International Card Services

Verbeter uw geldstromen
Verbeter uw resultaat



ICS-333-NL-06/2023

Verbeter uw geldstromen, verbeter uw resultaat

Als ondernemer, directeur of financieel manager is het een goed gevoel om altijd over voldoende ‘cash’ te beschikken. Zodat u uw rekeningen kunt betalen en kunt investeren. Ook als u uw bedrijf wilt verkopen, is de cashflow een uitgangswaarde. En als u extra krediet nodig heeft om uw groeiambities te realiseren, dan willen uw geldverstrekkers eveneens graag weten hoe het met uw cashflow gesteld is. Maar wat is die cashflow precies en hoe optimaliseert u uw geldstromen?

Cashflow = de daadwerkelijke inkomsten minus de daadwerkelijke uitgaven van een bedrijf.

Hoewel het woord ‘cash’ suggereert dat met cashflow alleen contant geld bedoeld wordt, valt ook het banksaldo hieronder, plus alle andere tegoeden waar u per direct over kunt beschikken.

Cashflowmanagement

‘Cash is king’ als het aankomt op financieel management. De tijd tussen het moment waarop u uw personeel en leveranciers moet betalen en waarop uw afnemers u betalen is soms een probleem. De oplossing hiervoor heet cashflowmanagement. Dit houdt - heel simpel gezegd - in dat u zo lang mogelijk wacht met het betalen van uw facturen, terwijl u tegelijkertijd iedereen die u geld verschuldigd bent aanmoedigt zo snel mogelijk te betalen. Gaat er meer geld uit dan er binnenkomt, dan is de cashflow negatief. Komt er meer geld binnen dan u uitgeeft, dan is de cashflow positief.

En dat laatste is waar het om gaat.



Cashflowbegroting

Een cashflowbegroting is een overzicht van de te verwachten inkomsten en uitgaven. Het voorkomt (de meeste) financiële verrassingen in de toekomst en kan u waarschuwen voor problemen vóórdat het daadwerkelijk misgaat.

De drie overige voordelen van een goede begroting zijn optimaal inzicht in uw geldstromen, tijdig kunnen opvangen van pieken en dalen in die geldstromen en onderbouwde informatie voor handen hebben voor investeerders. Wilt u geld lenen, dan zal uw investeerder naast een winst- en verliesrekening en balans, inzicht willen hebben in uw cashflow. Op die manier kan de investeerder zien of u in staat zult zijn de lening af te lossen.

Daarnaast maakt een goed uitgewerkte cashflow-begroting de verbeterpunten in de bedrijfsvoering inzichtelijk. U krijgt helder zicht op de betaal-termijnen en het betaalgedrag van uw debiteuren plus de invloed daarvan op uw financiën. U weet exact hoe het staat met uw voorraadstromen, uw verwachte inkomsten en uitgaven én hoe het met het geduld van uw leveranciers gesteld is.

Hoe stelt u een cashflowbegroting op? Om te beginnen maakt u een overzicht van het geld dat u ‘in kas’ heeft. Dit is inclusief het geld dat op uw zakelijke rekeningen staat en waar u per direct over kunt beschikken, plus bedragen die u nog zult ontvangen zoals betalingen van klanten en rente. Vervolgens zet u op een rij welke uitgaven u wanneer moet doen. Hieronder vallen onder andere salarissen, vakantiegeld, belastingen (inclusief omzetbelasting), IT-kosten, mobiliteitskosten, marketingkosten, huur of hypotheek van uw bedrijfspand(en), verwachte investeringen, telefoonkosten, verzekeringen, personeelsuitjes, enzovoort, enzovoort.

Komt er meer binnen dan er uit gaat, dan zit u goed. Is het andersom, ga dan na waar u op kunt bezuinigen en/of hoe u meer inkomsten kunt genereren.

Twaalf tips voor beter cashflowmanagement

1 Begrijp en ken uw cashflow

Veel ondernemers houden alleen hun winst- en verliesrekening in de gaten. Mooie cijfers op deze rekening kunnen echter heel goed een dreigend cashflowprobleem verhullen. Voor een goed zicht op uw situatie heeft u voortdurend actuele balansinformatie nodig over uw inkomsten en uitgaven. Van debiteuren tot crediteuren, van voorraadbeheer tot (verwachte) renteschommelingen. Pas als u al deze inkomsten- en kostenposten nauwlettend kent en continu monitort, weet u hoe het gesteld is met uw cashflow.

