik ben ronduit trots dat ze het boek heeft aangepast aan de Belgische situatie en cultuur. Dankzij haar inspanningen wordt het voor de Vlaamse ondernemers nu nog toegankelijker om Profit First toe te passen in hun bedrijf. Wacht niet langer en volg dit boek!

Hartelijke groet,

Femke Hogema

Directeur Profit First Professionals BV

Auteur van *Winstgevende Plannen* en *De Winstadviseur*

Voorwoord door Ilse Dieltjens

Maart 2017. De deurbel gaat. Ons moeke staat voor de deur met een stapel boeken. Vooraleer ik één woord kan uitbrengen, tikt zij met haar vinger op de achterflap van het bovenste boek. ‘Dat Ilse, dát is wat jij moet doen!’

Mijn enthousiasme heb ik van haar, bedenk ik, terwijl ik braaf knik. Ik luister nauwelijks naar haar wijze raad. Maar de vermoeidheid van de voorbije maanden is op mijn gezicht af te lezen. Moeke voelt het aan. ‘Neen, geen tijd voor koffie’ en ze is weg.

Daar sta ik dan. Met het boek *Profit First* in mijn handen. Maar mijn hoofd staat er niet naar. Ik sta op een keerpunt. Als zaakvoerder van een familiebedrijf heb ik net een zware knoop doorgemaakt. Vijf jaar timmerde ik letterlijk en figuurlijk aan Timber Works. We realiseren de mooiste exclusieve houten constructies: carports, bijgebouwen, ramen, deuren ... noem maar op.

Toen ik in 2012 met de schrijnwerkerij startte, had ik de nodige diploma’s en ervaring op zak. Mijn familie kan terugvallen op jarenlange ervaring in het vak. Vakmanschap en technische knowhow dragen we hoog in het vaandel. Ons team bestaat enkel uit uitstekende vakmensen en de machines waar ze mee werken, zijn het neusje van de zalm.

Dat eigen bedrijf opstarten en leiden, heeft mij gemaakt tot de persoon die ik nu ben. Het heeft mij zo veel gegeven ... maar nog meer gevraagd. Ik weet dat het voor de buitenwereld heel makkelijk leek, net door die familieband. Maar niets is minder waar. Ik heb het onderste uit de kan moeten halen.

Een zaak runnen gaat over zo veel meer dan vakmanschap alleen. Het gaat ook over verkopen, marketing, leiderschap, doorzettingsvermogen. Op een bepaald moment stelde ik vast dat de manier waarop mijn ouders business deden, verleden tijd was. Cijfers, altijd al belangrijk voor mij, liegen niet. Een bittere pil om te slikken.

If the plan doesn't work, change the plan, but never the goal.

Maar, opgeven dat is wel het laatste wat een Dieltjens doet. Het was meer dan hoog tijd om de zeilen bij te stellen. Door de zaak compleet anders aan te pakken, is het me nog gelukt ook. Timber Works groeide snel, had bijhorende groeipijnen, maar werd op vijf jaar volwassen. Samen met de ondernemer in mij. Mijn opdracht was volbracht. Tot mijn grote opluchting.

Maar in werkelijkheid was ik op dat moment ook echt 'op'. Ik hakte dus die fameuze knoop door en laste een pauze in. Met wat rust, sport en lectuur komt dat wel in orde. Zo suste ik mezelf. En niet onbelangrijk... ons moeke kreeg gelijk! Het boek dat ik van haar kreeg, sloeg inderdaad de nagel op de kop. Ik las het in één keer uit. Ik herkende de fouten die ik ook gemaakt had. Dat zelfs een bedrijf met serieuze omzet en groeimarges een cash-(vr)etend monster kan zijn, met alle gevolgen van dien. Het boeide me enorm dat je op een vrij eenvoudige manier je bedrijf winstgevend kan maken.

Had ik dit boek maar eerder gelezen! Het zou me veel stress bespaard hebben.

Geïntrigeerd schreef ik me in voor een *Profit First Masterclass* in Nederland. Ik had al alles gelezen wat ik maar kon vinden over Profit First en wilde me verdiepen. Ik voelde de energie weer borrelen.

Ja, ik was onmiddellijk fan. Maar eerst wel met de handrem op, dat geef ik toe. Profit First deed me trouwens erg aan mijn grootmoeder denken. Traditiegetrouw gaf mijn grootmoeder ons elk jaar met Nieuwjaar 5000 Belgische frank cadeau, een groot bedrag in de jaren 80. Hoe ze dat klaarspeelde? Ze had verschillende enveloppen in haar lade liggen:

één voor het nieuwjaarsgeschenk voor de drie kleinkinderen, één voor haar trips met de gepensioneerden en één voor de herstellingen aan haar huis. Elke maand stopte ze eerst een klein bedrag in elke envelop, wat best straf is met een gewoon pensioentje van een arbeidersloon.

