



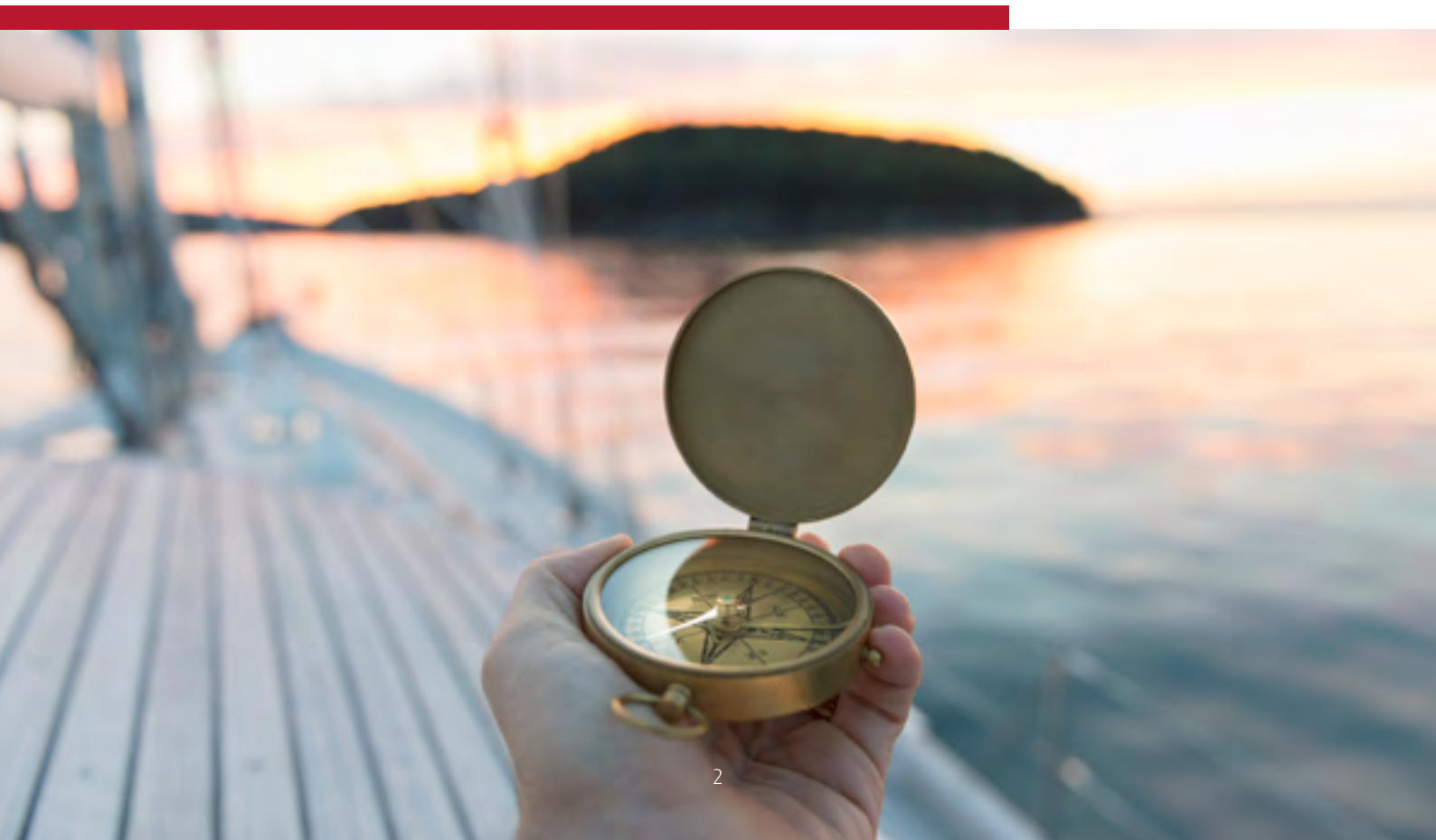
 **abcfinance**
your partner for success

