



Dijkhof 73 - 6715 DW EDE Gld – T 0628 225 427 – F 0318 438 177

Cashflow

Cash is alles!!

Met een goed opgezet en gemanaged bedrijfsinformatiesysteem kunt u de liquiditeitsbehoefte voorspellen en de relatie leggen tussen verwachte verkoopopbrengsten en gebudgetteerde kosten. Debiteuren- en crediteurenbeheer houdt rekening met de gebudgetteerde en dus vooraf bekende, voor groei en investeringen, noodzakelijke middelen.

Cashflow is afhankelijk van de hoogte van bedragen en van de tijdstippen waarop die iedere dag, week en maand het bedrijf in- en uitstromen.

Inkomsten en uitgaven

Het liefst ziet een bedrijf meer geld binnen komen dan er uit gaan. Op die manier kan een onderneming liquide middelen opbouwen om zo tijdelijke tekorten op te vangen, uitbreiding te financieren en geldverstrekkers en investeerders te overtuigen van de gezondheid van de bedrijfsactiviteiten.

Bedrijven met een omzet van meer dan € 1,5 miljoen hebben vaak ingewikkelde interne systemen die regelmatig inzicht geven in de liquiditeitsbehoefte. Ook voor bedrijven die met een bankkrediet werken is dat heel gewoon. Het is zaak de teugels strak aangehaald te houden; inkomsten en uitgaven streng te bewaken.

Inkomende gelden

- Ontvangsten voor geleverde goederen of diensten
- Rente op spaartegoeden en deposito's
- Uitgifte van nieuwe aandelen
- Verhoging van bestaand bankkrediet op lening
- Nieuwe banklening

Uitgaande gelden

- Aankoop van voorraden, grondstoffen of diensten
- Lonen, huur en dagelijkse operationele kosten
- Aanschaf van vaste activa zoals pc's, machines, auto's, kantoormeubilair etc.
- Aflossing van leningen
- Betaling van dividend
- Inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting, BTW, loonbelasting etc.
- Verlaging van het bankkrediet

Bij de meeste bedrijven vinden de regelmatige kasuitgaven iedere maand op dezelfde dag(en) plaats. Er moeten dan wel voldoende middelen binnenkomen om deze betalingen te kunnen doen. Zo niet dan zullen klanten, leveranciers en medewerkers onaangenaam verrast zijn, kan het bedrijf boetes krijgen en omzet verliezen.

Verbeter de cashflow

- Laat klanten contant of vooraf betalen voor goederen en diensten
- Overtuig u ervan dat uw regels voor het geven van krediet correct worden toegepast
- Kijk regelmatig naar debiteurenoverzichten
- Ga onmiddellijk achter openstaande rekeningen aan; zeker als vooraf duidelijke betalingstermijnen zijn overeengekomen
- Factureer op tijd en laat weten dat er belang wordt gehecht aan tijdige betaling

- Kom met leveranciers langere betalingstermijnen overeen
- Ga na of grote betalingen in gedeelten mogen worden gedaan
- Kijk kritisch naar de hoogte van voorraden en als dat kan, overweeg dan een systeem van Just In Time
- Overweeg vaste activa te leasen in plaats van te kopen
- Overweeg korting te geven voor contante betaling

Belasting

Er moeten heel wat verschillende belastingen betaald worden: inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting, dividendbelasting, BTW, loonbelasting etc. etc. Het is van groot belang te zorgen dat die ook betaald kunnen worden.

Overweeg om grote(re) aankopen tegen het einde van een BTW periode te doen. Dit komt de cashflow ten goede, omdat de BTW op de aankoop dan verrekend kan worden met de af te dragen BTW voordat u het inkoopbedrag zelf aan de leverancier overmaakt.

Cashflow problemen verkleinen

- Beoordeel of nieuwe klanten kredietwaardig zijn
- Bekijk regelmatig of de kredietwaardigheid van grote klanten niet verslechtert
- Weet wat er in uw bedrijf gebeurt; zorg dat u kan terugvallen op een goed managementinformatiesysteem
- Kijk regelmatig of de betalings- en leveringsvoorwaarden van leveranciers aangescherpt kunnen worden
- Kijk regelmatig kritisch naar uw maandelijks uitgavenpatroon
- Zorg voor een goede relatie met uw bank; houd uw accountmanager op de hoogte van de ontwikkelingen binnen uw bedrijf; hij stelt goede beheersmaatregelen op prijs en zal, als hij zich betrokken voelt, eerder geneigd zijn te helpen, mocht dat nodig zijn
- Zorg dat u op de hoogte bent van de verschillende producten en mogelijkheden die de markt biedt om u bij uw cashflow(beheersing) te helpen. Te denken valt aan: factoring (voorfinanciering van vorderingen), rekening courant of andere leningen van de bank, financiering van vaste activa (zelfs van machines die al uw eigendom zijn), hypotheek, etc. etc.

Cashflow prognose

Een regelmatige en betrouwbare cashflow prognose is van onschatbare waarde. De verwachting kan wekelijks worden opgesteld (hoeveel geld komt er deze week binnen, wat gaat er uit, hebben we genoeg, moet ik debiteuren achter hun broek aanzitten?) of maandelijks (wanneer moeten de salarissen betaald worden, de loonbelasting, de huur? Heb ik iedere maand op het juiste moment genoeg geld?) of per kwartaal (een uitgebreide versie van de maandelijks verwachting waarin ook rekening wordt gehouden met bijv. BTW, aflossing van leningen etc.) of per jaar en is dan gekoppeld aan de uitgangspunten en veronderstellingen die aan het geaccepteerde budget ten grondslag liggen.

Het Strategiecollectief heeft, als het gaat om Managementinformatiesystemen en Cashflowprognoses, veel expertise in huis. Als u denkt dat dit onderwerpen zijn die u kunt verbeteren, neem dan contact op met [Het Strategiecollectief](#).