

Trasează-ți harta financiară ca antreprenoare

Trei pași simpli ca să știi
unde ești cu adevărat financiar

- ◆ Diagnosticul financiar al firmei tale
- ◆ Legătura dintre firmă și buzunarul tău
- ◆ Un prim pas concret, săptămâna aceasta

Ildiko Ludmann

investitor · autor · mentor · coach

Trasează-ți harta financiară ca antreprenoare

Ghid practic pentru primii ani de activitate

Îmi place să merg pe trasee montane. Înainte de orice drumeție, primul lucru pe care îl fac este să mă uit pe hartă - să văd unde mă aflu, unde vreau să ajung și ce drum mă duce acolo. Fără hartă, orice pas, oricât de hotărât, riscă să mă ducă în direcția greșită.

Finanțele firmei tale funcționează exact la fel. Înainte să-ți faci un plan, înainte să decizi unde investești sau cât economisești, ai nevoie să știi clar unde ești acum. Acesta este rolul acestui ghid, să-ți ofere o hartă realistă a situației tale financiare de azi, ca punct de plecare pentru tot ce urmează.

Nu ai nevoie de cunoștințe financiare avansate. Ai nevoie de sinceritate față de tine și de dorința de a face primul pas cu ochii deschiși.

01 Unde ești acum cu firma ta

Înainte să pornești pe un traseu, te uiți la hartă și îți dai seama de unde pornești.

La fel, înainte să construiești orice plan financiar pentru firma ta, este util să faci o radiografie simplă a situației de azi.

Trei indicatori îți oferă această imagine. Nu necesită calcule complicate - ai nevoie doar de datele din ultima lună sau din media ultimelor trei luni.

Indicatorul 1 - Cât intră și cât iese din firmă? (venituri și cheltuieli)

Acesta este cel mai simplu și cel mai important punct de pornire. Dacă știi cât produce firma ta în medie și cât cheltuiește lunar, știi dacă ești pe plus sau pe minus și cu cât.

Indicator	Răspunsul tău
Venitul mediu lunar al firmei (ultimele 3 luni)	
Cheltuielile fixe lunare ale firmei	
Diferența (venit minus cheltuieli)	

Dacă diferența este pozitivă, firma ta generează lichiditate. Dacă este negativă sau zero, primul obiectiv devine aducerea firmei la un echilibru real înainte de orice alt pas.

Indicatorul 2 - Ai o rezervă operațională? (bani puși deoparte pt. firmă)

Rezerva operațională este suma care permite firmei tale să funcționeze normal o perioadă de timp chiar dacă nu mai intră venituri noi: pentru a plăti abonamente, taxe, colaboratori sau orice alte costuri fixe. Este fondul de siguranță al firmei tale.

Formula simplă:

Indicator	Răspunsul tău
Cheltuielile fixe lunare ale firmei	
Rezerva operațională recomandată (x 3 luni)	
Rezerva pe care o ai acum disponibilă	
Diferența față de țintă	

Dacă rezerva ta actuală acoperă sub 3 luni de cheltuieli, acesta este primul obiectiv financiar pe care îl construiești - înainte de investiții, înainte de extindere, înainte de orice altceva.

Indicatorul 3 - Te plătești și pe tine?

Acesta este indicatorul pe care cele mai multe antreprenoare îl omit în primii ani - și tocmai de aceea merită o atenție specială. Firma poate să meargă, facturile pot fi plătite, dar dacă tu nu rămâi cu nimic concret la finalul lunii, ceva nu funcționează cum ar trebui.

Înseamnă că, în realitate, muncești pentru firmă fără să te plătești pe tine. Și aceasta este o situație care se susține pe termen scurt, dar erodează energia și motivația pe termen mediu.

Indicator	Răspunsul tău
Suma pe care ți-o "plătești" ție lunar din firmă	
Suma minimă de care ai nevoie personal lunar	
Diferența (ce îți rămâne sau îți lipsește)	

Dacă suma pe care ți-o plătești ție este mai mică decât cheltuielile tale personale de bază, aceasta este o informație importantă - nu un motiv de îngrijorare, ci un punct de referință clar de la care construiești.

02 Vasele comunicante - firma și bugetul tău personal

În primii ani de activitate, granița dintre finanțele firmei și finanțele personale este adesea permeabilă. Uneori firma îți acoperă ție un cost personal; alteori tu aduci bani de acasă ca să acoperi un decalaj al firmei. Aceasta nu este o excepție - este realitatea majorității antreprenoarelor la început de drum.

Important este să o știi și să o măsoari, pentru că numai ceea ce este vizibil poate fi schimbat.

Cât ai nevoie tu, personal, în fiecare lună?

