

Het oplossen van tijdelijk liquiditeitstekorten

In eerdere artikelen ben ik ingegaan op bedrijven in moeilijkheden. Deze keer: De rekeningen moeten worden betaald. Hoe kom ik daarvoor aan middelen?

De eerste vraag is: Hoe is het bedrijf in de problemen geraakt? Hoe komt het dat er meer geld uit gaat dan er binnenkomt? Zijn het de gewijzigde marktomstandigheden met een lagere omzet als gevolg? Is de brutowinstmarge in overeenstemming met de theoretisch haalbare? Zijn de kosten te hoog en waar zitten dan de knelpunten? Aan de hand van een gedegen inventarisatie moet een begroting worden opgesteld waarin zichtbaar wordt gemaakt onder welke omstandigheden een rendabele exploitatie mogelijk is. Vervolgens moet worden getoetst of deze begroting realiseerbaar is. Het is verstandig om een dergelijk plan en begroting niet alleen te maken, maar daar hulp bij in te roepen. Twee weten meer dan één en een objectieve blik kan ineens een heel ander zicht op de situatie werpen. Ik kom nog wel eens ondernemers tegen die in de gegeven situatie het zicht op de werkelijkheid hebben verloren en elke strohalm zien als DE OPLOSSING voor hun problemen. Indien in alle eerlijkheid moet worden geconstateerd dat de gegeven doelen te ver weg liggen, is het beter de exploitatie te beëindigen om nog grotere schade op termijn te voorkomen.

Is er echter wel een plan te maken voor de toekomst waarbij kan worden gekomen tot een gezond bedrijf, dan moet er een rotsvast geloof zijn in het plan. Niet alleen van u zelf, maar ook van derden. In de meeste gevallen zijn andere partijen nodig om de problemen op te lossen. Het belangrijkste besef is dat de plannen ook daadwerkelijk moeten worden waargemaakt. In deze situatie is er geen sprake van een herkansing. Beloven is in dit geval ook echt doen!

Welke mogelijkheden staan er open om een tijdelijk liquiditeitstekort op te lossen? Allereerst is de vraag of er nog eigen reserves zijn. Soms zijn er binnen de gegeven rechtsvorm van de BV geen middelen, maar is er in privé nog wel het nodige. Zit er overwaarde in de woning die valt om te zetten in liquiditeit? Dit via de bank of via een familielid die een zekerheid krijgt op de onroerende zaak. Nood breekt wet en u kunt een deel of het gehele benodigde bedrag aanvullen vanuit privévermogen.



Uitgaande van de debetzijde van de balans zijn er de volgende mogelijkheden: Kijk kritisch naar de **voorraden**. Niet alleen van grondstoffen, maar ook van gereed product. Terugbrengen van de voorraadpositie levert direct ruimte op omdat er minder grondstoffen hoeven te worden ingekocht. Dit is ook het moment om de breedte van het assortiment terug te brengen. Het aantal verschillende producten is ongemerkt soms veel te groot. Een kleiner assortiment heeft naast een direct effect op de voorraadpositie ook minder productie-uren nodig. Vergeet ook niet de voorraden verpakkings- en decoratiemateriaal te verminderen. Er ligt vaak een vermogen aan bruikbaar materiaal op zolder. Maak een kritische ronde langs uw **debiteuren**. Kunnen zij eerder betalen? Kunt u gebruik maken van

automatische incasso waardoor u sneller over liquide middelen kunt beschikken. **Factoring** is een andere mogelijkheid. Bij factoring draagt u de facturatie en het debiteurenrisico over aan een gespecialiseerde factoringmaatschappij. In ruil voor een vergoeding aan dit bedrijf ontvangt u direct geld. Er hoeft dus niet te worden gewacht totdat facturen zijn betaald. Is het mogelijk om bonussen eerder uitgekeerd te krijgen en wat zijn de mogelijkheden om waarborgsommen en deelnemingen terug te halen? Een laatste mogelijkheid is het zogenaamde sale and lease back. Vaak vindt dit plaats bij onroerende zaken. De onroerende zaak wordt verkocht (aan een belegger) en daarna terug gehuurd. Op deze wijze wordt snel vaste activa vrijgemaakt.

Uitgaande van de creditzijde van de balans kunt u overleggen met uw leveranciers en nagaan of het mogelijk is de betalingstermijn te verlengen. Maak een afspraak met de belastingdienst en probeer een betalingsregeling af te spreken. Let wel: afspraak is afspraak! Indien een afspraak wordt geschonden zijn bedragen vrijwel direct opeisbaar. Indien er een bancaire krediet is verstrekt zult u ook met de bank in gesprek moeten. Zij hebben er geen belang bij de continuïteit op lange termijn in gevaar te brengen door een tijdelijk tekort aan liquide middelen niet te helpen oplossen. Misschien behoort een verruiming van het rekening courant krediet tot de mogelijkheden. Gelet op het risico dat zij al lopen en de strenge eisen die ook aan de banken worden gesteld, zal het enthousiasme van die kant meestal niet erg groot zijn. U zult kritisch tegemoet worden getreden en met een goed plan moeten komen om een sanering of reorganisatie door te voeren die leidt tot een op termijn winstgevend bedrijf.

Naast genoemde mogelijkheden kan er ook buiten de deur worden gezocht naar extra geld om de problemen op te lossen: Vermogende familieleden of vrienden die bereid zijn om u tegen een redelijke vergoeding uit de nood te helpen. Bij de gemeente bestaat de mogelijkheid om een beroep te doen op het Bijstandsbesluit Zelfstandigen, waarbij onder voorwaarden een achtergestelde lening kan worden verstrekt. De gemeente zal dan een externe partij vragen om advies over de toekomstperspectieven voor de onderneming. Verder valt te denken aan zogenaamde *business angels*. Dit zijn vermogende particulieren/investeringsmaatschappijen die bereid zijn om in ruil voor een aandeel in uw bedrijf deel te nemen. Binnenkort, zo is de verwachting, kan hier ook de Kredietunie aan worden toegevoegd: een coöperatie van MKB-ondernemers die via een gemeenschappelijke kas geldmiddelen ter beschikking stellen aan collega MKB-ondernemers. Kredietgevende leden fungeren als coach voor ervaren of beginnende collega-ondernemers (kredietnemers). Momenteel staat deze weg nog niet open omdat hiervoor nog wetswijzigingen nodig zijn. Voor de bakkerij is al wel een kredietunie opgericht (info via het NBOV). Gelet op de huidige wetgeving beperkt deze Kredietunie zich nu nog tot het bij elkaar brengen van private financiers en ondernemers die financiering voor hun plannen nodig hebben **en zo heeft de KBO al een aantal ondernemers kunnen helpen.**

- Tijdig de problemen onderkennen en maatregelen nemen; intern orde op zaken stellen
- Er moet perspectief zijn op een rendabele exploitatie en geloof in de ondernemerscapaciteiten
- Vaak is (een tekort) aan tijd de beperkende factor
- Eerst middelen vrijmaken binnen de eigen onderneming daarna externe partijen benaderen
- Hulp van derden (leveranciers, belastingdienst, debiteuren, bankier) is noodzakelijk
- Beloven is niet vrijblijvend = beloftes waarmaken = doen