OPLOSSINGEN VOOR DE DRIE
GROOTSTE FINANCIËLE UITDAGINGEN
VAN MKB ONDERNEMERS

Februari 2017

INHOUD

1. DE MOTOR VAN DE ECONOMIE	3
2. DE FINANCIËLE UITDAGINGEN VAN HET MKB	4
2.1 Niet betalende klanten	4
De oplossing(en):	4
2.2 Cashflow problemen	5
De oplossing(en):	5
2.3 Geen uitzicht op financiering	6
De oplossing(en):	6
3. EEN PAAR LAATSTE AANBEVELINGEN	7
BRONNEN	7



1. DE MOTOR VAN DE ECONOMIE

Het Centraal Planbureau kwam eind 2016¹ met prettige vooruitzichten naar buiten. De Nederlandse economie is de crisis te boven! De werkloosheid daalt stevig, huishoudens hebben meer geld en geven het ook uit, en bedrijven richten zich weer meer op groei en bijbehorende investeringen.

Een mooi moment dus om eens stil te staan bij de financiën van uw onderneming. Want met name in het midden- en kleinbedrijf, de motor van de Nederlandse economie, blijft dit een punt van aandacht. Uit onderzoek² blijkt namelijk dat het MKB wel tijd en middelen vrij maakt voor noodzakelijke financiële acties op de korte termijn, zoals de belastingaangifte, maar het grote financiële plaatje en de lange termijn hebben voor veel ondernemers geen prioriteit. En dat is een gemiste kans! Want een scherpe blik op de (toekomstige) financiën van uw bedrijf voorkomt problemen en zorgt ervoor dat er betere beslissingen genomen kunnen worden, waardoor bedrijfsdoelstellingen vaker gehaald worden.

Uit diverse onderzoeken hebben wij daarom de belangrijkste financiële uitdagingen voor het MKB in kaart gebracht en voorgelegd aan een aantal financieel experts. Wat kunt u als ondernemer zelf doen? Waar liggen kansen? Zo bekijken we hoe u als ondernemer kunt omgaan met niet betalende klanten. Vervolgens hebben we een aantal oplossingen uiteengezet, voor als u te maken krijgt met cashflow problemen. En tot slot werpen we een blik op het aantrekken van financiering, volgens Michaël van Straalen van MKB-Nederland "Het grootste probleem sinds de economische crisis".³

Kortom, heel veel praktische informatie en tips, zodat u na het lezen, direct stappen kunt maken!



2. DE FINANCIËLE UITDAGINGEN VAN HET MKB

2.1 NIET BETALENDE KLANTEN

Het zal menig ondernemer bekend in de oren klinken; genoeg klanten, altijd druk, maar ook problemen om facturen te innen. Volgens onderzoek van het Verbond van Verzekeraars⁴ heeft 61% van de MKB-ondernemers te maken met klanten die niet betalen. En dat kan verstreckende gevolgen hebben. Exacte cijfers zijn niet bekend, maar experts schatten in dat zo'n 25% van de faillissementen veroorzaakt wordt door niet betalende klanten. Uit hetzelfde onderzoek blijkt ook dat een groot deel van de ondernemers géén of onvoldoende maatregelen neemt om zich te beschermen tegen niet betalende klanten. Zo checkt bijna 70% van de ondernemers niet of afnemers kredietwaardig genoeg zijn. En slechts 10 procent is verzekerd tegen de schade als gevolg van wanbetaling.

De oplossing(en):

Als ondernemer kunt u gelukkig veel doen om te voorkomen dat u te maken krijgt met niet betalende klanten.



Doe vooraf onderzoek

Het is slim om vooraf een aantal zaken te checken voordat u een samenwerking aangaat. Hoe is de potentiële klant bijvoorbeeld bij u terecht gekomen? Heeft u gezamenlijke contacten waar u navraag kan doen over hoe het bedrijf zaken doet? Check ook online de reputatie van het bedrijf. Google het bedrijf of zoek naar gesprekken op Twitter op de bedrijfsnaam. Zijn er veel klachten van klanten of leveranciers? Doe dan extra navraag!



