

A man with a grey beard and glasses, wearing a dark suit, light blue shirt, and patterned tie, is looking intently at a tablet computer. He is sitting at a wooden desk. The background is a blurred office setting. There are two red vertical bars on the left side of the image: one at the top and one at the bottom.

CASHFLOWBEHEER

Essentiële inzichten voor
jouw onderneming

JOUW ESSENTIËLE INZICHTEN STARTEN HIER

Zonder voldoende kasmiddelen run je geen bedrijf. Of toch niet efficiënt. De waarde van een cashflow prognosetabel wordt weleens onderschat en dat is zonde. Het geeft je eenvoudige maar essentiële inzichten die je toelaten te anticiperen op de toekomst en laat je toe de juiste financierings- of investeringsbeslissingen te nemen. In deze gids verneem je hoe een goed cashflowbeheer bijdraagt tot:



Betere inzichten in de **financiële gezondheid** van jouw bedrijf. Dreigt er een tekort aan geld, moeten overheadkosten naar beneden of moet er meer verkocht worden?



Betere inzichten in het **nastreven van de bedrijfsdoelstellingen**. Is er ruimte voor investeringen in nieuwe producten of het aantrekken van extra werknemers?



Betere inzichten in jouw **financiële noden**. Heeft je bedrijf seizoensgebonden activiteiten dan kan je zien of de inkomsten in de piekperiode al dan niet voldoende zijn om de uitgaven in de dalperiode te dekken.



Hulp nodig bij het maken van je cashflowprognose? Download de gratis template.

WAT IS CASHFLOWBEHEER?

Een cashflowplan bestaat uit het inzichtelijk in kaart brengen van alle (verwachte) inkomsten en uitgaven. Het wordt meestal opgemaakt voor een bepaalde periode (van een week tot een jaar) en geeft je een overzicht van de cashflow die je onderneming beheert. Om een accuraat beeld te hebben van de financiële gezondheid van je bedrijf dient dit plan volledig te zijn, m.a.w. alle (verwachte) transacties te omvatten in de juiste periode.

Let wel, het maken van een aankoop (kost) of sluiten van een verkoop (opbrengst) staat niet altijd gelijk met een kasuitgave of -ontvangst. Cashbetalingen zijn direct beschikbaar voor de operaties, maar indien je jouw producten of diensten factureert, heb je te maken met betaaltermijnen. Kan je bedrijf in zijn werkkapitaalbehoeften voorzien zonder extra financiering aan te trekken, dan zal het veelal ook rendabel zijn.

