



© AVBS

Hoe pak je liquiditeitsproblemen aan?

De sierteeltsector is één van de zwaarst getroffen sectoren binnen onze economie door de vele coronamaatregelen. Er stonden en staan voor miljoenen euro's aan bloemen, planten en bomen klaar terwijl de markt en de vraag plots instort. Reeds geleverde voorraden moet je nog betalen; binnenkort heb je vers geld nodig om een nieuw seizoen aan te vatten. Wat nu?

Jacky Swennen, SBB Kenniscentrum

Zelfs als rendabel bedrijf kan je in (tijdelijke) liquiditeitsproblemen geraken als er geen cash is om aan kortlopende verplichtingen bij je bank of leveranciers te voldoen. Wat als de bank je geen overbruggingskrediet meer geeft of je leverancier geen grondstoffen meer levert om het seizoen verder te zetten?

Overheidsmaatregelen

Naar aanleiding van de coronacrisis,

gelden er enkele specifieke steunmaatregelen voor de tuinbouw. Gebruik deze steunmaatregelen, want alle kleine beetjes helpen. Maar wees ook realistisch. Als je kasplanning aangeeft dat er een liquiditeitstekort is van 100.000 euro, dan ben je niet gered met een compensatiepremie van 3.000 euro. Kijk daarom verder dan alleen naar de maatregelen om de schade te beperken. Zorg ook voor een plan voor je heropstart. Kredietverschaffers, leveranciers,

stakeholders, ... zullen na de periode van beschermende maatregelen een duidelijk toekomstbeeld willen hebben van je onderneming. Meer dan ooit zullen cijfers over cashflows, behoefte aan werkkapitaal, aflossingscapaciteiten ... belangrijk zijn.

Cashflow is king

De eenvoudigste definitie van cashflow is: 'cashflow is het verschil tussen het geld dat binnenkomt en

buitengaat'. Boekhoudkundige kosten zoals afschrijvingen worden hierin dus niet verrekend maar wel bijvoorbeeld de grote jaarlijkse aflossing van een krediet in een bepaalde maand. Als een grote lening vervalt in december en je belangrijkste inkomsten in het voorjaar liggen, heb je in december mogelijks een groot liquiditeitstekort. En dat terwijl je op jaarbasis misschien wel een zeer rendabel bedrijf bent.

Doe een sensitiviteitsanalyse

Indien je cashflow negatief is, kan je onderneming in betalingsmoeilijkheden komen of zelfs failliet gaan. Het is dus van groot belang om je cashflow niet enkel te volgen maar deze ook te voorspellen en op deze voorspellingen sensitiviteitsanalyses uit te voeren met belangrijke parameters als omzethoeveelheid en eenheidsprijs, kredietaflossingen, kosten,

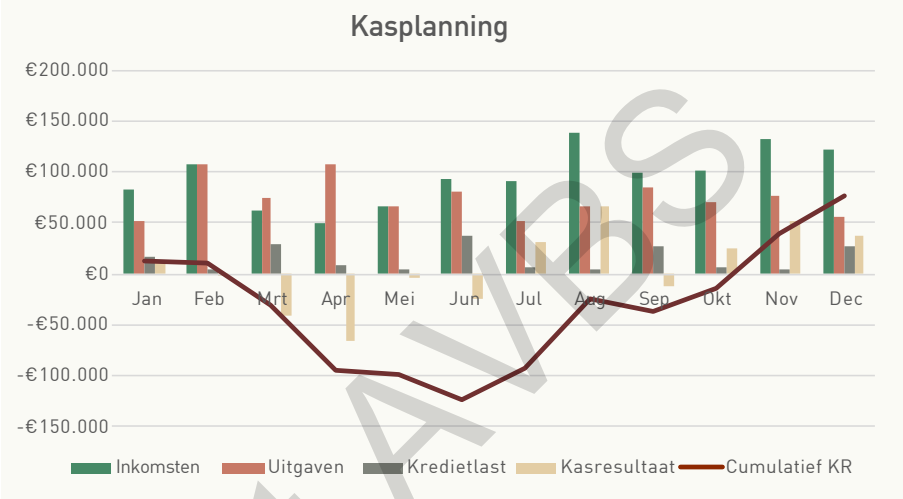
Hoe beïnvloed je je cashflow?