Vraag naar de kredietwaardigheid

Twijfelt u aan de kredietwaardigheid van een nieuwe klant? Neem dan eens contact op met een financieringsspecialist. Een goede kredietverzekeraar bijvoorbeeld verzamelt betalingservaringen van al zijn relaties. Grote kans dat andere leveranciers al te maken hebben gehad met uw potentiële klant. Daarnaast beschikken financieringsspecialisten in Nederland over informatie vanuit de Kamer van Koophandel, (andere) incassobureaus en banken. Van veel bedrijven kan dus redelijk eenvoudig een beeld worden gevormd van de financiële situatie.



Stel duidelijke betalingsvoorwaarden op

Besluit u in zee te gaan met een nieuwe afnemer? Denk er dan aan om duidelijke betalingsvoorwaarden op te stellen. Hierin zouden de volgende zaken zeker terug moeten komen:

- Communiceer duidelijk het in rekening te brengen bedrag en vergeet niet de gehanteerde valuta en het juiste btw-percentage te vermelden.
- Daarnaast is het belangrijk duidelijk te maken op welke manier u het afgesproken bedrag wilt ontvangen. Is dat via een (eenmalige) incasso? Of gebeurt dit met bankoverschrijvingen? Of wordt er contant betaald? Vergeet ook niet aan te geven welke banken en creditcards u wel of niet accepteert.

- Een cruciaal onderdeel van uw betalingsvoorwaarden is het bepalen van de betalingstermijn. Het is aan te raden om te kiezen voor een vaste betalingstermijn van bijvoorbeeld dertig dagen vanaf factuurdatum of vanaf datum van de geleverde producten of diensten. Als u geen termijn afspreekt, geldt in Nederland een wettelijke betalingstermijn van standaard dertig dagen, bij uitzondering maximaal zestig dagen.
- Communiceer duidelijk wat de gevolgen zijn als er niet tijdig wordt betaald. Volgt er een aanmaning? Wordt de factuur dan gelijk verhoogd? En indien dat het geval is, met een vast bedrag of een percentage van het factuurbedrag? En laat ook vooraf weten of uw onderneming samenwerkt met een incasso- of administratiebureau. Dit schept duidelijkheid!
- Last but not least, vergeet niet om de betalingsvoorwaarden op te nemen in uw algemene voorwaarden en/of uw opdrachtbevestigingen.



Besteed uw creditmanagement uit

U richt zich liever op uw kernactiviteiten? Of heeft u simpelweg geen tijd voor goed debiteurenbeheer? Dan kan het efficiënter zijn om (een deel van) uw creditmanagement uit te besteden. Afhankelijk van de afspraken die u maakt, bent u dan geen tijd meer kwijt aan het dagelijkse contact met uw debiteuren over facturen, incassotrajecten, het analyseren van de in uw portefeuille aanwezige risico's, het verstrekken van interne- of kredietlimieten en/of het monitoren van de debiteurenrisico's. Het grote voordeel van het uitbesteden van deze werkzaamheden, is dat het u zelf tijd scheelt of dat u bespaart op personeelskosten. Daarnaast kan goed debiteurenbeheer en een daadkrachtige incassoproces, uw werkkapitaal op korte termijn verbeteren.

Kiest u ervoor om uw incassoprocessen uit te besteden? Let er dan wel goed op dat de organisatie waar u zaken mee doet, is aangesloten bij de [Nederlandse Vereniging van gecertificeerde Incasso-ondernemingen](#). Deze bedrijven voldoen allemaal aan het Incasso Keurmerk en werken volgens specifieke regels en normen, waarop wordt toegezien door het onafhankelijke Keurmerkinstituut.

2.2 CASHFLOW PROBLEMEN

Cashflow is wellicht het meest cruciale element van uw boekhouding; het is de geldstroom die door uw organisatie heengaat. Een tekort aan cashflow betekent dat er meer geld uitstroomt dan instroomt. Cashflow wordt daarom vergeleken met zuurstof; het is namelijk de basis voor een organisatie om te kunnen (over)leven. Is er, ondanks een grote klantenkring, niet direct geld voor handen om het personeel of leveranciers te betalen? Dan is het einde oefening. Er moet gewoonweg op tijd genoeg geld in huis zijn om de bedrijfsvoering te continueren.