Toch kon ik in een business dit systeem (het 'Profit-First-kleine-bordjes-systeem') nog steeds niet goed plaatsen. Geld reserveren voor verschillende bestemmingen (winst, belastingen, loon en kosten) op diverse bankrekeningen, gaat dat nu echt voor alle ondernemingen werken? En vooral: hoe pak je dat praktisch en goed aan?

Met een Excel-bestand met de verschillende rekeningen, als kolommen, zo begon ik. (Sorry, Mike en Femke!) Maar ik wilde uittesten wat de mogelijkheden waren. En ik deed dat voor zowel mijn eigen bedrijf als dat van mijn man Tom Bleys, die een bedrijf heeft in woningventilatie.

Meer en meer begreep ik de noodzaak om Profit First toe te passen. Voor ondernemer én onderneming. Dat in combinatie met de kennis waarmee ik Timber Works weer op de rails kreeg, daar kan ik elke ondernemer mee vooruithelpen! Dat beseffend, kreeg mijn eigen nieuwe business meer en meer vorm. Heerlijk! Ik maak weer plannen, mijn missie is kristalhelder. Ik ga ervoor.

Maart 2018. Als eerste gecertificeerde *Profit First Professional* in België en met Femke Hogema als mentor en voorbeeld, zag ik het helemaal zitten. Mijn kennis delen, andere ondernemers inspireren om hun bedrijf winstgevend te maken, dat is de kern van mijn onderneming. Ik organiseerde met succes de eerste Profit First Workshop op Belgische bodem.

Een dag om in te kaderen

17 juli 2018. Ik had een lange rit voor de boeg: van Schriek naar Baarn in Nederland, dat is 183 km enkel. Maar als Profit First Professional is de 'ProfitCon' een dag die je echt niet kan, mag en wil missen. Een dag vol inspiratie, gave mensen, inzichten en actie. Zo werd het event wekelang aangekondigd. Jaja, denk ik dan als nuchtere Belg.

Maar de verwachtingen werden meer dan ingelost. Na de boeiende workshops volgde een officieel moment. Femke Hogema, de leading lady van Profit First Nederland, zette enkele Profit First-collega's in de bloemetjes voor bijzondere prestaties. Tot mijn grote verbazing klonk plots door de zaal: '*Profit First Ambassador of the Year: Ilse Dieltjens!*' Wat een geweldige erkenning!

Tegelijkertijd voelde het als een beloning voor mijn inzet. Mijn eerste Profit First-jaar was best wel zwaar. Ik zat met vragen en issues, ik kon bij niemand terecht die er het fijne van wist. Hoe pas je Profit First toe in ons Belgisch systeem? Onze boekhouding en ons fiscaal systeem zit heel anders in elkaar dan dat van Nederland of Amerika. En daarbij, onbekend is onbemind. Zo stootte ik op nogal wat weerstand van het Belgische boekhoudersfront. Maar door volharding en het tegenkomen van de juiste mensen – dankjewel Peter Verswijvel – is er de nodige *schwung* gekomen.

Ik ontmoette die dag ook Mike Michalowicz. Deze inspirerende en sympathieke Amerikaan is de bedenker en auteur van Profit First. Hij was jarenlang een zeer succesvolle ondernemer totdat hij op een zeker moment alles verloor. Overmoed, foute beslissingen, koppig volhouden... Voor hem werd dat dieptepunt de ommekeer. Hij bedacht een systeem en hielp daardoor al duizenden ondernemingen (meer) winst te maken. Zijn boeken zijn ondertussen in meer dan tien talen vertaald en hij geeft lezingen overal in de wereld. Ondanks zijn succes is Mike een heel gewone man. Hij was oprecht *very excited* dat het Profit First-verhaal nu ook in België bekend geraakt.

'Expert helpt ondernemers om aan zichzelf te denken'

Mijn nieuws werd door de pers opgepikt. De *Gazet van Antwerpen* publiceerde een interview met als titel: 'Expert helpt ondernemers om aan zichzelf te denken'. In het artikel benadruk ik dat ondernemers nog te vaak de pedalen verliezen bij een grote groei van hun bedrijf. Marketing en financiën zijn communicerende vaten. Een evenwicht is vereist om financiële rust te garanderen en je cashflow te managen.

Vandaag help ik als financieel ondernemerscoach en Profit First Professional in hart en nieren, ondernemers om grip op hun cijfers te krijgen. Met zicht, overzicht, financiële rust en winst als gevolg. Profit First is een zeer makkelijk en eenvoudig systeem dat aansluit bij ons menselijk gedrag. Net daardoor dat elke ondernemer resultaten kan boeken.

Resultaten gegarandeerd

- Een klant belt dat winst reserveren nog nooit zo makkelijk is gegaan en dat ze al een 'loon'-buffer creëerde voor zes maanden.
- Een andere klant vertelt: 'Na tien maanden heb ik voor het eerst sinds jaren een positief saldo op mijn professionele rekening. Ik kan ondertussen mijn te betalen facturen veertien dagen op voorhand (!) inplannen. De tijd dat ik van factuur naar factuur mijn zaak moest laten overleven, lijkt verleden tijd. Dat geeft een enorm goed en rustig gevoel.'
- Na een twintigtal jaren als ondernemer actief van een winstgevend bedrijf kan ik eindelijk de liquidatiereserve zonder blikken en blozen uitkeren. Begin februari 2020 keer ik een bedrag van 29.642 euro winst uit. De belastingen zijn reeds gereserveerd. Wat een overwinning!

