



Hoe mobiel is uw geld?

...en rolt het de goede kant op?

Claassen, Moolenbeek & Partners

Bedrijfskundig- en bancaire advies

De meeste ondernemers zijn vooral druk met het product dat geleverd moet worden aan hun klanten: Nieuwe grondstoffen inkopen, bewerken en afleveren aan de klant. Tot de leverancier opeens niet meer zo vriendelijk is, omdat de mobiliteit van het geld is gestagneerd.

Als u als ondernemer uw plannen waar wilt maken is het belangrijk de 'mobiliteit' van uw geld goed te regelen. Anders gezegd: zorgen dat u een goede cash flow hebt. Helaas komen wij regelmatig ondernemers tegen die liquiditeitsproblemen hebben. Dit speelt vooral bij bedrijven waar het minder goed gaat én bij bedrijven die snel groeien. Ondanks de groei en de mooie winsten, kan de liquiditeit dan een probleem zijn, omdat er veel geld vast komt te zitten in debiteuren en voorraden. Herkenbaar?

In dit artikel geven we tien praktische handvatten om aan de 'cash flow-knoppen' te draaien.

1. Zorg dat u een goede voorspelling maakt van uw cash flow-verloop. Een liquiditeitsbegroting kan hier enorm bij helpen. Dit geeft u bijvoorbeeld zicht op uw saldoverloop tijdens en na een vakantieperiode. Klassiek is bijvoorbeeld dat de betaling van facturen door bedrijven vertraagt in mei en de vakantiemaanden, omdat dan vakantiegeld betaald moet worden.
2. Weet met wie uw zaken doet. Wilt u van tevoren weten of uw facturen betaald worden, check dan de kredietwaardigheid. Om helemaal zeker te zijn, kunt u ook denken aan kredietverzekering.
3. Spreek heldere betalingscondities af. Werkt u met een vooruitbetaling of betaling binnen acht dagen met het geven van een korting op de koopprijs van uw product? Zit u op de standaard 30 dagen of kunt u overeenkomen dat u het bedrag incasseert?
4. Factureer snel. Dagelijkse facturering maakt dat u gemiddeld twee weken eerder uw geld binnen heeft dan bij facturering één maal per maand.
5. Zorg dat u een goed systeem heeft van verzending van betalingsherinneringen: eerste herinnering, tweede herinnering en als het echt nodig is de vordering laten incasseren. In de praktijk verslapt dit bij veel bedrijven vaak ook onder de commerciële druk om klanten niet te willen irriteren.
6. Voorraadbeheer is een belangrijk knop om aan te draaien. Kunt u uw inkoop doen op basis van de bestelling van de klant, of moet u een breed assortiment op voorraad hebben om direct te kunnen leveren? Maar juist ook voor productiebedrijven: hoeveel ruw materiaal en onderhanden werk voorraad heeft u nodig om probleemloos te kunnen produceren?
7. Manage uw crediteuren. Betaal ze op de laatste dag van de betaaltermijn en als u krap zit qua liquiditeiten, overleg dan tijdig met uw belangrijkste leverancier(s) om tijdelijk later te mogen betalen. Als u zelf het initiatief neemt, heeft de leverancier hier meestal geen problemen mee.
8. Past uw financiering bij de behoefte aan liquiditeit. Denk aan bankfinanciering of factoring.
9. Betaal investeringen niet uit uw rekening-courant. Als er genoeg saldo op uw rekening-courant staat, lijkt het handig een investering hieruit te betalen. Dit is natuurlijk prima als er meer dan voldoende liquiditeit is, maar besef dat het geld dat u hiervoor gebruikt vastzit.
10. Als u voorziet dat de cash flow onvoldoende zal zijn om aan al uw betalingsverplichtingen te voldoen, overleg dan tijdig met uw financiers. Door een heldere presentatie te geven en daarin duidelijk te maken dat uw bedrijf een gezond perspectief heeft, zal een financier sneller bereid zijn te helpen door (tijdelijk) bij te financieren of de aflossingen op te schorten.

Als u denkt: "Dit gaat me allemaal erg veel tijd kosten en ik wil vooral ondernemen", overleg dan eens met één van de adviseurs van Claassen, Moolenbeek & Partners. Zij zorgen ervoor dat u nog meer tijd krijgt om te ondernemen door uw geld mobiel te maken én het de goede kant uit te laten rollen.

auteur: Richard Boonman
Partner te Amersfoort