XYZ BV																
10/2/2022																
				12-2021	01-2022	02-2022	03-2022	04-2022	05-2022	06-2022	07-2022	08-2022	09-2022	10-2022	11-2022	12-2022
50	Financiële opbrengsten (+)	0%	872	765	65	66	68	69	70	72	73	75	76	78	79	81
52	Financiële kosten (-)	0%	76	67	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	7	7
53	Kosten van schulden	0%	76	67	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	7	7
54	Overige financiële kosten	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
56	Uitzonderlijk resultaat	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
57	Uitzonderlijke opbrengsten (+)	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
58	Uitzonderlijke kosten (-)	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
60	Belastingen op het resultaat (-)	20%	tarief VEMB	-424199,0358	-465,119	-31.628	-32.261	-32.906	-33.564	-34.235	-34.920	-35.618	-36.331	-37.057	-37.799	-38.554
62	Netto resultaat	153%	1.696.796	1.395.358	126.512	129.043	131.624	134.256	136.941	139.680	142.474	145.323	148.229	151.194	154.218	157.302
64	CASH FLOW			12-2021	01-2022	02-2022	03-2022	04-2022	05-2022	06-2022	07-2022	08-2022	09-2022	10-2022	11-2022	12-2022
65	Liquiditeiten op het begin van de periode			50.000	50.000	48.301	146.333	301.028	414.347	575.292	739.455	822.136	992.932	1.167.143	1.254.885	1.436.135
68	Operationele cash flow		1.571.009	-1.699	98.032	154.695	113.320	160.945	164.164	82.681	170.796	174.212	87.741	181.250	184.875	
69	Netto resultaat		1.696.796	126.512	129.043	131.624	134.256	136.941	139.680	142.474	145.323	148.229	151.194	154.218	157.302	
70	Aangepast voor afschrijvingen (+)		-7.410	-553	-564	-575	-586	-598	-610	-622	-635	-647	-660	-673	-687	
71	Mutatie in de behoeften aan bedrijfskapitaal		1.593.796	0	99.765	156.463	115.123	162.784	166.039	84.594	172.747	178.202	89.772	183.321	186.987	
72	Handelsvoorwaarden (+)	30 dagen klanten	1.214.006	0	39.765	101.789	103.295	105.671	107.888	110.148	112.351	114.538	116.820	119.238	121.612	
73	BTW/betaald (-)	2 frequentie BTW	-148.610	0	0	0	-34.275	0	0	-55.120	0	0	-58.594	0	0	
74	Handelsschulden (-)	45 dagen leveranc	538.380	0	0	54.703	55.737	56.913	58.051	59.212	60.396	61.604	62.836	64.093	65.375	
75	BTW/heerseld (+)		-70.590	0	0	0	-3.494	0	0	-23.636	0	0	-31.450	0	0	
76	Anderse mutaties bedrijfskapitaal (-)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
78	Cash flow uit investeringen		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
79	Aanschaf/verkoop van (fin)materiële vaste activa (+/-)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
80	Aanschaf/verkoop van financiële vaste activa (+/-)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
82	Cash flow uit financieringen		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
83	Verhoging van financiële schuld (+)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
84	Afsname van financiële schuld (-)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
85	Schorting van dividenden en vergoedingen (-)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
86	Anderse mutaties (+/-)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
88	Mutatie in liquiditeiten		1.571.009	-1.699	98.032	154.695	113.320	160.945	164.164	82.681	170.796	174.212	87.741	181.250	184.875	
90	Liquiditeiten op het eind van de periode			50.000	48.301	146.333	301.028	414.347	575.292	739.455	822.136	992.932	1.167.143	1.254.885	1.436.135	1.621.009
Deze tool wordt door BDD Accountants CVBA gratis aangeboden (as is), zonder enige garantie. De gebruiker is verantwoordelijk voor de gecodeerde gegevens en hun interpretatie.																





Voor het nemen van betere beslissingen kan je ook scenario prognoses maken, één op basis van de slechtste en één op basis van de beste situatie.

HOE STARTEN MET CASHFLOWBEHEER?

Heel eenvoudig. Maak een prognosetabel waarin zowel de verwachte inkomsten als verwachte uitgaven zichtbaar worden.

Naast de zogenaamde 'directe benadering', die eerder wordt gebruikt voor korte termijn prognoses (tussen de 1 à 6 maanden), kun je voor langetermijnprognoses ook op een indirecte manier een kasoverzicht krijgen. Zo'n prognose vertrekt vanuit de variaties in de balans en laat ook toe inzicht te krijgen in belangrijke indicatoren, zoals werkkapitaal en voorraadrotaties.

De inkomsten (en uitgaven) variëren sterk van bedrijf tot bedrijf en van sector tot sector, maar algemeen beschouwd kan je rekening houden met navolgende geldstromen:



INKOMENDE GELDSTROMEN

- ▶ Verkopen - kassaverkopen (bv. retail) en inning van gefactureerde verkopen
- ▶ Verkregen financieringsmiddelen (bv. bankleningen, verkregen gelden op rekening courant met moederbedrijf, bijdragen door aandeelhouders, ...)
- ▶ Steunmaatregelen en subsidies
- ▶ Andere tegoeden (bv. teruggave btw, RSZ of vennootschapsbelasting)



UITGAANDE GELDSTROMEN

- ▶ Aankopen en leveranciersschulden - directe uitgaven zonder factuur (bv. restaurantbezoek, taxi, ...) en betaling van gefactureerde aankopen
- ▶ Bezoldigingen en sociale schulden - betalingen van salarissen en sociale zekerheid
- ▶ Financieringskosten - terugbetalen van kapitaalbestanddeel leningen of betalingen interesten, betaling dividend, terugbetaling gestort kapitaal, ...
- ▶ Belastingen - betaling btw of vennootschapsbelasting

Om een accuraat zicht te krijgen op de cashflow is het belangrijk de transacties op te nemen in de juiste periode waarin ze worden verwacht. Een aankoop gedaan in mei die in de maand juli moet worden betaald, dient te worden opgenomen in de uitgaande geldstromen van de maand juli.

