

Binnen 4 stappen grip op je
cashflow: **houd je cashflow
gezond terwijl je groeit**



Wat komt er aan bod?

Je bedrijf groeit, je omzet stijgt en nieuwe klanten komen binnen. Maar aan het einde van de maand heb je toch twijfels of je alle kosten kan dekken. Herkenbaar? Je bent niet de enige.

Groeien met je bedrijf kost geld. Je investeert in mensen en materiaal, vaak voordat het geld van die nieuwe opdrachten binnenkomt. En ondertussen lopen al je betalingsverplichtingen wel gewoon door.

Meer dan 4 van de 5 bedrijven die failliet gaan heeft op het moment van faillissement nog opdrachten in portefeuille. Het probleem is vaak niet de omzet, maar de cashflow. Ruim één op de drie MKB-ondernemingen ervaart problemen op dit gebied en meer dan 40% heeft moeite met het tijdig innen van betalingen bij klanten.

Het goede nieuws: cashflowproblemen zijn grotendeels te voorkomen. Met de juiste inzichten en gewoonten houd je grip op je geldstromen, ook tijdens snelle groeifasen.

Zo gaan we je helpen:

Stap 1: Begrijp je cashflow, weet waar je staat

Stap 2: Versnel je inkomsten d.m.v. beter debiteurenbeheer

Stap 3: Plan je crediteuren en kosten slim in

Stap 4: Bouw een buffer en weet wanneer financiering zinvol is

1

Begrijp je cashflow: weet waar je staat

Cashflow is niet hetzelfde als winst, je kunt winstgevend zijn en toch zonder geld zitten. Wie zijn cashflow niet begrijpt, stuurt blind.

Het verschil tussen winst en cashflow

Winst laat zien hoeveel je bedrijf overhoudt, maar cashflow laat zien hoeveel geld er daadwerkelijk op je rekening staat. Het kan zomaar gebeuren dat je veel grote orders binnenkrijgt, maar doordat je 60 dagen op de betaling wacht in de tussentijd krap bij kas komt te zitten.

Je cashflow bestaat uit drie stromen:

Operationele cashflow: geld dat in en uit gaat door je dagelijkse activiteiten.

Investeringscashflow: geld dat je uitgeeft aan machines, apparatuur of andere vaste activa.

Financieringscashflow: leningen die je aantrekt of aflost, dividend dat je uitkeert.

Voor een groeiend MKB-bedrijf is de operationele cashflow de belangrijkste graadmeter.

Zorg dat je altijd weet hoe die ervoor staat.

Direct aan de slag: een simpele liquiditeitsplanning

Nog niemand in dienst die de financiële kant van het bedrijf onder controle houdt? Begin dan zelf met een simpele planning. Maak dit ook niet onnodig ingewikkeld, een eenvoudig sheet in excel is voldoende.

Dit is wat je doet:

1. Zet alle verwachte inkomsten (facturen, betalingen) in de komende 4-8 weken in een rij.
2. Zet alle verwachte uitgaven eronder: salarissen, huur, belasting, leveranciers.
3. Bereken het saldo per week of periode. Zie je een negatief saldo aankomen? Dan is het tijd om actie te ondernemen.

De vuistregel: cashbuffer

Probeer altijd minimaal 1-2 maanden aan vaste lasten als buffer op je rekening te houden. Weet je wat die lasten zijn? Dat is je target.

2 Versnel je inkomsten: beter debiteurenbeheer

Gemiddeld wacht een Nederlandse ondernemer 40 dagen op betaling voor geleverde diensten. Ondertussen lopen de eigen lasten gewoon door. Slim debiteurenbeheer is één van de makkelijkste manieren om je cashflow direct te verbeteren.

Wettelijk kader: wat zijn je rechten?

Grote bedrijven (250+ medewerkers) zijn wettelijk verplicht je binnen 30 dagen te betalen. Betalen ze later? Dan mag je de wettelijke handelsrente in rekening brengen (10,5% per jaar).

Weet je hoe lang jouw klanten gemiddeld over betaling doen? Tel het eens na.

Zet een strak facturatieproces op

Veel ondernemers kiezen ervoor om pas aan het einde van de maand alle facturen te versturen. Terwijl je ook direct na levering je factuur kunt verzenden. Iedere dag die je wacht is een dag later je betaling binnen.

Vergeet daarnaast niet om duidelijk de betalingstermijn te communiceren. Als je dit niet doet is het wettelijk 30 dagen, maar je kunt zelf bijv. ook 14 dagen invoeren. Betaalt iemand te laat? Stuur dan automatisch facturen. De meeste boekhoudpakketten kunnen dit automatisch doen, bijvoorbeeld 1 dag na de betaaldatum. Wees niet bang om te bellen bij een grote openstaande factuur. Een kort telefoontje werkt vaak beter, vooral bij klanten die je al langer kent.