Een van de belangrijkste aspecten om te komen tot een gezonde cashflow is dat u, uw geld op tijd ontvangt van klanten. Uit het eerder genoemde onderzoek van het Verbond van Verzekeraars blijkt echter dat 93 procent(!) van de ondernemers te maken heeft met klanten die te laat betalen. Uitermate vervelend en voor sommige ondernemingen zelfs levensbedreigend. Gelukkig is het betaalgedrag volgens MKB Nederland de afgelopen jaren wel verbeterd, maar gemiddeld wordt een factuur nog steeds pas na 36,5 dag betaald.

Daarnaast kunnen cashflow problemen ontstaan door eigen toedoen. Bijvoorbeeld omdat u zelf facturen gelijk betaalt aan uw crediteuren of omdat u investeringen heeft gedaan die u nu beperken in uw werkkapitaal.

De oplossing(en):

Neem het heft in eigen handen, veel cashflow problemen zijn op te lossen! Naast de mogelijkheden die zijn aangedragen in het vorige hoofdstuk, kunt u het volgende doen om genoeg zuurstof te realiseren voor uw onderneming:



Factureer op tijd

Het lijkt een open deur, maar vergeet niet om tijd vrij te maken voor uw administratie. Facturen gaan dan niet te laat de deur uit, waardoor u eerder het geld op uw rekening heeft staan.



Overweeg deelfacturen

Als u een opdracht voor een lange periode aanvaardt of als er van uw zijde forse investeringen worden gevraagd, dan is het raadzaam om met de klant te overleggen over deelfacturen. Vraag bijvoorbeeld om een aanbetaling of maak afspraken over tussentijdse betalingen zodra x procent van het product/dienst is geleverd.



Stuur een betalingsherinnering

Bij een aantal van uw klanten zult u merken dat een te late betaling niks te maken heeft met onwil, maar dat ze het simpelweg zijn vergeten. Maak daarom een sjabloon voor een betalingsherinnering. U kunt dan na het verlopen van de betalingstermijn, snel uw klant attent maken op de openstaande factuur.



Meld betalingsproblemen bij MKB Nederland

MKB-Nederland heeft in 2016 [een meldpunt geopend](#) waar ondernemers terecht kunnen die worden geconfronteerd met lange betaaltermijnen of zich door grote opdrachtgevers onder druk voelen gezet. Bij diverse signalen over een bedrijf gaat MKB Nederland dan actief in gesprek. Regelmatig betalingsproblemen met een bedrijf? Meld het dan!



Financier uw facturen vooraf

Een oplossing voor cashflow problemen die bij ondernemers nog relatief onbekend is, is factoring. Een flexibele financieringsvorm, waarbij een onderneming een deel, of het gehele debiteurenbestand overdraagt aan de factormaatschappij in ruil voor direct krediet. Dit krediet is vaak een percentage van de waarde van de facturen. Als u dus genoeg klanten heeft, wordt de kans op cashflow problemen hiermee een stuk kleiner. Bij factoring verzorgt de factormaatschappij zowel de debiteurenadministratie, het onderzoek naar de kredietwaardigheid van uw afnemers alsmede de voorfinanciering van uw openstaande facturen. Tevens neemt de factormaatschappij het debiteurenrisico en dus ook incassotrajecten voor haar rekening. Factoring wordt daarom ook wel flexibele debiteurenfinanciering genoemd.

De voordelen van factoring zijn tweeledig. Enerzijds groeit de kredietruimte automatisch mee met de omzet; de onderneming wordt daarmee, voor verdere groei en investeringen, minder afhankelijk van het betalingsgedrag van haar debiteuren. Anderzijds is het een oplossing die een onderneming een groot deel van de financiële administratie en bijgaande kosten en zorgen, uit handen neemt.