Ook jou is dat gegund: een financieel gezond en winstgevend bedrijf!

Zelf ben ik een krachtiger ondernemer geworden. Door het toepassen van het Profit First-systeem ga ik zeer bewust met mijn ondernemersgeld om. Financieel sta ik veel sterker in mijn schoenen.

De grote basis van dit boek is uiteraard Profit First van Mike Michalowicz. Mike, *thank you so very much!* De eerste Nederlandse vertaling, bewerking en inspiratie is er dankzij Femke Hogema. Waarvoor grote dank. Ook dank aan Maja Donker.

Het boek dat jij nu in handen hebt, is de Belgische Profit First. Ik heb aanpassingen aangebracht om dit boek te laten aansluiten aan het Belgisch belastingstelsel. Mijn dank gaat uit naar Celine Van Geyt van Mijnboekhouder.eu en aan Christophe Loosveldt van Fundalys en Veerle Degrieck. Dit boek was er ook niet zonder de gewaardeerde

steun van Veronique Prins: dankjewel. En uiteraard een dikke merci voor de motivatie aan klanten, vrienden, familie, Tom.

Ik ben heel blij met dit boek. Het is een typisch Amerikaans boek, maar laat je daardoor niet ontmoedigen. Pik jouw les op en ga in de actie, *no matter what*. Met cijfers en jezelf als basis sta jij aan een nieuw succesvol hoofdstuk van jouw bedrijf.

Veel succes, winst en leesplezier!

Ilse Dieltjens

www.profitfirstbelgie.be

www.ilsedieltjens.com

Inleiding

‘Ik ben een sukkel.’

Ik zal nooit de dag vergeten dat Debbie Horovitch huilend voor me stond. Door haar tranen heen bleef ze maar zeggen: ‘Ik ben een sukkel.’ Het hield niet op.

Debbie, de ondernemer-eigenaar van Social Sparkle & Shine Agency (een firma in Toronto, Californië, gespecialiseerd in socialmedia-diensten), was tijdens een seminar dat ik gaf voor CreativeLive in San Francisco naar me toe gekomen. Ik gaf daar een cursus over de groei-strategieën die ik ook behandelde in mijn boek *The Pumpkin Plan*. Tijdens een van de sessies gaf ik uitleg over de basisprincipes van de methode Profit First. Een van de tools hiervan is de instant assessment, een manier om snel inzicht te krijgen in de werkelijke financiële situatie van een bedrijf. Toen ik de assessment deed bij een vrijwilliger, sloeg de methode direct aan bij iedereen in de zaal.

Alle presentaties van CreativeLive worden ook direct live via internet uitgezonden. Er keken achtduizend mensen naar mijn presentatie. Uit de hele wereld kwamen direct veel tweets en andere reacties binnen. Omdat de instant assessment zo snel en gemakkelijk is uit te voeren, was het niet echt een verrassing dat er online zo veel werd gereageerd en dat mensen ook meteen hun eigen assessment deden. Ondernemers, CEO's, freelancers en bedrijfseigenaren vertelden allemaal dat de eenvoud van deze methode hen aansprak. Alsof ze in één keer volledige duidelijkheid en meer vertrouwen hadden gekregen ten aanzien van de financiën van hun bedrijf.

Tijdens de pauze kwam Debbie naar me toe en vroeg: 'Kunnen we mijn bedrijf ook aan een instant assessment onderwerpen?' 'Natuurlijk,' antwoordde ik. 'Het duurt maar twee minuten.' Met een pen in mijn mond en veel mensen om ons heen deed ik ter plekke een instant assessment. Debbie en ik waren even in onze eigen wereld. Ik schreef haar jaarlijkse omzet op het bord. We namen de percentages door. Debbie keek naar de resultaten en begon te schokschouderen. Ze kon de belabberde resultaten van haar instant assessment niet aanzien. 'Ik ben een sukkel geweest,' zei ze, terwijl de tranen over haar wangen liepen. 'Alles wat ik de afgelopen tien jaar heb gedaan was verkeerd. Ik ben zo'n sukkel... zo stom.'

Ik moet toegeven: ik ben een meehuiler. Toen Debbie begon te huilen, kreeg ik ook tranen in mijn ogen en viel de pen uit mijn mond. Ik sloeg een arm om haar heen om haar te troosten. Tien jaar lang had Debbie alles gegeven voor haar bedrijf. Ze had een groot deel van haar persoonlijk leven opgeofferd om haar bedrijf op te bouwen. Het resultaat was dat ze er geen cent aan over had gehouden, laat staan een succesvol bedrijf. Natuurlijk wist ze eigenlijk wel hoe het zat, maar ze had ervoor gekozen om de waarheid niet onder ogen te zien en te negeren hoe slecht ze ervoor stond.