Breng de in kaart gebrachte uitgaven per periode in mindering van de inkomsten over dezelfde periode om een zicht te krijgen op de overschotten of tekorten in cash per periode.



10 TIPS VOOR EEN SUCCESVOL CASHFLOWBEHEER

1 LET OP BETAALTERMIJNEN

Ga uit van het voorzichtigheidsprincipe: bedenk dat een klant je later kan betalen maar dat jij je leverancier wel tijdig moet betalen.

2 HOU REKENING MET BTW

Als je btw dient terug te vorderen kan dit 2 tot 3 maanden duren. Als je veel btw int daarentegen zal je deze volgende maand (of kwartaal) moeten afdragen aan de fiscus.

3 CONSOLIDEER VASTE UITGAVEN

Elk bedrijf heeft terugkerende kosten. Consolideer deze kosten tot één bedrag. Dit bedrag staat voor de minimum cash die binnen moet komen om te overleven.

4 WERK JOUW PROGNOSES REGELMATIG BIJ

Blijf reactief en analyseer noemenswaardige verschillen met de werkelijkheid.

5 BEKIJK HISTORIEKEN

Kijk in de vorige boekhoudperiodes om trends in beeld te brengen om jouw prognose op te baseren.

6 VRAAG HULP AAN JE ACCOUNTANT

Deze is vertrouwd met de problematiek en kan de gegevens inzichtelijk weergeven.

7 STEL BIJ VOOR GROEI

Meer omzet betekent veelal extra uitgaven aan marketing, personeel of materialen. Er is dus voldoende cash nodig om de groei voor te financieren.

8 ANTICIPEER BELASTINGEN

Hou rekening met voorafbetalingen bij geplande fiscale winsten.

9 BOUW RUIMTE IN

... voor onvoorziene zaken.

10 BEWAAK MARGE

Meer omzet betekent niet noodzakelijk een betere cashflow.

MAAK HET MANAGEN VAN JE CASHFLOW EENVOUDIGER

Eén van de grootste problemen in de praktijk is dat de werkelijkheid veelal afwijkt van de voorspellingen. Het manueel bijwerken van kasstroombewakingstabellen kan vlug enige tijd in beslag nemen, waardoor het moeilijk wordt de verschillen regelmatig te analyseren en dus reactief te blijven.

Bovendien blijkt dat nog steeds 60% van de KMO's en corporates Excel gebruiken voor dit proces, ondanks de verschillende beperkingen ervan en de kans op fouten. Er zijn veel gevallen waar een fout in Excel aanzienlijke consequenties heeft voor de business.