Denk ook eens aan herfinanciering

Zoals in de introductie al aangegeven, kunnen cashflow-problemen ook ontstaan doordat een onderneming op een moment teveel heeft geïnvesteerd. Als achteraf blijkt dat het werkkapitaal door bijvoorbeeld een investering in een nieuwe machine of een wagenpark te veel is aangetast, kunt u overwegen om met een financieringsspecialist de mogelijkheden te bespreken voor sale-and-lease-back. Dit is een constructie waarbij de onderneming een object verkoopt aan de lease-maatschappij om dit vervolgens terug te huren. U beschikt dan direct over nieuw kapitaal om uw liquiditeit te verbeteren!



2.3 GEEN UITZICHT OP FINANCIERING

Op het dieptepunt van de economische crisis hebben diverse organisaties (KvK, SER, MKB Nederland) onderzoek gedaan naar de reden waarom de motor van de Nederlandse economie zo haperde. Grootste probleem volgens het MKB: het aantrekken van krediet. Om tegemoet te komen aan deze noodkreet, lanceerde Minister Kamp van Economische Zaken daarom in 2014 het Aanvullend Actieplan MKB-financiering. Met een breed pakket maatregelen en acties van de overheid en de markt, is er in de periode erna extra financiering losgemaakt voor het midden- en kleinbedrijf. En gelukkig blijft het verbeteren van toegang tot financiering een belangrijk speerpunt van het kabinet. Zo is er in de begroting voor 2017 tot maximaal € 2,5 miljard opgenomen om het eigen vermogen van het MKB te versterken en het financieringsaanbod te verbreden⁵. Michaël van Straalen, de voorzitter van MKB-Nederland, vindt het positief dat het kabinet dit belangrijke knelpunt heeft opgepakt, maar waarschuwt dat “we er nog niet zijn. [...] Financiering blijft voor MKB ondernemers het grootste probleem sinds de economische crisis.”

De oplossing(en):

Voor banken is het vaak niet aantrekkelijk zakelijke kredieten tussen de € 50.000 en € 500.000 te financieren door de relatief hoge handelingskosten en het als hoog ingeschatte risico van deze ‘kleine’ leningen. Andere aanbieders kunnen daarentegen wel invulling geven aan de relatief lage financieringsbehoefte van het MKB. Van Straalen hierover: “Nieuwe aanbieders van financiering kunnen het gat van de banken opvullen [...] Daarvoor moeten ze kunnen groeien in omvang.” Een duidelijk statement dat ruimte lijkt te bieden voor andere financieringspecialisten.

Wat zijn, naast de standaard oplossingen van de bank, nu manieren voor het MKB om (extra) krediet aan te trekken? Wij zetten een viertal mogelijkheden op een rij:



Houd uw kapitaal vrij

Voor veel bedrijven vormt de investering in een bedrijfsmiddel een flink deel van de begroting. Om uw liquiditeitspositie zo min mogelijk te verstoren, kunt u er ook voor kiezen om een object te leasen. Ondernemingen kunnen zo direct gebruik maken van goederen en apparatuur, bedrijfspanden, computermaterieel, auto's en andere bedrijfsmiddelen en zo omzet genereren, terwijl u een object huurt of aflost. Leasing biedt dus financiële ruimte, maar kan ook de nodige belastingvoordelen opleveren. Leasing heeft daarnaast als voordeel dat de onderneming iedere maand dezelfde lasten heeft, wat duidelijkheid schept in uw

financiën. U kunt kiezen uit een leasevorm waarbij u na afloop de eigenaar van het bedrijfsmiddel bent (financiële lease) of een leasevorm waarbij u het bedrijfsmiddel alleen huurt (operationele lease).



