

Drie hoofdoorzaken van (cash)problemen in het MKB

21-2-2020

Het is geen geheim dat meerdere Nederlandse bedrijven binnen het MKB kampen met (cash)problemen. Jaarlijks zien we zelfs meerdere ondernemingen, die voorheen toch zeer succesvol waren, op de fles gaan. Met name in de retail sector zijn de problemen groot. Er kunnen veel verschillende oorzaken worden benoemd door deze (cash)problemen, maar alles kan uiteindelijk worden teruggebracht naar drie belangrijke hoofdoorzaken.

In dit artikel bespreken we met u de drie grootste oorzaken voor een tekort aan cash. Wilt u aan de slag om uw liquiditeit te vergroten? Maak dan gebruik van bijvoorbeeld de DuPont-analyse. We hebben hier recent een uitgebreide blog over geschreven.

1. Onvoldoende aandacht voor de CFO

CFO staat voor Cash Flow From Operating Activities. Bedrijven besteden vaak te weinig aandacht aan deze CFO. Natuurlijk is het wel bekend dat de CFO uitstekend, beroerd of ergens daartussenin kan zijn, maar bedrijven weten zelf niet hoe het ervoor staat. Vaak komt dit ook doordat zij geen idee hebben hoe zij dit moeten vaststellen. Het is belangrijk om actief op zoek te gaan en stappen te definiëren die moeten worden ondernomen om doelen te behalen. Uiteindelijk zorgt de kwaliteit van de managementinformatie ervoor dat kan worden bepaald hoe het gesteld is met de CFO. De CFO verbetert wanneer bedrijven kosten besparen en de activiteitenbijdrage aan doelen effectiever maken.

2. Onvoldoende aandacht voor risico's

Ieder bedrijf heeft te maken met risico's. Vanzelfsprekend zijn dit er voor het ene bedrijf meer dan voor het andere bedrijf, maar uiteindelijk heeft iedere onderneming met risico's te maken. Veel bedrijven binnen het MKB besteden hier onvoldoende aandacht aan. Sales mag bijvoorbeeld zonder problemen klanten in alle segmenten werven zonder een gedegen onderzoek naar betrouwbaarheid en kredietwaardigheid te doen. Bedrijven doen er goed aan om een optimaal risicomanagement te organiseren. Het opstellen van risicoprofielen van klanten hoort daarbij. U wilt niet aan iedere klant standaard uw producten leveren.

3. Onvoldoende uitgewerkte doelstellingen

Alle bedrijven delen een belangrijk doel, namelijk het bereiken en behouden van succes en een hoger omzet niveau. Helaas weten niet alle bedrijven hoe de weg daarnaartoe eruit ziet. Hiermee bedoelen we dat maar liefst 95% van de ondernemingen in ons land werkt zonder duidelijke doelstellingen. Het ontbreken van deze doelstellingen zorgt ervoor dat ze geen moeite doen om een stapje extra te zetten. Bedrijven zouden heldere doelstellingen moeten hanteren en deze zelfs nog moeten onderverdelen in deeldoelstellingen. Doelen geven richting en zorgen dat medewerkers gemotiveerd raken en zich inzetten om het resultaat te behalen.

Voorkom dat u in cashproblemen komt

Jaarlijks komen aardig wat Nederlandse ondernemingen, waaronder ook bedrijven binnen het MKB, in financieel noodweer door facturen die maar niet betaald worden. Facturen die onbetaald blijven zorgen er op den duur voor dat het bedrijf de eigen facturen niet meer kunnen voldoen en dan ligt faillissement op de loer. Voorkom dit voor uw bedrijf door actie te ondernemen.

Willems Incasso uit Utrecht staat voor u klaar en neemt u de openstaande vorderingen op professionele wijze uit handen. Wilt u meer weten? Neem vrijblijvend contact met ons op.