Gewoon hard doorwerken is een simpele manier om te verhullen dat het niet goed gaat met je bedrijf. We denken dat als we maar harder, langer en beter werken – als we dat tenminste volhouden – er uiteindelijk wel iets goeds uit zal komen. Er ligt toch altijd wel iets groots in het verschiet, niet? Alsof op een wonderbaarlijke manier alle schulden, financiële zorgen en stress zullen verdwijnen. Dat verdienen we toch? Zo moet het verhaal toch eindigen?

Nee, vriend, dat gebeurt alleen in films en niet in het echte leven.

Nadat Debbie de instant assessment had gedaan, moest ze de werkelijkheid onder ogen zien: haar bedrijf was een zinkend schip. Tien jaar lang had ze gevochten om het drijvende te houden, maar nu ging het samen met haar ten onder. Ze bleef maar zeggen: 'Ik ben een sukkel.'

Dat kwam hard aan, omdat ik het zelf ook had meegemaakt. Ik wist precies wat ze doormaakte, want ook ik had uiteindelijk de harde werkelijkheid over mijn bedrijf, mijn bankrekening, mijn strategieën en mijn zwaarbevochten succes onder ogen moeten zien.

Ik was met Profit First begonnen om mijn eigen financiële problemen op te lossen. Dat bleek te werken. Eigenlijk deed het veel meer dan dat: het was een wonder. Ik had een oplossing gevonden voor een jarenlange strijd en mijn financiële problemen. Ongelofelijk dat ik dat in slechts een paar uur had weten te doen. Ik vroeg me af of Profit First alleen voor mij en mijn gebrekkige brein werkte of dat ik ook anderen ermee kon helpen. Ik begon het daarom ook toe te passen bij een ander bedrijf waarvan ik mede-eigenaar was: een kleine leerfabriek in St. Louis. Ook daar werkte het. Vervolgens probeerde ik het bij andere bedrijven, zowel grote als kleine. Wederom werkte het. Ik wijdde er een korte paragraaf aan in mijn eerste boek, *The Toilet Paper Entrepreneur*. Toen gebeurde er iets: ik kreeg e-mails van andere ondernemers die het hadden geprobeerd en ook goede resultaten zagen. Ik schreef erover in *The Wall Street Journal*, waarna er nog meer succesverhalen binnenkwamen.

Na mijn tweede boek, *The Pumpkin Plan*, vertelde ik ook tijdens lezingen over Profit First. Nadat ik Debbie bij CreativeLive had ontmoet, realiseerde ik me dat ondernemers behoefte hadden aan meer dan een paragraaf of hoofdstuk over dit onderwerp. Te veel bedrijfseigenaren leefden en werkten als slaven van hun eigen bedrijf. Als ik echt iets voor mensen als Debbie en mezelf wilde doen, moest ik een heel boek schrijven over Profit First. De eerste editie van *Profit First* verscheen in 2014. Sinds die tijd hebben tienduizenden ondernemers het systeem toegepast en hun bedrijven een andere wending weten te geven. Ze maken nu niet alleen aanzienlijke winst, hun bedrijven groeien ook nog eens. Twee vliegen in één klap.

Terwijl ik werk aan deze herziene versie van *Profit First*, zit ik in een vliegtuig ergens boven Pennsylvania, Texas of Rusland. Ik reis tegenwoordig zo veel dat ik maar op de piloot vertrouw om me te vertellen waar ik ben. Mijn medepassagiers kijken naar een film, die ze waarschijnlijk al vier keer hebben gezien, werken wat of doen snurkend en

met open mond een dutje. Anderen staren uit het raam naar de wolken. En ik? Ik denk aan al die bedrijven waar we overheen vliegen.

Elke seconde vliegen we over duizenden bedrijven. De officiële cijfers zeggen dat er maar liefst 28 miljoen kleine bedrijven in de Verenigde Staten zijn. Dat zijn bedrijven die jaarlijks een omzet hebben van 25 miljoen dollar of minder. Daar valt mijn bedrijf ook onder, en dat van jou waarschijnlijk ook. Amai, zelfs het bedrijf van Justin Bieber (zijn 'kleine muziekbedrijf' heeft het afgelopen jaar slechts 18 miljoen dollar opgehaald). Alleen al in de Verenigde Staten zijn er dus 28 miljoen ondernemende 'idioten'. Als je het wereldwijd bekijkt, kom je tot de conclusie dat er meer dan 125 miljoen kleine bedrijven zijn.* Dat zijn heel veel ondernemers: heel veel mensen met lef, een goed stel hersenen en vastberadenheid die vonden dat zij de wereld iets te bieden hadden en daarmee een bestaan wilden opbouwen.

Het gaat over jou, mijn vriend, als ondernemer. Misschien zit je nog in de beginfase en heb je je plannen en dromen alleen nog maar op een bierviltje geschetst. (Of een stukje toiletpapier, degenen die mijn boek daarover hebben gelezen weten wat ik bedoel!) Als je net begint, mijn complimenten. Je zult je vanaf de eerste dag richten op winst, en daarmee stel je je gezondheid, je banksaldo en je bedrijf veilig.