In dit voorbeeld is de uitdaging het overbruggen van de periode tot augustus. De eerste reactie is dikwijls om bijkomend een 'overbruggingskrediet' bij de bank te vragen. Maar de bank zal dikwijls de vraag terug stellen en vragen dat je een ondernemingsplan en kasplanning opmaakt. Ook andere herstelmaatregelen vallen te overwegen, zoals:

- Op welke overheidsmaatregelen kan jouw bedrijf beroep doen? Denk daarbij aan de hinder- of compensatiepremie maar ook aan uitstel van bepaalde betalingen zoals sociale bijdragen,
- Een vrij makkelijke maatregel op het eerste gezicht is uitstel van kapitaalaflossing. In het voorbeeld is dat een uitstel van twee keer 25.000 euro dat doorgeschoven wordt naar later. Het verkrijgen van betalingsuitstel van kredieten is immers geen afstel. Soms zijn er ook nadelen verbonden aan een vraag naar uitstel van kapitaalsaflossing, zie www.sbb.be/nl/magazine/betalingsuitstel-van-kredieten-vergiftigd-geschenk.
- Werk aan de omzet indien mogelijk: hoe kan een deel van de voorraad alsnog verkocht worden, zelfs al is

Een voorbeeld

Hieronder vind je een eenvoudig voorbeeld van de maandelijkse cashflow van een fictief gemengd land- en tuinbouwbedrijf. Je ziet dat dit bedrijf een terugvallende omzet heeft in maart/april en toevallig zware trimestriële aflossingen heeft in maart. Achter deze grafiek liggen natuurlijk veel maandelijkse detailcijfers van omzet en uitgaven. Hiermee moet je aan de slag met behulp van je boekhouder.



het met verlies? Is een circuit van thuisverkoop of e-commerce mogelijk? Bewaren kun je afhankelijk van het product soms niet, dus beter iets dan niets.

- Zowel je klanten-afnemers als je leveranciers zitten mogelijks in gelijkaardige liquiditeitsproblemen. Een optimaal beheer van je vorderingen en van je leveranciersschulden geeft je een overzicht en verschuivingsmogelijkheden in de maandelijkse liquiditeitstekorten of overschotten. Contacteer je klanten zodat zij de betalingstermijnen respecteren. Je kan eventueel je klantenvorderingen verkopen aan een factoringmaatschappij.
- Een correct product of dienst tijdig afleveren en daarmee gepaard gaande correcte facturatie, verkort de tijd dat facturen voldaan zullen zijn.
- Onderhandel zelf met je leveranciers of er uitstel op betaling of een aflossingsplan (desnoods met een kostenpercentage) mogelijk is. Bekijk de factuurvoorwaarden eens van dichtbij.
- Ook kan het belangrijk zijn om je kosten te evalueren en de overbo-

dige, niet noodzakelijke kosten te vermijden.

- Zijn er 'desinvesteringen' mogelijk: zijn er ongebruikte productiemiddelen of materieel dat je beter verkoopt?
- Welke investeringen kunnen uitgesteld worden? Wat is de terugverdiendtijd van deze investeringen?

Wat kan je boekhouder of adviseur voor je doen ?

Om een ondernemingsplan of kasplanning te maken heb je veel cijfers nodig. Deze komen onder andere uit je resultatenrekening, je btw-boekhouding of je bedrijfseconomische boekhouding. Je boekhouder kan je daar wellicht mee helpen. Deze cijfers moeten immers in een plan gegoten worden. Het belang van zo'n kasplanning is een financieel overzicht en analyse te hebben. Dit is maar een middel om te komen tot het doel, namelijk welke aanpassingen kan je uitvoeren om te remediëren? Welke realistische aanpassingen kan je samen met je adviseur, je ondernemerscoach vaak in samenspraak met de bank realiseren en doorrekenen in je plan? ■