

# Cashflow vaak probleem bij snelle groei

31-8-2018

In economisch goede tijden, zoals vandaag de dag, hebben veel bedrijven enkel nog maar zicht op groei! De crisisjaren liggen achter ons en het is weer tijd om de financiële buffer weer op te gaan bouwen. Groeien als bedrijf kan op verschillende manieren, maar vaak worden er extra mensen aangenomen om te verkopen en om de backoffice te versterken. Door veel marketingmiddelen in te zetten en acquisitie te doen komen er veel nieuwe klanten en bestellingen binnen. Cash is de bloedstroom van uw bedrijf.

Om als organisatie deze (snelle) groei te kunnen realiseren is er geld nodig. Uw nieuwe verkopers zullen immers ingewerkt moeten worden en ook de extra voorraden zullen ingekocht moeten worden. Geld lenen is niet altijd mogelijk bij banken of soms ook niet verstandig. Voor veel bedrijven is een slechte cashflow een groot probleem bij een snelle groei. Hoe kunt u dit verbeteren?

## Cashflow: belangrijk maar vaak onderschat

Er is eigenlijk geen goed Nederlands woord voor de Engelse term Cashflow. Daarom wordt vaak de letterlijke vertaling kasstroom gebruikt. We hebben het dan over de liquide middelen die een bedrijf binnenkomen en daar ook weer uit gaan. Waar kan het nu misgaan met de cashflow als een bedrijf het goed doet en voldoende winst maakt?

Geen snelle betaling van rekeningen

Zoals we al eerder aangaven ligt de focus bij veel accountmanagers op zoveel mogelijk opdrachten scoren en producten verkopen. Iedere klant is er immers één en zo haalt hij of zij het wekelijkse target. Er is echter weinig overleg met de credit manager over het type klanten welke klant mogen worden. Daarnaast is er ook weinig aandacht voor de betaaltermijn, waardoor facturen lang open blijven staan of zelfs helemaal niet betaald worden.

Dan wordt een belangrijk punt op het gebied van cashflow meteen duidelijker: bij een debiteurenbeheer dat niet optimaal is, zal het geld niet tijdig binnenkomen en blijft dit zitten in de vorderingen op uw klanten. Vooral dit feit zorgt er vaak voor dat een bedrijf meer geld moet lenen dan eigenlijk nodig is. Dit beperkt in grote mate de groeimogelijkheden.

Tips om uw cashflow te verbeteren:

- Verkort de betaaltermijn van 30 naar 14 of 7 dagen
- Laat klanten direct via iDeal afrekenen
- Geef een incentive als ze de rekening eerder betalen
- Facturen in delen sturen en niet aan het einde van het project

Overleg met leveranciers

Net zoals een goed debiteurenbeheer ervoor zorgt dat het geld tijdig binnenkomt, is het ook van belang dat u niet eerder betalingen doet dan wanneer de vervaldatum in zicht komen. Maak gebruik van de kredietmogelijkheden die bijvoorbeeld de Belastingdienst en leveranciers u bieden. Het voordeel hiervan is, dat dit uw cashflow positief beïnvloedt en geen rente kost, terwijl een gewone lening dat wel doet. Houd altijd een goede administratie bij om te zorgen voor een optimale bedrijfsvoering. Op die manier zal een bedrijf gezond blijven en kunt u rekenen op een goede cashflow en een eventuele groei.

Partner bij incasso

U kunt een hoop cashflow problemen voorkomen als de kredietwaardigheid van uw nieuwe klant vooraf toetst. Ook moeten uw algemene voorwaarden actueel en dekkend zijn. Daarnaast moet u een goed dossier opbouwen met daarin alle afspraken, leveringen en betalingstermijnen. Heeft u diverse debiteuren die uw cashflow negatief beïnvloeden? Neem dan gerust contact met ons op. Wij kijken graag wat we voor u kunnen betekenen.