



# Cashflowplanning: altijd handig, maar in deze tijd een absolute must-have voor elke ondernemer.

*nieuws*

*Nieuws: finance, profit,*

*18 april 2020*

Aangezien u hier beter gisteren aan begonnen was, vallen we maar meteen met de deur in huis: als u de laatste maand nog geen cashflowplanning hebt opgemaakt, is het dringend tijd om in actie te schieten. In dit blogartikel leggen we uit wat dit eigenlijk is, waarom u het zo hard nodig hebt en wat u er precies mee aanvangt.

## *Say what?*

Als u nog sneller een vaccin tegen Covid-19 voor elkaar hebt dan een cashflowplanning, beginnen we graag bij het begin. Simpel gezegd is cashflow het verschil tussen het geld dat binnenkomt en wat er weer buiten gaat in uw onderneming. Daarbij denken we dus niet in termen van kosten en opbrengsten, maar wel van kasontvangsten en -uitgaven: wat heb ik deze maand verdiend, en waar heb ik dat geld aan uitgegeven? Alle kasontvangsten min alle kasuitgaven geeft de cashflow weer, en die kan zowel positief als negatief zijn. Dat u dus maar beter een positieve cashflow hebt, hoeven we er waarschijnlijk niet bij te vermelden.

## *Waarom heb ik zo'n cashflowplanning eigenlijk nodig?*

Wel, in onzekere coronatijden zoals deze, wilt u uiteraard weten of het voortbestaan van uw organisatie eventueel in gevaar is. Het is niet omdat de toekomst soms onvoorspelbaar is, dat u zich niet mag voorbereiden op zoveel mogelijk scenario's. De cashflowplanning geeft u die inzichten. Het is een spiegel waarin u kan aflezen of u al dan niet actie moet ondernemen. Het toont bedrijfsrisico's en zwaktes, maar ook opportuniteiten. Een soort confrontatie met uw onderneming als het ware, want het geeft de waarde van uw bedrijf weer.

## *Allemaal goed en wel, maar hoe begin ik eraan?*

Een cashflowplanning maakt u, gemakkelijks halve, per maand op, zodat u kort op de bal kan spelen. U start met de aanwezige en beschikbare cash in het begin van de maand. Hierbij telt u alle kasontvangsten voor deze maand. Belangrijk is dat u er rekening mee houdt dat dit

niet gelijk staat aan het totaal van alle verkoopfacturen, aangezien waarschijnlijk niet elke klant in diezelfde maand effectief ook betaalt. Misschien hebt u ook nog openstaande facturen van vorige maand die u pas deze maand op uw rekening ziet verschijnen?

De som van deze twee factoren geeft u de beschikbare cash voor deze maand. Met dat geld dient u alle uitgaven te coveren, dus die uitgaven trekt u af van de beschikbare cash.

Uw uitgaven zijn niet enkel de vaste maandelijkse kosten zoals huur, nutsvoorzieningen, sociale bijdragen en lonen, maar ook variabele kosten (bijvoorbeeld aankopen van grondstoffen en handelsgoederen, erelonen enzovoort) en eenmalige kosten (vennootschapsbijdrage, publicatiekosten en dergelijke). Naast deze kosten dient u ook de terugbetalingen van eventuele leningen mee op te nemen.

Het restsaldo is de cashpositie van de eerste maand. Dit saldo neemt u mee naar het begin van de tweede maand, daarbij telt u alle kasontvangsten op en trekt daar de kasuitgaven van af. Zo komt u tot de cashpositie van de tweede maand. U bent bij deze helemaal vertrokken, dus ga zo maar door.

Uiteraard – u zat er ongetwijfeld op te wachten – is aternio er om het u zo makkelijk mogelijk te maken. We hebben een template opgemaakt die het elke ondernemer in staat stelt om zijn of haar cashflowplanning op te maken. U kan dit document hier downloaden.

### ***Ik heb mijn cashflowplanning, wat nu?***

Een goed verstaander weet nu al of hij in actie moet schieten of niet. Ondergaat u of onderneemt u?

Is uw cashflowplanning positief? Dan hoeft u zich absoluut geen zorgen te maken. Hebt u daarentegen een negatief saldo berekend? Dan hoeft u zich evengoed niet meteen zorgen te maken, maar u moet wel onmiddellijk handelen. U kan de cashpositie van uw onderneming namelijk ombuigen naar een positief resultaat.

We geven een aantal tips:

- Kan u gebruik maken van de steunmaatregelen naar aanleiding van de coronacrisis? Bent u het overzicht hierin even kwijt, maak dan zeker gebruik van onze virtuele Covid 19-assistent op onze website of lees dit blogartikel over de steunmaatregelen. Geen fan van virtuele assistentie? Bel dan naar onze collega Tim, hij begeleidt u hierin graag.
- Kan u uw kasontvangsten uitbreiden of sneller laten binnenstromen? U kan bijvoorbeeld uw dienstenpakket uitbreiden waardoor u een breder publiek bereikt. Of misschien is er nog wat ruimte om uw verkoopmarge te verhogen? Ook zorgt een goede opvolging van openstaande facturen en gerichte klantenopvolging voor een optimaal inkomende cashstroom.
- Analyseer uw kosten. Misschien kunt u (tijdelijk) overbodige en niet noodzakelijke kosten vermijden of uitstellen.

- Ga eens langs bij uw bankier. Overleg of u een (alweer tijdelijke) financiering kunt bekomen. Want laat ons eerlijk zijn, een leverancier is geen bank. Ieder zijn rol, dat is in deze coronatijd niet anders.

Een negatieve cashpositie houdt mogelijk ook een aantal risico's in, lees hiervoor ons blogartikel [Coronavirus: uw vennootschap is niet immuun](#).

Uiteraard dient elke situatie apart bekeken te worden en is er helaas geen wondermiddel of toverspreuk om de situatie zomaar te veranderen, maar een creatief ondernemer blijft nooit bij de pakken zitten. Hebt u graag professionele assistentie bij het opmaken van uw cashflowplanning of bespreekt u graag de mogelijkheden om naar een positief resultaat toe te werken, contacteer ons gerust. Wij helpen u zoals steeds met veel goesting verder.



Karen Muylaert *managing partner (coo)*  
k.muylaert@atern.io

Check [atern.io/nieuws](https://atern.io/nieuws) voor meer finance, tax en legal nieuws.

aternio