Misschien heb je in het verleden zelf een bedrijf opgezet of geef je nu leiding aan een onderneming. In welke fase je je ook bevindt als ondernemer, je verricht wonderen. Je vormt ideeën om tot werkelijkheid. Je trekt klanten aan en produceert dingen voor ze. Je biedt ze een dienst en ze betalen je ervoor. Je blijft verkopen, je blijft leveren en je blijft je geld beheren. Wij zijn allemaal slimme, gedreven mensen. Echt slim en echt gedreven. Er is wel één heel vervelend probleem: acht van de tien bedrijven redden het niet. Volgens een onderzoek van Babson College is 'een gebrek aan winstgevendheid vrijwel altijd de voornaamste reden dat bedrijven ophouden te bestaan'.** Verrast dat je? Waarschijnlijk

* <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES>.

** Global Entrepreneurship Monitor 2015–16 Global Report.

lijk niet. Ik ben in ieder geval niet verbaasd. Het is de waarheid en het liefst zou ik mijn verdriet wegdrinken met een cocktail. Het gros van alle kleine en middelgrote bedrijven – en zelfs een aantal grote bedrijven – redt het niet.

Die gast die in een nieuwe Tesla rijdt, zijn kinderen door een chauffeur naar een privéschool laat brengen, in een kast van een huis woont en leiding geeft aan een bedrijf met een jaaromzet van 3 miljoen euro, hoeft maar één slechte maand te hebben en hij gaat failliet. Ik kan het weten, want hij is mijn buurman.

De ondernemer die tijdens een netwerkbijeenkomst zegt dat de zaken fantastisch gaan, is dezelfde persoon die mij later in tranen een onverstaanbare vraag stelt. Ze huilt omdat ze zichzelf al een jaar lang geen salaris heeft kunnen uitkeren en binnenkort uit haar huis zal worden gezet. Dit is slechts een voorbeeld van een van de vele gesprekken die ik heb gevoerd met ondernemers die de waarheid over hun eigen financiële situatie niet onder ogen durven zien.

De persoon die ooit werd verkozen tot de beste jonge ondernemer van het jaar wordt geprezen omdat hij behoort tot de volgende generatie genieën, voorbestemd om te prijken op de cover van *Fortune*. Maar ondertussen sloot zijn onderneming de ene na de andere lening af en liepen zijn creditcardschulden ongemerkt op omdat hij zijn personeel moest betalen. Ik kan het weten, want dat was ik.

Hoe kan dat in hemelsnaam? Wat gaat er mis? Alle andere dingen doen we per slot van rekening goed, of bijna goed. We creëren iets uit niets en toch zijn de meeste bedrijven niet winstgevend.

Ik schepte altijd op over de omvang van mijn bedrijf. Ik gaf mezelf een schouderklopje als ik weer nieuwe mensen aannam of een protserig nieuw kantoorpand betrok en grote deals sloot. De waarheid is echter dat ik dat allemaal als excuus gebruikte om een heel vervelend feit te verhullen: mijn bedrijf had nog nooit winst gemaakt. Mijn bedrijf ging kopje onder, en ik ging mee. Al die tijd bleef ik proberen om het te laten groeien, zodat ik mijn hoofd boven water kon houden. Ik zei dan

altijd: 'Ik hoef geen winst te maken, ik wil gewoon quitte spelen. Op die manier hoef ik minder belasting te betalen.' Met andere woorden, ik verloor liever 10 euro dan dat ik de overheid 3 euro moest betalen. Elke maand zakte ik dieper weg. Jaar in jaar uit. Altijd stress.

Vanaf de eerste dag dat ik mijn bedrijf was begonnen tot de dag dat ik het verkocht, overleefde ik van factuur naar factuur (Am. vert.: *check to check*). Wat was ik opgelucht toen ik het had verkocht! Mijn bedrijf had mij mee de afgrond in getrokken en eindelijk was ik ervan af. Er zat wel een bittere nasmaak aan. Toen ik met mijn bedrijf begon, was overleven niet mijn doel. Overleven is iets wat krijgsgevangenen en vluchtelingen doen en is zeker niet iets wat een zakenman nastreeft. Ik was ervan overtuigd dat het probleem bij mij lag. Lange tijd dacht ik dat ik iets fout deed, dat er een paar draadjes loszaten in mijn hersenen. Pas veel later durfde ik te denken dat ik misschien niet zelf het probleem was. Wat als het systeem dat ik moest volgen nu het probleem was?

Profit First werkt omdat het jou niet wil veranderen. Je werkt hard, je hebt goede ideeën en je geeft je altijd honderd procent voor je bedrijf. Profit First is zo ontworpen dat het werkt met wie jij bent. Jij hoeft niet te veranderen, het systeem moet veranderen.