Indicator	Răspunsul tău
Locuință (chirie, rate, întreținere)	
Hrană	
Transport	
Sănătate	
Alte cheltuieli personale regulate	
Total cheltuieli personale lunare	

De unde acoperă firma când veniturile lipsesc?

Bifează situațiile care ți se aplică:

- Din economiile personale pe care le-ai strâns anterior
- Din banii partenerului sau ai familiei
- Din alte surse de venit personal (angajat part-time, chirie, etc.)
- Dintr-un credit sau descoperire de cont
- Deocamdată nu există o perioadă fără venituri - activitatea este constantă

Dacă suma pe care o aduci tu în firmă în lunile dificile depășește ce îți rămâne ție personal, acesta este primul semnal că ai nevoie de un plan - nu de mai multă muncă, ci de o structură financiară clară care să lucreze pentru tine.

03 Unde vrei să ajungi

Acum că știi de unde pornești, este momentul să privești înainte. Nu te invit să construiești un plan detaliat astăzi, ci să-ți definești o direcție clară, o imagine a stabilității la care vrei să ajungi.

Gândește-te la firma ta peste trei ani. Nu la versiunea perfectă, ci la versiunea care te face să te simți stabilă, liniștită, cu un ritm pe care îl poți susține.

Exercițiu de vizualizare

Venitul lunar al firmei la care m-aș simți stabilă:

Suma lunară pe care mi-aș plăti-o mie din firmă:

Rezerva operațională pe care aș vrea să o am:

Un lucru concret pe care firma mea l-ar face diferit față de azi:

Aceste cifre nu sunt angajamente, sunt puncte de orientare. Ele îți arată distanța dintre unde ești și unde vrei să ajungi, iar această distanță se parcurge pas cu pas, nu dintr-o dată.

04 Două antreprenoare, aceleași cifre, două alegeri diferite

Raluca și Maria sunt două antreprenoare care au pornit la drum în același an, cu activități similare și venituri comparabile. Amândouă au parcurs exercițiile de mai sus și au ajuns la aceleași concluzii: rezerva operațională era insuficientă, se plăteau pe sine prea puțin și aduceau bani de acasă în firmă câteva luni pe an.

Maria s-a blocat în cifre. A văzut distanța față de unde ar vrea să fie și a concluzionat că este prea mare. „Nu are rost să fac un plan dacă oricum nu am de unde să pun deoparte.” A continuat să lucreze la fel, sperând că lucrurile se vor îmbunătăți singure.

Raluca a văzut aceleași cifre și a decis că sunt informații, nu sentințe. A stabilit un singur obiectiv mic pentru luna următoare: să separe un cont pentru rezerva firmei și să transfere în el o sumă mică, oricât de mică, în fiecare lună când a încasat. Nu a schimbat totul dintr-o dată, a schimbat un singur lucru.

Doi ani mai târziu, Raluca are o rezervă operațională de două luni, se plătește constant pe sine și a redus semnificativ suma pe care o aduce din buzunarul propriu în firmă. Maria încă speră că luna viitoare va fi mai bună.

Diferența dintre ele nu a fost venitul, nici norocul, nici resursele. A fost decizia de a face un pas mic, concret, cu informațiile pe care le aveau deja.

„Nu mi-am imaginat că pot construi o stabilitate financiară reală din activitatea mea. Acum înțeleg de unde pornesc și am un plan pe care îl pot urma. Nu este un efort uriaș, este o direcție clară.”

— **Elisabeta M.**

05 Primul pas concret

Nu îți propun să rezolvi totul săptămâna aceasta. Îți propun un singur pas, mic și clar, pe care îl poți face în următoarele șapte zile.

Calculează rezerva operațională a firmei tale

- Notează cheltuielile fixe lunare ale firmei (suma de la Indicatorul 1)
- Înmulțește cu 3 - aceasta este ținta ta de rezervă operațională
- Uită-te cât ai disponibil acum și notează diferența
- Stabilește o sumă mică, realistă, pe care o vei pune deoparte luna aceasta, chiar dacă este simbolică

Atât. Acesta este primul pas. Din el cresc toate celelalte.

Ținta mea de rezervă operațională este:

Suma pe care o pun deoparte luna aceasta este:

— Sunt aici dacă ai nevoie de ghidare personalizată

Acest ghid îți oferă o hartă, dar drumul este al tău. Dacă după ce ai parcurs exercițiile simți că ai nevoie de cineva care să te ajute să construiești un plan concret adaptat situației tale - o rezervă realistă, un sistem de plată a ta ca antreprenoare, primii pași spre investiții - îți stau la dispoziție.

Scrive-mi la ildiko@ildikoludmann.ro și stabilim împreună cum arată pasul următor pentru tine.

Cu prietenie,

Ildiko Ludmann

investitor · autor · mentor · coach

ildikoludmann.ro

