

Special

Hefbomen voor groei-bedrijven

ondernemers
&co
VENNOOTSCHAPPENBIJLAGE
BIJ ONDERNEMERS 6/2007

Zorg als (snel)groeïende onderneming dat je niet zonder financiële middelen valt

Liquiditeitsspanningen tijdig en verstandig ondervangen

Groeien kost geld, veel geld en dit kan vaak problemen veroorzaken. Ondernemers stellen vast dat, naarmate de omzet stijgt en de onderneming groeit, er minder geld op de rekening staat. Welke zijn de oorzaken en gevolgen van die fameuze 'groei-pijnen' en hoe ga je de financiële hindernissen verstandig te lijf?

Financiering van de bedrijfscyclus/bedrijfskapitaal

De bedrijfscyclus is de periode tussen de aankoop en betaling van grondstoffen, naar aanleiding van een bestelling van uw cliënt, en de uiteindelijke betaling van het afgewerkte product door diezelfde cliënt. De duur van de bedrijfscyclus varieert naargelang de onderneming en de sector. Ondernemingen die bijv. leveren aan de overheid zijn zeker dat ze zullen betaald worden, maar het juiste tijdstip van die betaling is veel minder zeker. De overheid is een zekere, maar trage betaler (vooral in moeilijke begrotingstijden). In dergelijk geval kan het best zijn dat de bedrijfscyclus van deze onderneming zeer lang is. Een ander voorbeeld zijn warenhuisketens die meestal zelf de voorwaarden (o.a. marges, betalingstermijnen) bepalen waartegen u hen mag beleveren. Voor hen is de bedrijfscyclus zeer kort en eerder omgekeerd. Terwijl zij hun leveranciers op ruim 90 dagen betalen, betalen hun cliënten (u en ik die gaan winkelen) de aankopen cash. Zij krijgen bijgevolg de centen binnen lang voor ze deze zelf opnieuw moeten uitgeven. Hierdoor beschikken ze altijd over zeer belangrijke cashreserves. Om de bedrijfscyclus te kunnen financieren moet per definitie *bedrijfskapitaal* gebruikt worden. Als een onderneming sterk groeit, zal de behoefte aan bedrijfskapi-

taal enkel maar toenemen waardoor liquiditeitsspanningen kunnen ontstaan. Een groeiende onderneming zal meer voorraden moeten aanhouden, haar openstaande handelsvoorwaarden zullen oplopen, bepaalde leveranciers zullen misschien uit risico-overweging contante of snelle betaling wensen en ten slotte moet ze, om de stijgende productie te kunnen bijhouden, eventueel bijkomend investeren in mensen en machines die pas na enkele maanden zullen beginnen renderen. Dit kan heel zwaar wegen op de thesauriepositie en de beschikbare commerciële kredietlijnen bij de bank.

Structurele onderkapitalisatie

Ondernemers starten heel vaak met een bescheiden kapitaal en hebben niet altijd de mogelijkheid om in de loop van de jaren extra kapitaal in te brengen. Het eigen vermogen van de onderneming (kapitaal + reserves) groeit in de loop der jaren wel geleidelijk aan, maar niet voldoende om de groei te financieren en in een gezonde verhouding te zijn tot het vreemd vermogen. Die verhouding tussen eigen en vreemd vermogen wordt door banken, leveranciers en kredietverzekeraars met argusogen gevolgd. Een tekort aan kapitaal kan er in het slechtste geval toe leiden dat een bedrijf zichzelf 'kapotgroeit' en hieraan ten onder gaat.



Bruno Vervisch: "Probeer uw groei te controleren en te doseren en zoek tijdig samen met uw bank of leveranciers naar oplossingen." (Foto Hol)

Liquiditeitsproblemen

Liquiditeitsproblemen hebt u als ondernemer soms zelf (gedeeltelijk) in de hand. Een aantal mogelijke situaties en bedenkingen:

Maakt u tijdig uw facturen en, als ze al gemaakt zijn, volgt u dan de betaling door uw klanten kort op? Een klant zal hier uiteraard niet zelf om vragen, zeker als hij zelf ook geen overschot van liquiditeiten heeft door een laattijdige betaling van zijn leveranciers. Even tijd maken om klanten met achterstallige betalingen op te bellen, kan u veel broodnodige liquiditeiten opleveren.

Bent u niet teveel volume- of omzetgedreven? Ondernemers laten zich soms teveel of uitsluitend leiden door de drang om veel omzet te genereren en bijgevolg snel te groeien. Een bepaald omzetsniveau is weliswaar nodig om

uw overheadkosten te dragen, maar als u aan een bepaald order nauwelijks winst overhoudt maar daardoor wel opnieuw een pak liquiditeiten immobiliseert die u niet voor andere projecten kan aanwenden, moet u durven passen en deze 'opportunity' aan u voorbij laten gaan.

Houdt u niet meer voorraad aan dan nodig?

Een optimaal beheer van uw voorraad met korte rotaties kan liquiditeiten mobiliseren. *Is uw onderneming correct gefinancierd?* Zijn langetermijninvesteringen gefinancierd met langetermijnkredieten? Een groeiende onderneming die haar liquiditeiten broodnodig heeft om haar groei te financieren doet er zeer onverstandig aan om bijv. rollend materieel en machines cash te betalen of via opname op haar commerciële kredietlijnen.

Investeerde uw onderneming in niet-bedrijfsgebonden activa? Dit zijn activa die helemaal niet worden aangewend voor de bedrijfsvoering zoals bijv. sportwagens, een appartement aan de kust.

Betaalde u privé-investeringen met gelden van de vennootschap via opname op rekening courant?

Liquiditeitsspanningen t.g.v. groei zijn niet meer dan normaal. Probeer uw groei evenwel te controleren en te doseren en zoek tijdig samen met uw bank of leveranciers naar oplossingen. Wondermiddelen zijn er niet, doch er bestaan oplossingen/hulpmiddelen. In een volgende editie gaan we verder in op een aantal oplossingen zoals het Participatiefonds, het Waarborgbeheer, aantrekken van extern kapitaal (o.a. Arkimedes), factoring, leasing en verkoop.

Bruno Vervisch, Kortrijk