2 Maak een voorspelling en blijf voorspellingen doen

Maak een overzicht met de verwachte inkomsten en uitgaven. Pas deze aan zodra er zaken veranderen. Heeft uw bedrijf een zeer regelmatig inkomsten- en uitgavenpatroon dan kunt u zich hier eens per maand over buigen, maar hoe variabeler uw geldstromen zijn, hoe vaker u de voorspelling moet herzien. Ga er nooit klakkeloos van uit dat uw inkomsten en uitgaven hetzelfde blijven als ze zijn. Blijf ze monitoren.

3 Pas op voor snelle groei!

Dit klinkt vreemd, maar juist een snelle stijging van de verkopen kan in de periode daarna tot cashflowproblemen leiden. Groei kost geld. Een plotselinge piek in de verkopen gaat immers vaak gepaard met lagere voorraden en een hoger debiteurensaldo. Soms moet u ook (tijdelijk) extra personeel aannemen en/of heeft u extra materieel nodig om de grotere vraag aan te kunnen. Houd hier tijdig rekening mee en ga bijvoorbeeld in gesprek met uw leveranciers over uitstel van betaling of met uw bank over extra krediet.

4 Ken uw pieken en dalen

Iedere onderneming kent pieken en dalen wat betreft inkomsten. Houd hier rekening mee met bij de uitgaven die u doet. Ga in de ‘goede’ maanden geen geld uitgeven dat u in de magere tijden hard nodig heeft om te overleven.

5 Vergeet uw investeringen niet

Een kapitaalinvestering ziet u niet direct op uw uitgavenoverzicht omdat hij op uw balans terecht komt, waarna er steeds een deel wordt afgeschreven. Zo spreidt u de aanschafkosten boekhoudkundig over meerdere jaren. Houd de daadwerkelijke kosten echter goed in de gaten. U zult niet de eerste zijn bij wie ineens een enorm kapitaal ‘verdwenen’ blijkt.

6 Zit bovenop uw rekeningen

Dit geldt zowel voor de facturen die u nog moet innen als de facturen die u zelf moet betalen. Trek direct aan de bel als uw debiteuren te laat zijn en zorg zelf voor tijdige betalingen aan uw crediteuren. Het eerste voorkomt dat uw leveranciers denken dat u het niet zo nauw neemt met tijdige betalingen en dus zo laat mogelijk betalen; het tweede werkt absoluut in uw voordeel bij de volgende contractonderhandelingen. Tijdige betalers hebben een streepje voor.

7 Neem uw klanten, leveranciers en voorraad onder de loep

Kijk eens kritisch naar uw voorraad: gaat er veel tijd, geld en ruimte op aan producten die u slechts sporadisch verkoopt? Kunt u die dan niet beter besteden aan producten die beter verkopen en die nu misschien vaak uitverkocht zijn? Luister naar uw klanten en hun behoeften. Kijk ook wie uw belangrijkste afnemers zijn. En let dan niet alleen op degenen die de meeste bestellingen plaatsen! Het komt maar al te vaak voor dat de grootste klanten de slechtste betalers zijn en u dus in feite geld kosten... Het is in dat geval zaak eens met uw klant om de tafel te gaan zitten om de situatie te bespreken en te kijken of er een oplossing mogelijk is waar u beide mee kunt leven. Besteed tenslotte aandacht aan uw leveranciers. Misschien bent u wel die belangrijkste klant voor hen en zijn er betere voorwaarden mogelijk. Ga praten!

8 Verdiep u eens in andere financieringsvormen

Denk eens aan leasing of factoring in plaats van een krediet om nieuwe bedrijfsmiddelen aan te schaffen. Dit scheelt in de kosten en is dus goed voor uw cashflow.