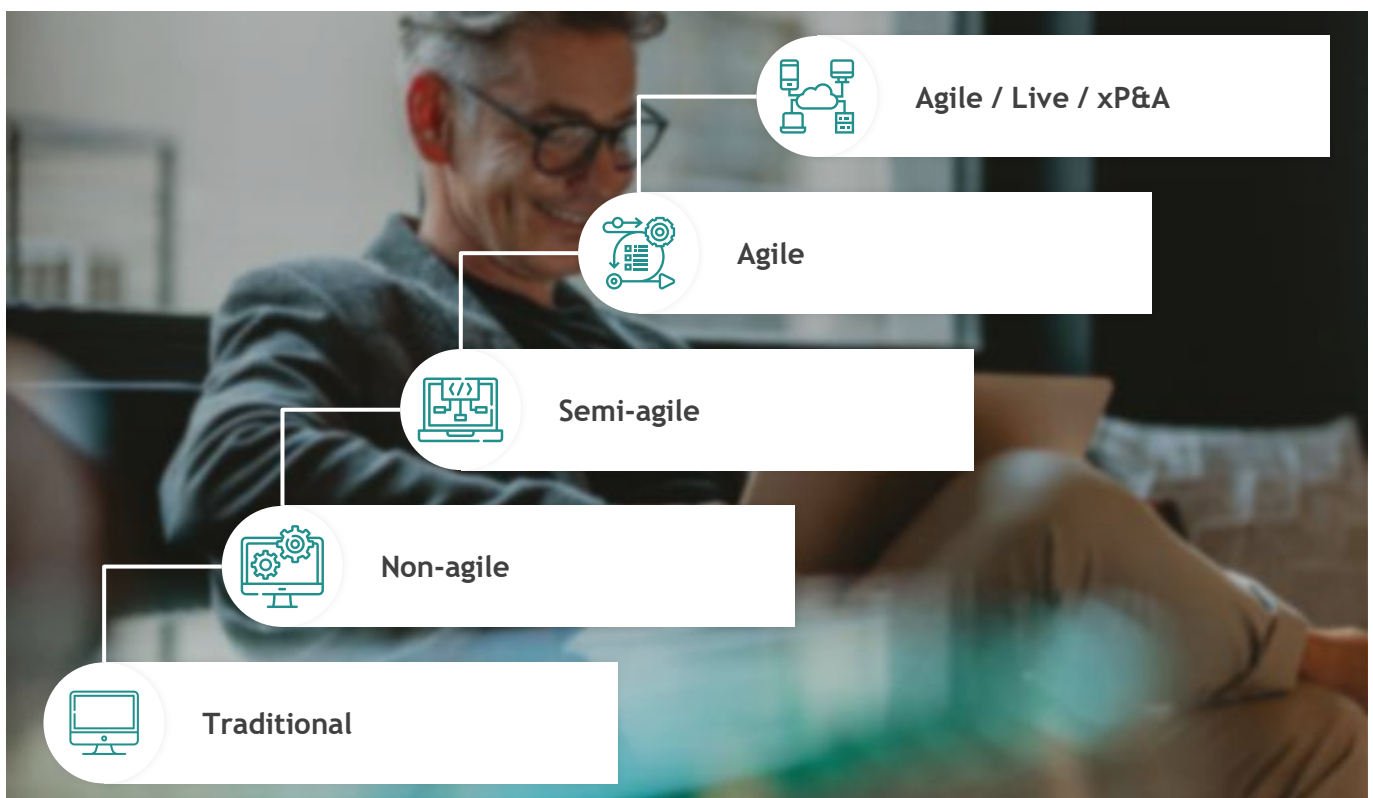
Een mogelijke oplossing is het digitaliseren van dit arbeidsintensief proces door gebruik te maken van een ondersteunende tool, die reeds beschikbare (financiële) data in operationele & boekhoudkundige systemen automatisch gaat verzamelen en met bijkomende info aangevuld wordt.

Oracle EPM (Enterprise Performance Management) en EMAsphere ondersteunen de onderneming in het digitaliseren van de cashflow en laten toe om heel wat manueel werk te vermijden, waardoor het mogelijk wordt om snel, proactief en foutloos de cashflow te benaderen.

De tijd die bespaard wordt door het implementeren van de software tool, ondersteund door BDO Digital, kan onder meer gebruikt worden voor het opstellen van diverse scenario's (worst case, best case, ...) in de tool en de online vergelijking ervan.

Eenmaal alle cashflow gegevens beschikbaar zijn, kunnen deze samen met externe gegevens (bv. beurskoersen, weertrends, ...) gebruikt worden als input voor de AI modules. Deze maken het mogelijk om de cashflow nog accurater te voorspellen.

Ook deze digitalisering vraagt een graduele aanpak en kan een start zijn van een ruimer digitalisatie proces naar xP&A (Extended Planning & Analysis):



CASHFLOWBEHEER BIJ HET NATUURHUIS

Een getuigenis van Raf Van Den Heuvel, gedelegeerd bestuurder

Het Natuurhuis is een biowarenhuis waar je terecht kan voor groenten, fruit, verse gerechten, droge voeding, maar ook supplementen, dieetvoeding, enz. De twee vestigingen in de Antwerpse regio bieden een totaalconcept aan voor wie zich toelegt op een bepaalde levenswijze.

Door de schommeling in aankooprijzen, de sterke toename van online verkoop en recent ook de stijging van de energieprijzen is het als ondernemer vandaag meer dan ooit belangrijk om te kunnen bepalen wat de impact van deze elementen is op het rendement van de vennootschap en uiteindelijk ook op de cashflow.