Haal krediet op bij het grote publiek

Een financieringsoplossing die sterk in opkomst is, is Crowdfunding. Crowdfunding is een vorm van financiering waarbij ondernemers een beroep doen op ‘de massa’ ofwel ‘the crowd’ om hun kredietbehoefte ingevuld te krijgen. De meest voorkomende vorm van Crowdfunding is de lening (circa 80%). In de eerste helft van 2016 werd er door bedrijven voor € 67 miljoen via deze manier opgehaald.⁶ Crowdfunding heeft als voordeel dat gelijk een grote groep betrokkenen ontstaat rond een onderneming en dat het als financieringsoplossing mooi aansluit bij groei van de (online) deeleconomie. Het nadeel van Crowdfunding is dat het proces lang kan duren, dat er ook de nodige marketinginspanningen vereist zijn en dat het concept bij bestaande ondernemingen tot op heden minder aanslaat; de grootste successen op dit vlak worden voornamelijk gevierd door start-ups.



Houd uw werkkapitaal continu op peil

Als we het over financieringsvormen hebben, denken we al snel aan de oplossingen die eerder in dit hoofdstuk zijn beschreven. Echter, om meer financiële slagkracht te realiseren, hoeft een onderneming niet altijd naar extern geld te kijken. Soms is de oplossing dichterbij dan gedacht. Zo kan factoring bijvoorbeeld in sommige gevallen voor veel meer kredietruimte zorgen, dan een reguliere rekening courant bij een bank. Daarnaast is de flexibiliteit van factoring voor sommige bedrijven een uitkomst; het krediet groeit namelijk automatisch mee met de omzet.



Denk ook aan het combineren van financieringsvormen

Steeds vaker zien we dat verschillende vormen van financiering worden samengebracht. Elke vorm van financiering heeft immers voor- en nadelen. Hybride financieringen, ook wel stapelfinancieringen genoemd, komen daarom steeds vaker voor. Een mooi voorbeeld is het combineren van debiteurenfinanciering, leasing en voorraadfinanciering. Directe lijnen en samenwerkingen tussen factormaatschappijen, banken, investeerders en de platforms voor Crowdfunding maken het zo mogelijk dat u zelf kunt bepalen hoe uw bedrijfsfinanciering eruit komt te zien en welke tarieven u betaalt. Omdat een dergelijke financiële oplossing altijd maatwerk betreft, is het aan te raden contact op te nemen met een financieringsspecialist.



3. EEN PAAR LAATSTE AANBEVELINGEN

Voor veel organisaties is er nog een wereld te winnen op het gebied van financiën. Wij hopen daarom dat we u met deze informatie aan het denken hebben gezet. Tot slot nog een tweetal algemene tips:

- Overweegt u een financiering aan te vragen? Just do it! Uit onderzoek van de KvK⁷ blijkt dat ervaring met, en niet kennis van, financieringsvormen, leidt tot een grotere kans op het overwegen, aanvragen en de toewijzing van financieringen voor ondernemers. Sterker nog: ondernemers die hun kredietruimte hebben verruimd in het afgelopen jaar overwegen tot vier keer vaker om een aanvraag voor andere vormen van financieringen in te dienen dan ondernemers voor wie dat niet geldt.
- Ga ook met andere ondernemers actief in gesprek. Vraag eens naar hun ervaringen, waar zij tegenaan lopen. U zult zien dat u niet de enige bent die voor bepaalde uitdagingen komt te staan. U hoeft niet altijd zelf het wiel uit te vinden!

Vragen? Neem dan gerust contact met ons op!

LEASING



Marcel Spijkers



+31 (0)40 239 30 76



Vragen@abcfinance.nl

FACTORING, DEBITEURENBEHEER EN INCASSO



Herman Jansen



+31 (0)30 256 71 45



Vragen@abcfinance.nl

BRONNEN

1. [Artikel NOS](#)
2. [Nieuwsbericht MKB Nederland](#)
3. [Nieuwsbericht ZFP Netwerk Nederland](#)
4. [Samenvatting van de begroting Ministerie van Economische Zaken](#)
5. [Onderzoek Verbond van Verzekeraars](#)
6. [Onderzoek Douw&Koren](#)
7. [Behoeftedonderzoek Kamer van Koophandel](#)

 **abcfinance**
your partner for success