9 Heronderhandel over huurcontracten, energiecontracten en telefonie- en ICT-contracten

Tegenover een wat langer lopend huur-contract is de eigenaar van een pand vaak bereid een lagere huur te accepteren. Hiermee voorkomt hij immers potentiële leegstand op termijn. En het scheelt u kosten. Let ook goed op de afloopdatum van uw lopende contracten. Is die in zicht, dan is dat hét moment om te heronderhandelen over betere voorwaarden en/of een lagere prijs. Bent u een grote klant? Wedden dat korting bespreekbaar is? Ook offertes aanvragen bij concurrenten kan verrassende besparingen opleveren. Of omdat die lager uitvallen dan de rekeningen van uw huidige leverancier of omdat uw huidige leverancier er een extra korting bovenop doet om u maar niet kwijt te raken.

10 Maak cashflow zaak van de hele organisatie

Zorg dat het verbeteren van de cashflow bovenaan de prioriteitenlijst van alle medewerkers staat. Beloon uw vertegenwoordigers en salesteam voor lucratieve deals met klanten die bovendien snel betalen. Hetzelfde geldt voor uw debiteurenafdeling: beloon uw mensen voor snel geïncasseerde facturen.

11 Voorkom onnodige kosten

Betaal uw BTW en andere belastingen op tijd en zorg dat u geen verkeersboetes of boetes vanwege te laat betalen krijgt. Bent u standaard te laat met het betalen van uw facturen, dan is dit een reden om alarmbellen te laten rinkelen. Neem in dat geval de tijd om uit te zoeken hoe het komt. Maakt u te veel kosten? Klopt uw planning niet? Heeft u te veel voorraad? Vind de oorzaak en dicht dit cashflow lek.

12 Doe geen ondoordachte grepen uit de zakelijke kas

Haal geen geld van uw zakelijke rekening voor persoonlijke uitgaven als uw zaak dit geld eigenlijk helemaal niet kan missen.

Zorg dat uw klanten snel betalen ...

Als iedereen u meteen zou betalen zodra u uw goederen of diensten leverde, zou u niet snel een cashflowprobleem hebben. Helaas is dat een utopie. Toch kunt u wel het een en ander doen om te zorgen dat men u de verschuldigde bedragen sneller betaalt. Een aantal tips:



- Geef klanten die snel betalen korting.
- Vraag om een voorschot zodra de klant akkoord is met de opdracht.
- Stuur uw factuur meteen na afronding van de werkzaamheden.
- Check de kredietwaardig-heid van nieuwe klanten.
- Ga meteen tot actie over als de betaling niet op tijd binnen is: bel of stuur een herinnering (let op: noem dit nooit eerste herinnering, want dan is de kans groot dat de klant wacht op de tweede). Wordt er nog steeds niet betaald, stuur dan een laatste herinnering of aanmaning. Doe dit aangetekend zodat de klant nooit kan zeggen dat de aanmaning niet is aangekomen.
- Laat uw klanten enkele dagen voor de uiterste betaaldatum weten dat de termijn bijna verstreken is.
- Informeer eventueel direct na facturering of men de factuur ontvangen heeft en of daar nog vragen over zijn. Hiermee voorkomt u dat men op of na de betaaldatum met een klacht of onnodige vraag komt, die niet-betaling van het hele factuurbedrag zogenaamd legitimeert.

… en betaal zelf niet eerder dan nodig

Soms lijken de verkopen zo goed te gaan, dat u iets te snel bent met uitgeven. Pas hiervoor op. Houd uw uitgaven altijd goed in de gaten en zoek continu naar manieren om ze te verlagen. Of uit te stellen. Een paar tips:



- Maak optimaal gebruik van betaal-termijnen. Moet u de factuur binnen 30 dagen voldoen? Betaal dan niet al na 15 dagen.
- Overweeg het aanbod om eerder te betalen in ruil voor korting. Komt u er financieel door in de knoei als u sneller betaalt of levert het u juist een interessant extraatje op?
- Communiceer met uw leveranciers. Heeft u ooit uitstel van betaling nodig, wees daar dan eerlijk over. Grote kans dat er alle begrip voor is. Bovendien wekt uw eerlijkheid vertrouwen.
- Betaal zoveel mogelijk met een zakelijke creditcard. Ideaal om online en onderweg betalingen te doen, maar de bedragen pas tot wel 50 dagen later rentevrij te voldoen. Een betere manier om uw cashflow te optimaliseren is er bijna niet.
- Kies niet altijd voor de laagste prijs als u leveranciers zoekt. Soms kunt u bij een ander in termijnen betalen en dat kan een welkome impuls zijn voor uw cash-flow. En in sommige gevallen is goedkoop uiteindelijk duurkoop. Bijvoorbeeld omdat producten sneller kapotgaan of omdat de service niet bij de lage prijs inbegrepen blijkt.