Stel je eens voor dat mensen je wijsmaken dat je kunt vliegen als je maar met je armen wappert en dat ze je aanmoedigen om van de dichtstbijzijnde rots te springen. Gewoon met je armen wapperen. Je overleeft niet alleen de grote sprong, je zult vliegen. Wat zeg je? Je springt je eigen dood tegemoet? Snel! Harder wapperen!

Met je armen wapperen om te vliegen is gekkenwerk, omdat mensen helemaal niet kunnen vliegen. Een financiële formule volgen die helemaal niet aansluit bij hoe mensen van nature in elkaar zitten, is alsof je iemand vraagt steeds harder met zijn armen te wapperen totdat hij vliegt. Sorry, maar dat gaat niet werken, hoezeer hij ook zijn best doet.

Het systeem voor winstgevendheid dat we al honderden jaren gebruiken, is eigenlijk helemaal verkeerd. Het is een vreselijk systeem. Natuurlijk, de formules kloppen allemaal wel, maar het past niet bij hoe

wij mensen functioneren. Hoewel sommige bedrijven wel degelijk floreren bij het oude systeem, zijn zij eerder uitzondering dan regel. Vertrouwen op traditionele boekhoudmethoden om winstgevend te worden, is net zoiets als iemand vertellen dat hij van een rots moet springen en keihard moet wapperen. Misschien dat twee of drie van de miljoenen mensen die het proberen, het op wonderbaarlijke wijze overleven. Maar naar deze miraculeuze overlevers wijzen en zeggen: 'Zie je wel? Het werkt!' is ronduit belachelijk. Miljoenen leggen het loodje en een paar overleven het, en toch zeggen we zonder meer dat wapperend met je armen van een rots springen de beste manier is om te vliegen. Absurd.

Als je bedrijf geen winst maakt, ben je geneigd te denken dat het niet snel genoeg groeit. Dan zal ik jullie nu wat vertellen. Er is helemaal niets mis en jij hoeft helemaal niet te veranderen. De oude formule moet veranderen, daar ligt de fout. Je weet wel over welke formule ik het heb: $Omzet - Kosten = Winst$. Die oude, roestige, geitenwollensokkenformule lijkt op het eerste gezicht wel zinnig. Verkoop zo veel je kunt, betaal vervolgens al je facturen en wat je overhoudt is je winst. Het probleem is alleen dat er nooit wat overblijft. Je wappert met je armen en stort neer.

Deze oude winstformule creëert monsterlijke bedrijven – geldverslindende monsters. We blijven vasthouden aan die formule, waardoor het alleen maar erger wordt.

De oplossing is doodeenvoudig: pak eerst je winst. Ja, zo eenvoudig is het echt.

Wat je in dit boek zult leren is zo eenvoudig, zo overduidelijk effectief dat je je misschien wel voor je kop slaat en zegt: 'Waarom ben ik hier in hemelsnaam niet eerder mee begonnen?' Soms zal het best lastig zijn, omdat je dit nog nooit eerder hebt gedaan. Je wordt uitgedaagd omdat je niet langer met je armen mag wapperen. Je moet stoppen met wat niet werkt (en het is heel erg moeilijk om te stoppen met iets, ook al werkt het niet goed). Herinner je je die vervelende kater van laatst nog en dat je toen zei: 'Ik drink geen slok meer?' Hoelang heb je dat volgehouden?

Profit First is een uitdaging omdat je je visie op zakendoen totaal moet veranderen. Veranderen is eng. De meeste mensen zijn heel slecht in nieuwe dingen proberen, laat staan werken volgens een geheel nieuw systeem. De kans is groot dat je zult overwegen om met Profit First te beginnen, maar dat je jezelf vervolgens wijsmaakt dat het zo veel makkelijker is om op dezelfde voet verder te gaan, zelfs als dat betekent dat jij en je bedrijf langzaam ten onder gaan. Voordat we beginnen, wil ik je dan ook iets meer vertellen over de dappere mensen die je zijn voorgedaan en als een van de eersten zijn gaan werken met Profit First.

Op dit moment zijn er 168 accountants, boekhouders en coaches die met mij samenwerken om ondernemers te begeleiden die voor het eerst gaan werken met Profit First. (Maak je geen zorgen, je kunt dit ook zeker alleen doen. Sommige mensen hebben er echter baat bij als ze hulp krijgen van een partner die alles weet van hun bedrijfstak en hen kan helpen bij het stapsgewijs doorvoeren van Profit First.) De 168 Profit First Professionals (PFP's) hebben ieder gemiddeld tien bedrijven begeleid. Dat betekent dat we inmiddels 1680 bedrijven hebben geholpen om met Profit First succesvol te worden.