BDO heeft voor onze groep een analyse gemaakt van de bestaande processen en op basis daarvan een dashboard gebouwd waarin het rendement, de cashflow en de financieringsstructuur worden gemeten. Het dashboard laat het ons toe om, vertrekkende van de geconsolideerde situatie van onze verschillende juridische entiteiten, in te zoomen tot op het niveau van elke businessunit. Door de introductie van budgetten met duidelijke objectieven inzake cashflow en marge werd het voor ons een stuk gemakkelijker om te sturen op de aankooprijzen en de werkingskosten.

Rekening houdend met de verschillende projecten die we hebben lopen werd het optimale werkkapitaalbehoefte bepaald en konden we de cashpositie van de groep versterken door het aankoop- en voorraadbeheer te optimaliseren.

We kunnen dus zeker zeggen dat deze analyse en de ontwikkeling van deze rapportering ons helpt om een rendabele groei te verzekeren.



TREK DE JUISTE CONCLUSIES

Nauwkeurige kasstroomprognoses laten je dus toe te anticiperen op de toekomst en de juiste financierings- of investeringsbeslissingen te nemen.

BIJ KASOVERSCHOTTEN

- ▶ Een tijdelijk kasoverschot dient niet onmiddellijk te worden gespendeerd. Je kan deze overschotten nodig hebben ter financiering van uitgaven in de nabije toekomst.
- ▶ Blijf de marges bewaken. Kasoverschotten betekenen niet noodzakelijk (extra) winsten.
- ▶ Bekijk of voorraden kunnen worden ingekocht aan voordelige tarieven.
- ▶ Evalueer je groeiplannen: extra investeringen in activa, extra personeelsaanwervingen, e.d.
- ▶ Dit kan het ideale moment zijn om het afbetalingsplan van leningen bij te stellen.

BIJ KASTEKORTEN

- ▶ Optimaliseer de betaaltermijnen ten aanzien van leveranciers (negotieer verlenging) of klanten (bv. via kortingen voor contante betaling) om tijdelijke tekorten te verhelpen.
- ▶ Voorzie extra financiering bij aanhoudende tekorten (leningen, aandeelhouderskapitaal, rekening courant, ...)
- ▶ Analyseer de vaste en variabele kosten en bekijk wat efficiënter kan worden besteed.
- ▶ Bekijk de mogelijkheden tot extra omzet (verkoop bedrijfsactiva, verhuur ongebruikte opslagplaats, ...)
- ▶ Herbekijk op til staande projecten, dividendbetalingen of bestuurdersvergoedingen.





Gebruik leningen voor niet structurele kastekorten enkel voor het dekken van operationele uitgaven en niet voor investeringen.

BDO STAAT JE BIJ

Heb je weinig tot geen ervaring met cashflowbeheer, dan zal de grootste uitdaging erin bestaan om de juiste informatie te vergaren en prognoses op te stellen die de realiteit benaderen.

Het is de taak van de financiële afdeling om de verzamelde info gestructureerd bij te houden en overzichtelijk voor te stellen. Heeft jouw bedrijf nog geen CFO of boekhouder in dienst, dan kan je altijd externe hulp vragen voor het maken van betere financiële beslissingen. De auteurs van deze e-guide kunnen je hierbij alvast bijstaan.




Dirk Vandendaele
T. +32 2 778 01 00
dirk.vandendaele@bdo.be



Philip Lodewyckx
T. +32 3 230 58 40
philip.lodewyckx@bdo.be



Jo Heijse
T. +32 2 778 01 00
jo.heijse@bdo.be



Deze publicatie is zorgvuldig opgesteld, maar is in algemene termen geschreven. Deze publicatie mag niet worden gebruikt als antwoord op specifieke situaties en je mag niet handelen of nalaten te handelen op basis van de informatie in deze publicatie zonder specifiek professioneel advies in te winnen. Neem contact op met BDO om deze zaken te bespreken in de context van jouw specifieke omstandigheden.

Copyright © April 2022 BDO.
Alle rechten voorbehouden.
Uitgegeven in België.

www.bdo.be