Hoe vangt u een tijdelijk cash-tekort op?

Hoe goed u uw inkomende en uitgaande geldstromen ook plant, het kan een keer voorkomen dat u uw rekeningen niet kunt betalen. Niemand kan immers alles voorspellen. Zorg echter wel dat u door deze tijdelijke tegenslag niet langdurig in de problemen komt. Kom daarom direct in actie zodra het probleem zich aandient. En liever zelfs nog voor die tijd. Een bank staat namelijk niet te springen om geld te lenen aan iemand die het nu nodig heeft. Heeft u daarentegen allang een doorlopend krediet afgesloten of rekeningcourant krediet geregeld, dan is dit het moment om er gebruik van te maken.

Nog een optie is het gebruik maken van factoringmaatschappijen. Zij betalen de facturen aan uw debiteuren vooraf en innen de bedragen vervolgens bij uw klanten. Dit kost uiteraard een percentage van uw inkomsten, maar daar staat tegenover dat u er geen omkijken meer naar heeft en ook geen last meer zult hebben van wanbetalers (de factoringmaatschappij neemt dit risico van u over).

Heeft u na een dergelijk lastige periode weer wat geld in kas, bedenk dan goed wie en wat u als eerst betaalt. Uw werknemers moeten altijd bovenaan die lijst staan, want als u ze niet betaalt bent u ze kwijt (en daarmee uw bestaansrecht). Als tweede betaalt u uw belangrijkste leveranciers. De rest kunt u, indien nodig, om uitstel of betaling in termijnen vragen.

Is de bank geen optie, wend u dan tot uw leveranciers. Zij hebben een veel groter belang bij het voortbestaan van uw onderneming dan de bank en kennen uw bedrijf bovendien stukken beter. Zij zullen dus ook eerder geneigd zijn u uit de brand te helpen. Vraag om uitstel van betaling, en de kans is groot dat u dat krijgt. Helemaal als u tot nu toe altijd netjes op tijd betaald heeft.

Als u echt geen opties meer heeft, kunt u als een laatste redmiddel overwegen om machines, computers, materieel, apparatuur, kantoormeubilair enzovoort te verkopen en terug te leasen. Niet goedkoop, maar het geeft u even lucht.



Creditcard verbetert cashflow

Met een zakelijke creditcard heeft u het middel in handen om uw cashflow per direct te verbeteren. U betaalt uw leveranciers immers meteen, maar het bedrag wordt pas op zijn vroegst op de dag van de door u zelf gekozen maandafsluiting afgeschreven.

Een zakelijke creditcard is goed voor uw cashflow dankzij de volgende kenmerken/voordelen:

U heeft altijd inzicht
Via de online overzichten heeft u altijd en overal inzicht in de actuele ontwikkelingen met betrekking tot uw zakelijke creditcards. Zo kunt u gegevens inzien over:

- **Actuele bestedingsruimte**
  U heeft altijd real-time inzicht in de limiet (voor het hele bedrijf en/of per creditcard) en hoeveel hiervan al uitgegeven is. U ziet zo in een oog-opslag wat u nog kunt besteden.

- **Transactieoverzicht**
  Zodra u of een van uw medewerkers een transactie heeft gedaan verschijnt deze in het transactieoverzicht. De contactpersoon van het bedrijf kan altijd alle transacties, van iedere Card-houder, inzien. Op deze manier is het ook mogelijk 'verdachte' of ongebruikelijke transacties direct (en al voordat ze van uw rekening afgeschreven zijn) te detecteren en te verifiëren.