De meeste mensen die tot dusverre het boek *Profit First* hebben gelezen, hebben waarschijnlijk het proces alleen volbracht. Ik krijg ongeveer vijf e-mails per dag van ondernemers die me vertellen dat zij met Profit First zijn begonnen of het succesvol hebben toegepast om hun bedrijf te transformeren. In twee jaar tijd zijn dat 3650 mailtjes van mensen die met Profit First zijn begonnen. Ik weet ook dat veel meer mensen het boek hebben gelezen en het systeem gewoon toepassen zonder daar ruchtbaarheid aan te geven. Mijn schatting is dan ook dat meer dan 30.000 bedrijven nu met Profit First werken. Zelfs als die schatting juist zou zijn, is dat nog maar een klein aantal; 30.000 is natuurlijk heel mooi, maar als je het afzet tegen 125 miljoen bedrijven, staan we pas aan het begin. Dus laten we hier een nog groter succes van maken, te beginnen bij jou.

Eerst wil ik je voorstellen aan Keith Fear. Keith is al jaren een fan van mijn boeken. Ik weet dat omdat hij mij heeft geschreven nadat *The Pumpkin Plan* was uitgebracht. Hij was er helemaal weg van en de po-

pulariteit van zijn bedrijf, dat ballonvaarten aanbiedt, nam een grote vlucht. Zijn bedrijf werd groter, maar zijn winst bleef achter. Uiteindelijk had hij een omzet van meer dan 1 miljoen euro, maar moest hij er nog steeds een fulltimebaan naast hebben om de eindjes aan elkaar te knopen. Toen las hij *Profit First*, maar hij ondernam geen actie.

Hij deed helemaal niets! Waarom niet? Omdat Keith zich helemaal niet kon voorstellen dat Profit First zou werken. Hij wapperde al zijn hele leven met zijn armen, wat nogal vreemd lijkt als je weet hoe je een ballon in de lucht moet houden. Ook hij kreeg steeds hetzelfde advies: je moet harder wapperen. Het concept om eerst je winst te pakken, was zo onbekend voor hem dat het niet mogelijk leek. Nadat hij nog twee jaar van factuur naar factuur en van paniekaanval naar paniekaanval had geleefd, gaf hij zijn oude manier van werken op en kreeg Profit First een kans. De resultaten waren ... Keith kan het veel beter zelf vertellen. Ik ontving deze brief van hem:

Mike en Team,

Ik wil graag van de gelegenheid gebruikmaken om iets met jullie te delen. Ik heb zojuist Profit First voor de zoveelste keer gelezen. Het boek was op een gegeven moment zo versleten dat ik een nieuw exemplaar moest kopen. Het eerste gehavende exemplaar heb ik aan een vriend gegeven om hem op weg te helpen. Ik heb een bedrijf dat ballonvaarten aanbiedt. We hebben vestigingen in St. Louis, Missouri, Albuquerque en Taos in New Mexico. Sinds kort hebben we ook een vestiging in Cottonwood, vlak bij Sedona in Arizona.

Toen ik jullie boek voor het eerst las, dacht ik dat jullie gek waren geworden. Dit kon toch helemaal niet werken. De laatste maanden van 2014 deed ik helemaal niets. Ik ging gewoon op dezelfde voet verder. Per slot van rekening maakte ik toen een kleine winst. Met mijn cashflow ging het helaas niet zo goed. Het was amper genoeg om rond te komen. Aan het begin van dit jaar besloot ik uiteindelijk het boek nog een keer te lezen. Dit keer deed ik er wel wat mee.

Om jullie een idee te geven wat dit voor ons heeft betekend: op een bepaald moment in 2015 was onze netto jaarwinst 1721% hoger dan op hetzelfde moment het jaar ervoor. Nee, dat is geen typefout. Ik neem jullie niet in de maling. Over heel 2015 was de groei van onze totale nettowinst 335,3%. We werkten op dat moment met een winstpercentages van 22.

Keith

Keith redde zijn bedrijf met Profit First en nu heeft hij een florerend bedrijf, net als ik. Profit First was de redding voor mijn bedrijf en zorgde ervoor dat elk nieuw bedrijf dat ik daarna begon meteen winstgevend was, vanaf de eerste dag. De dag dat ik mijn nieuwste avontuur – Profit First Professionals – begon, deed ik twee dingen: ik tekende de oprichtingspapieren en ging vervolgens direct naar de bank om mijn vijf Profit First-basisrekeningen te openen. Op dit moment is Profit First Professionals verreweg het meest winstgevendende bedrijf dat ik ooit heb gerund. Het is echter niet het grootste bedrijf dat ik ooit heb geleid, althans nog niet. De winsten die ik met dit bedrijf boek, liggen 1000% hoger dan die van het beste jaar dat ik ooit heb gedraaid met een van mijn andere bedrijven, die ik voor miljoenen heb verkocht. Ik vergis me niet: daadwerkelijk 1000% meer winstgevend. Dit bedrijf is nog geen twee jaar oud en groeit nu zo hard dat het zeer waarschijnlijk het grootste bedrijf (qua omzet) zal zijn dat ik ooit heb gehad.

