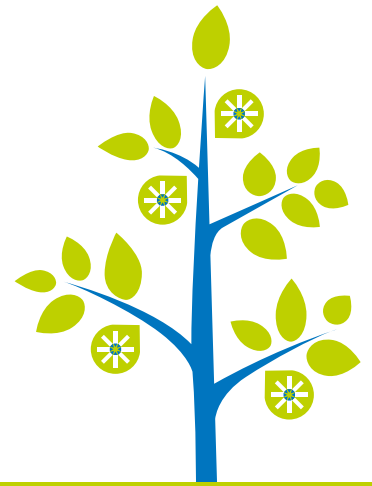


**oamkb**

**TRIBE FOR GROWTH**

**15 MAATREGELEN VOOR MEER  
LIQUIDITEIT IN JE BEDRIJF  
ZONDER FINANCIERING**



Binnen je bedrijf zijn er veel mogelijkheden om meer cash in je bedrijf te krijgen.



## 1. Omzet keuzes maken

Waar liggen op dit moment en in de toekomst de hoogste marges? Wat vinden je klanten het beste aan jouw bedrijf? Zet je producten of diensten op een rij en bereken of vraag je bedrijfsadviseur welke omzet het meeste oplevert. Je start altijd met de focus op een hogere marge voordat je in de kosten begint te snijden. Je kunt je grootste klanten uitnodigen voor een Google Meet/Zoom/Teams om te bepalen waar je hoogste waarde ligt voor je klanten. Hierna maak je een overzicht van de omzet die het meest gewild is en welke de hoogste marge heeft. Dit wordt de focus van je bedrijf: hogere winstmarges. Waar klanten geen of weinig behoefte aan hebben en waar je weinig marge op behaalt, schrap je.



## 2. Kosten schrappen

Naar aanleiding van de nieuwe focus van je bedrijf op hogere winstmarges kun je kosten schrappen. Alle kosten die samenhangen met producten of diensten die een te lage winstmarge op de omzet hebben, kunnen opgezegd of geschrapt worden.



## 3. Overhead verminderen

Ga eens met de stofkam door al je kosten: wat is echt noodzakelijk en wat levert je bedrijf geld op? Alleen die kosten blijven over. De rest schrap je of zeg je op. Noodzakelijk zijn in ieder geval: inkopen die je nodig hebt voor de hogere winstmarge, energie, internet, medewerkers die geld opbrengen, administratie met 24/7 inzicht om op tijd bij te sturen en voor de bescherming van je privévermogen, bedrijfsadvies en belastingadvies die zichzelf terug verdienen.





#### **4. Bedrijfsmiddelen verkopen en evt. terug huren**

Door de verkoop van bedrijfsmiddelen heb je direct cash. Als de bedrijfsmiddelen noodzakelijk zijn voor je hogere winstmarge, dan kun je ze terug leasen of terug huren. Dat is duurder over de looptijd, maar op de korte termijn heb je meer cash.



#### **5. Verhuizen bij een huurpand of verkopen van eigendom van een pand**

Als je omzet meer gefocust is op een hogere winstmarge dan heb je mogelijk minder bedrijfsruimte nodig. Een pand is alleen noodzakelijk als je retailer bent of als de verhuiskosten hoger zijn dan de besparing op de huur in een ander pand. Wanneer verhuizen te duur is, kun je een deel van het pand verhuren.

Wanneer je pand in eigendom is kun je deze verkopen en terughuren. Dat is duurder dan het in eigendom houden, maar je hebt direct geld.



#### **6. Vraag ontslag aan voor medewerkers die geen geld opleveren**

De wet van Parkinson stelt dat het werk van een taak uitdijt naar de tijd die beschikbaar is om een taak te realiseren. Andersom werkt dit ook: als er minder tijd beschikbaar is, gaat het team efficiënter werken en manieren vinden om het werk in de tijd in te passen.



#### **7. Goedkopere leningen afsluiten**

Als je al een financiering hebt kan het voordelig zijn om een goedkopere lening af te sluiten en de oude af te lossen. Vraag je bedrijfsadviseur om dit uit te rekenen. Zo verdient hij zichzelf terug. Het kost jouw geen tijd als je het uitbesteedt.



#### **8. Ruilen in plaats van betalen**

Voor noodzakelijke kosten in je bedrijf kun je een barterdeal afspreken. Als je dit afspreekt met noodzakelijke leveranciers die nog geen klant bij je bedrijf waren, verhoogt dit je cashflow. Vergeet niet elkaar een factuur te sturen want dat moet van de Belastingdienst.



## 9. Maximale betaaltermijn benutten en actief debiteurenbeheer.

In administratiesoftware kun je de betaaltermijn aan laten geven. Je maakt dan maximaal gebruik van betalingstermijnen.