- **Maandelijkse overzichten**
  Na de maandafsluiting, stelt de creditcard-maatschappij het rekeningoverzicht op. Dit kunt u per post ontvangen. U kunt het ook online inzien vaak tot dertien maanden terug. U kunt zowel de totale uitgaven als de betalingen per creditcard terugkijken.



U kiest zelf de datum van de maandafsluiting

Om optimaal aan te sluiten op uw cashflow kiest u zelf de dag waarop uw maandelijkse creditcardrekening opgemaakt wordt. Bij een automatische incasso wordt het bedrag ongeveer zes dagen na de door u gekozen datum afgeschreven. Indien u heeft gekozen voor overschrijving dan heeft u vanaf deze datum 21 dagen de tijd om het bedrag te voldoen. Rentevrij. Zo heeft u optimaal controle over uw cashflow.

U bepaalt uw eigen limiet(en)

Bij uw aanvraag dient u zelf een verzoek in voor de hoogte van de bedrijfs- en creditcard-limiet(en). Vraagt u voor meerdere medewerkers een creditcard aan en is de verwachting dat zij een verschillende gebruiksintensiteit hebben? Geen probleem, u kunt eenvoudig aangeven hoe hoog de limiet per medewerker mag zijn. Het later wijzigen van limieten is altijd mogelijk. U kunt er voor kiezen om de bedrijfslimiet een optelsom te laten zijn van de limieten van alle creditcards samen of een maximale bedrijfslimiet bepalen die lager is dan de limieten van de creditcards bij elkaar. U vraagt bijvoorbeeld een bedrijfslimiet van € 7.500 aan met twee creditcards. Voor beide creditcards vraagt u een bestedingslimiet van € 5.000 aan. Samen kunnen de creditcards dan niet meer dan € 7.500 uitgeven. Dit geeft u extra controle over uw cashflow.



Uw ondernemerssucces staat en valt met uw cashflowbeheer.
Houd uw geldstromen dus goed in de gaten en optimaliseer ze zo goed mogelijk.

Meer informatie?

International Card Services (ICS) biedt zakelijke creditcards van Visa en Mastercard voor iedere onderneming, van eenmanszaak tot multinational. Neem contact op en laat u informeren over de mogelijkheden voor uw specifieke bedrijf.

Over ICS
International Card Services BV (ICS) is creditcardspecialist en marktleider in zakelijke creditcards in Nederland. ICS verzorgt al meer dan 30 jaar de uitgifte, promotie, administratie en transactie-verwerking van creditcards van Mastercard en Visa. Sinds 2012 biedt ICS een breed assortiment zakelijke Cards die specifiek voorzien in de behoefte en wensen van bedrijven en hun mede-werker(s). Van zzp'ers tot multinationals. De diverse Cards bieden ondersteuning in het vereenvoudigen van het financieel management voor elke onderneming.

Daarnaast biedt ICS bedrijven ook andere financiële diensten en producten, zoals 24/7 Fraude-preventie, diverse verzekeringen en een Business Card Servicedesk die 24 uur per dag, 7 dagen per week bereikbaar is. International Card Services (ICS) is een 100% dochteronderneming van ABN AMRO Bank N.V.

Meer informatie?
Informeer bij ICS naar de mogelijkheden voor uw onderneming.

www.icsbusiness.nl

Publicatiedatum: februari 2019

Disclaimer
International Card Services (ICS) publiceert whitepapers over voor ondernemers relevante onderwerpen. De inhoud is uitsluitend bedoeld voor informatiedoeleinden en kan niet worden aangemerkt als (financieel- of fiscaal-) advies. Hoewel onze whitepapers met de grootste zorg worden samengesteld, kunnen aan de inhoud geen rechten worden ontleend. ICS aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade die het gevolg is van onjuistheid of onvolledigheid van de inhoud van deze whitepaper. De in deze whitepaper genoemde producteigenschappen van producten of diensten van ICS reflecteert de status op publicatiedatum. Ga voor een actueel overzicht van producteigenschappen naar www.icsbusiness.nl.

Bekijk ook onze andere whitepapers op www.icsbusiness.nl/whitepapers