Ik beloof je dat Profit First voor jou hetzelfde zal betekenen. Als je eerst je winst wilt nemen, of alleen maar de winst die je al maakt wilt vergroten, is dit de juiste weg. Het is mijn levensdoel jou en alle andere ondernemers te helpen winstgevender te worden. Ik vlieg het hele land door om lezingen te geven over Profit First. Morgen spreek ik voor 1100 apothekers tijdens een bijeenkomst in Houston, vervolgens voor 25 mensen (met een beetje geluk) in Casper, Wyoming. Dan vlieg ik door naar New Orleans, waar ik in de ochtend voor 200 mensen een presentatie geef en vervolgens moet ik in allerijl (met vliegtuig, trein en Uber) naar Washington D.C. voor een lezing in de avond. Daarna vlieg ik naar het buitenland voor nog veel meer bijeenkomsten. Tussendoor doe ik ook nog interviews voor ongeveer vier podcasts per dag, neem ik

mijn eigen podcast op (uiteraard over Profit First) en werk ik aan deze nieuwe versie van het boek. Ik doe dit allemaal met veel plezier, want ik wil mijn kennis op iedereen overbrengen. Ik zal daar ook niet mee stoppen. Ik wil eraan bijdragen dat de armoede onder ondernemers een halt wordt toegevoerd.

Toen Debbie tijdens de CreativeLive-bijeenkomst wat was gekalmeerd, zei ik tegen haar: 'De afgelopen tien jaar zijn niet voor niets geweest. Ik begrijp dat dat nu wel zo voelt, maar dat is niet waar. Je moest die jaren doorstaan om te komen waar je nu bent, samen met mij terwijl we je bedrijf doorlichten. Je moest op een punt komen dat je kon zeggen: "Genoeg is genoeg".' Ze moest dat punt bereiken om echt iets te veranderen. Dat geldt voor ons allemaal.

Debbie is zeker geen sukkel. Sukkels gaan nooit op zoek naar antwoorden en komen nooit tot de conclusie dat er ook een andere manier is, zelfs niet als die op een presenteerblaadje wordt aangeboden. Sukkels zullen nooit toegeven dat ze moeten veranderen. Debbie kwam tot de conclusie dat haar manier van werken niet functioneerde en besloot dat ze daarom het roer moest omgooien. Debbie is slim en dapper, en bovendien is ze een held. Ze vroeg me haar verhaal in dit boek op te nemen en haar geen andere naam te geven. Debbie wil namelijk dat jij weet dat je niet alleen bent.

Er zijn vermoedelijk twee redenen waarom je een eigen bedrijf bent begonnen. De eerste is dat je wilt doen wat je leuk vindt, de tweede is dat je financiële vrijheid wenst. Je hebt deze stap gezet om een bepaalde mate van welvaart te bereiken. Je hebt het gedaan om winst te behalen. Dat is ook de reden waarom ik dit boek heb geschreven. We gaan ervoor zorgen dat jij winst gaat maken. Daar beginnen we meteen mee. En dan bedoel ik vandaag: je zult vanaf vandaag je winst eerst gaan nemen en dat zal nooit meer ophouden.

Het enige wat je hoeft te doen, is dit boek lezen en vervolgens in actie komen. Vergeet vooral dat laatste niet. Ik verzoek je echt met klem om actie te ondernemen. Je kunt niet dit boek lezen, vinden dat het een fantastisch concept is en overgaan tot de orde van de dag. Je móet in actie

komen. Net als Debbie moet ook jij je gevoelens over de keuzes die je in het verleden hebt gemaakt opzijzetten. En net als Keith moet je tijdens het lezen van dit boek actief de stappenplannen aan het eind van elk hoofdstuk opvolgen. Daarvan hangt af of je een prettig en winstgevend leven zult leiden.

Ik wil niets liever dan dat jouw bedrijf winstgevend wordt, want dat zorgt voor stabiliteit in je zakelijk en persoonlijk leven. Dan ben jij op jouw beurt een voorbeeld voor andere ondernemers, je werknemers en zakelijke contacten – en misschien zelfs voor je familie en vrienden. Ga deze uitdaging samen met mij aan. Laten we de armoede onder ondernemers voorgoed de wereld uit helpen.

Sinds twee jaar geleden de eerste editie van *Profit First* verscheen, heb ik heel veel reacties en vragen ontvangen die mij ideeën hebben opgeleverd om het systeem verder te verbeteren. Mensen hebben talloze aanpassingen en alternatieve oplossingen aangedragen, die ze zelf hebben bedacht toen ze met Profit First werkten. Al deze aanpassingen, verbeterde concepten en heldere oplossingen heb ik opgenomen in deze herziene versie van *Profit First*. Aan de kern van het systeem is weinig veranderd, de basis is hetzelfde gebleven. Wel heb ik nieuwe kennis, nieuwe verhalen en nieuwe en eenvoudige technieken toegevoegd.

Als Profit First nieuw voor je is, krijg je met dit boek de allerbeste versie van het systeem aangereikt. Werken met Profit First zal gemakkelijker, sneller en beter gaan dan ooit. We zullen er samen voor zorgen dat jouw bedrijf duurzaam winstgevend wordt en dat begint al met de eerstvolgende betaling die je ontvangt.