

< VOORBEELD ARTIKEL >

Maatregelen bij Financieel Slechte Tijden

Als het niet goed gaat met uw bedrijf is het belangrijk om in eerste instantie maatregelen te nemen die op korte termijn effectief zijn en uw bedrijf financieel gezien 'meer lucht geven'. Binnen een periode van ongeveer drie maanden moet u het resultaat van deze korte termijnmaatregelen kunnen meten.

Maatregelen

De volgende maatregelen kunnen ervoor zorgen dat het met uw bedrijf weer de goede kant op gaat.

Maatregel 1

Breng uw voorraden terug als deze te groot zijn

Vanzelfsprekend geldt deze maatregel met name voor productiebedrijven, groothandels en detailhandels. Door een te grote voorraad dreigt een liquiditeitstekort. Zorg in deze situatie voor het terugbrengen van uw voorraden. Bijvoorbeeld door het organiseren van een verkoopactie.

Maatregel 2

Breng uw kosten terug tot een noodzakelijk niveau

Maak bij uw kosten onderscheid tussen uw productiekosten en overige kosten. De overige kosten zijn kosten die worden gemaakt om uw bedrijf draaiende te houden. Denk daarbij aan bijvoorbeeld administratiekosten, huisvestingskosten maar ook kosten van abonnementen, enzovoort.

Maatregel 3

Verkoop indien mogelijk zoveel mogelijk uw vaste activa

Wellicht kunt u de verkoop van vaste activa (bijvoorbeeld eigen bedrijfsauto's, een eigen bedrijfspand of eigen machines) overwegen in ruil voor huur of lease. Dit is vorm van herfinanciering waarmee u uw financieringspositie (zeker voor de korte termijn) aanmerkelijk kunt verbeteren.

Maatregel 4

Zorg voor een tijdelijke extra financiering

Het kenmerk van een bedrijf dat in problemen dreigt te raken, is vaak liquiditeitskrapte vanwege te hoge maandelijkse lasten. Als uw teruglopende omzet tijdelijk is, kunt u overwegen om het benodigde werkkapitaal tijdelijk (gedeeltelijke) te financieren. Bedenk dat dit niet onbeperkt kan doorgaan. Ga in dat geval samen met uw accountant praten met uw bank en kom met een goed onderbouwd voorstel in de vorm van een overlevingsplan.

Maatregel 5

Maak een plan voor uw crediteuren

Door spanning en onwetendheid zijn ondernemers vaak geneigd om juist datgene te doen wat ze beter niet kunnen doen: proberen met loze beloftes en het voeren van een ad-hoc crediteurenbeleid 'de druk van de ketel te houden'. Onder druk doen ondernemers vaak beloftes aan crediteuren die zij niet kunnen nakomen! Dit gedrag roept dan extra irritatie op bij crediteuren waardoor u het vertrouwen van uw crediteuren verliest. Als uw crediteuren het beeld krijgen dat ze door u 'aan het lijntje worden gehouden', kan dit onnodig leiden tot faillissementsaanvragen en beslagen in een periode waarin herstel van uw bedrijf nog mogelijk is

Maatregel 6
Maak een liquiditeitsplan

Stel samen met uw accountant een nieuw liquiditeitsplan op, op basis van de huidige situatie. Een liquiditeitsplan is een overzicht waarop per periode de inkomsten en uitgaven van uw bedrijf is begroot. U kunt in zo'n plan precies zien welke gelden u wanneer kunt aanwenden om uw crediteuren te betalen.

Adviezen

Let op de volgende adviezen om uw bedrijf 'op de rails te houden':

1. Besteed voldoende aandacht aan uw administratie en uw jaarcijfers. Bedenk dat deze zaken behoren tot de belangrijkste onderdelen van uw bedrijf.
2. Reserveer in overleg met uw accountant tijdig en voldoende geld voor het betalen van belasting en sociale premies.
3. Kijk uit met het aannemen van te grote opdrachten die de capaciteit van uw bedrijf te boven gaan. Een grote order levert u veel werk en winst als alles goed gaat. Het levert u ook risico's op in de vorm van een debiteurenrisico en het risico van het plotseling wegvallen van een grote omzet.
4. Kijk uit met het aangaan van hoge financiële verplichtingen in de vorm van bijvoorbeeld een duur bedrijfspand of een grote investering. Hoe hoger de vaste lasten, des te hoger de omzet die u maandelijks moet halen. Houd altijd rekening met een teruglopende markt en een tegenvallende omzet.
5. Ken uzelf en uw eigen beperkingen. U kunt als ondernemer niet alles zelf uitvoeren. Besteed de zaken uit die u beter aan een ander kunt overlaten. Zorg voor een goede accountant waar u vertrouwen in hebt.
6. Ken uw markt. Is er nog voldoende vraag naar uw product? Stop tijdig met activiteiten waarop de markt niet meer zit te wachten. Speel steeds weer tijdig in op nieuwe behoeften in de markt waar uw bedrijf aan kan voldoen.
7. Blijf altijd uw post beantwoorden. Als u aanmaningen negeert, vergroot u alleen maar uw problemen. Ga praten met uw crediteuren en leg ze een voorstel voor om gefaseerd te komen tot betaling van openstaande facturen.
8. Wees en blijf vooral eerlijk. U hebt de steun van uw crediteuren hard nodig bij het overleven van een financieel moeilijke periode.
9. Let in verband met bestuurdersaansprakelijkheid op uw meldingsplicht bij de belastingdienst en uitvoeringsinstanties als u de door hen opgelegde aanslagen niet meer kunt voldoen.
10. Zorg voor een goede adviseur die u als coach kan ondersteunen en adviseren om de juiste maatregelen te nemen.