Actief debiteurenbeheer betekent dat je alle betaaltermijnen strak in de gaten houdt en direct je klanten contact als er een overschrijding is. Doe je dat liever niet zelf? Gebruik dan bijvoorbeeld Payt. Zo houd je je klanten te vriend omdat de digitale communicatie er automatische ervoor zorgt dat de betalingen op tijd binnenkomen. Zorg bijvoorbeeld met een koppeling met Ideal of automatische incasso zodat je het je klanten makkelijker maakt om op tijd te betalen. Vraag eventueel je bedrijfsadviseur om advies hoe dit ingericht kan worden. De kosten voor de inrichting zijn tussen de 250,- en 500,- euro, dus de inrichting voor snellere ontvangst van geld heb je er al snel uit.



## 10. Vooruitbetaling

Bij de levering van een product kun je aan een particuliere klant een vooruitbetaling vragen van maximaal 50% van de aankoopwaarde (wettelijk maximum). Je regelt een aanbetaling in de verkoopovereenkomst of in algemene voorwaarden.

Bij producten en bij diensten is de vooruitbetaling niet wettelijk geregeld. Dan gelden zowel voor particuliere klanten als bedrijven als klant geen beperkingen.



## 11. Betalingskorting voor snelle betalers

Als je geen betalingstermijn hebt afgesproken is de wettelijke betalingstermijn 30 dagen met een maximum van 60 dagen. Met een betalingskorting is het voor de klant aantrekkelijk om snel te betalen. Een betalingskorting varieert meestal tussen de 1% en 2%. Als je een korting geeft van 1% als een klant binnen 2 weken betaalt, komt dit overeen met een rentepercentage van 26%. Deze maatregel is duurder dan de rente op een financiering maar je hebt wel snel geld.



## 12. Verlaag je voorraden

Verkoop overtollige voorraden voor een lagere prijs om snel cash binnen te krijgen. Verkoop sowieso voorraden die niet bijdragen met de focus op een hogere winstmarge. Kijk naar de toekomst: nu meer werkkapitaal en focus op hogere winstmarge betekent meer geld in huis en meer winst in de toekomst.

Noodzakelijke voorraden kun je vaak ook verminderen: door strakker je voorraad te bewaken hoef je minder te investeren in cash.

Soms kun je ook het magazijn volledig sluiten. Door strakke afspraken met je leveranciers leveren zij Just in Time. Je kunt ook kiezen voor dropshipping: het product gaat rechtstreeks van je leverancier naar je klant. Je hebt dan zelf geen voorraad meer en hoeft geen geld te steken in het aanhouden van voorraad.



## 13. BTW op onbetaalde facturen terugvorderen

Als een factuur oninbaar is, kun je de afgedragen BTW terugvragen. De vordering wordt door de Belastingdienst sowieso als oninbaar aangemerkt als de factuur langer dan 1 jaar open staat.



## 14. Gebruik de waarborgsom van de huur voor huurbetaling

Bij bijzondere omstandigheden mag je een huurovereenkomst eenzijdig wijzigen. Overleg daarom met de verhuurder of je de waarborgsom enkele maanden kunt gebruiken i.p.v. de betaling van de huur. Het gaat te ver om er een advocaat op te zetten, tenzij het om grote bedragen gaat. Het recht staat wel aan jouw kant en het is in het belang van de verhuurder dat je de huur kunt voortzetten en de waarborgsom op een later tijdstip weer terug kunt storten.



## 15. Coronareserve 2019

In de jaaraangifte over 2019 mag je alvast het verlies van 2020 opnemen: de corona reserve. Je mag ook een herziene aangifte indienen als je die al gedaan hebt. Zo voorkom je onnodige vooruitbetaling van belastingen.

Tot slot: maak altijd een liquiditeitsprognose en vergelijk deze regelmatig (wekelijks, maandelijks) met de werkelijke cijfers zodat je snel kunt bijsturen. Oamkb is trots op MKB ondernemers. Wij zijn de drijvende kracht van de economie. Wij vinden altijd weer oplossingen en zien kansen. Succes en sterkte!



WINNER

Operational Excellence

THE  
Yuki Awards 2018



WINNER

Customer Intimacy

THE  
Yuki Awards 2019



**oamkb**  
TRIBE FOR GROWTH

MAAK **VANDAAG** NOG EEN AFSPRAAK

Bennekomseweg 43, 6717 LL Ede  
T. 085-30 30794 | E. [info@oamkb.nl](mailto:info@oamkb.nl)



e-Boekhouden.nl

releezee®

= exact

Twinfield



moneybird



snelstart

jortt