Speel slim met betaalcondities

Door flexibel met je betaalcondities om te gaan kun je ervoor zorgen dat je sneller betaald wordt. Enkele voorbeelden:

- **Vroegbetaalkorting:** geef klanten bijv. 1-2% korting als ze binnen 7 dagen betalen. Dat kost je iets aan marge maar levert direct cash op wanneer je dat nodig hebt. En het is goedkoper dan financieren.
- **Aanbetaling of vooruitbetaling:** zeker bij grotere opdrachten of nieuwe klanten is het normaal om 30-50% vooruit te vragen.
- **Duurzame klanten:** ken je je klant goed en betalen ze altijd netjes? Dan kun je eventueel een ruimere termijn bieden. Nieuwe klanten: strakker beginnen en eventueel later versoepelen.

Cashflow in het MKB: de cijfers

82%

van failliet gaande bedrijven heeft op moment van faillissement nog opdrachten in portefeuille. Cashflow is het probleem, niet de omzet.

1 op 3

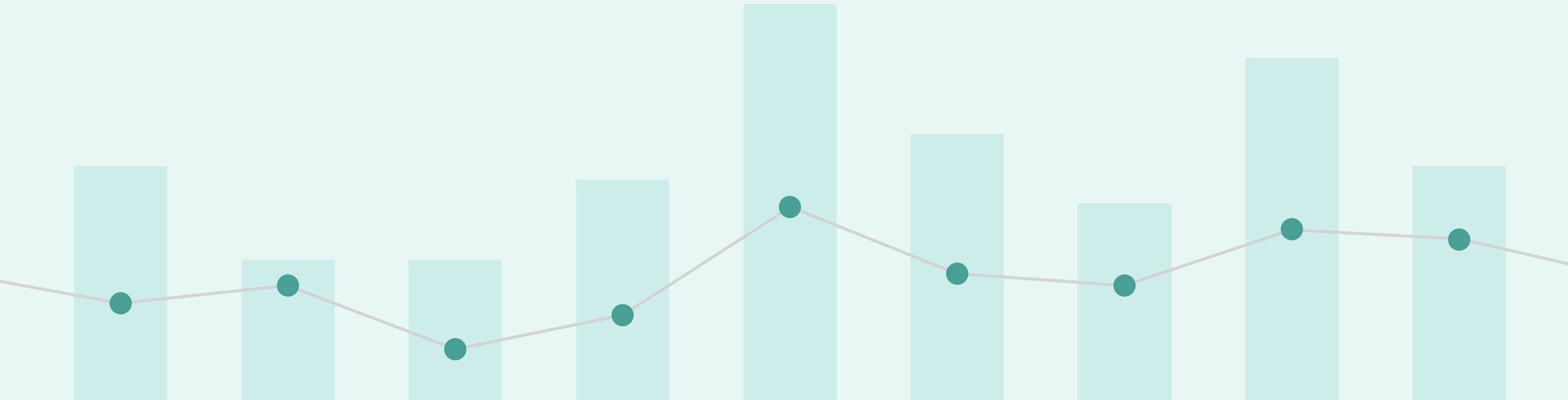
MKB-ondernemingen ervaart cashflowproblemen. Meer dan 40% heeft moeite met het tijdig innen van betalingen.

40 dagen

wacht een Nederlandse ondernemer gemiddeld op betaling voor geleverde diensten en producten.

25%

van alle faillissementen in het MKB heeft te maken met oninbare facturen.



De uitgaven: net zo belangrijk als de inkomsten. Door je uitgaven slim te plannen zorg je ervoor dat niet alles tegelijk wordt afgeschreven en je voldoende werkkapitaal hebt om wendbaar te blijven.

Breng je vaste lasten in kaart

Maak één keer een overzicht van al je vaste maandelijkse lasten: huur, salarissen, software-abonnementen, verzekeringen, belastingverplichtingen. Dit is je minimale cashbehoefte per maand. Alles wat je daarboven verdient, is ruimte.

- **Belasting:** vergeet de btw en inkomsten- of vennootschapsbelasting niet. Zet elke maand een vast percentage opzij, zeg 20-25% van je winst, zodat je niet voor verrassingen staat bij de aangifte.
- **Salarissen:** je meest voorspelbare kosten. Met of zonder inkomsten, salarissen gaan altijd door.
- **Verborgene maandlasten:** controleer welke abonnementen je hebt die je misschien niet meer actief gebruikt. Bij groeiende bedrijven stapelen deze zich op. Denk bijvoorbeeld aan oude software die amper of niet meer gebruikt wordt.

Onderhandel met je crediteuren

Je hebt meer ruimte dan je denkt. Net als dat jij bijvoorbeeld een vroegbetaalkorting geeft, zijn jouw leveranciers waarschijnlijk ook bereid te praten over betalingscondities - zeker als je een vaste klant bent.

- Vraag om een langere betalingstermijn bij vaste leveranciers. Van 14 naar 30 dagen geeft je al extra ruimte.
- Spreek een betalingsschema af bij grotere inkopen
- Betaal kleine rekeningen snel, grote rekeningen zo laat als wettelijk toegestaan. Dat klinkt cru, maar het is slim cash management. Vooral tijdens kapitaalintensieve groeiperiodes.

Pas op voor de groeival

Groeien betekent vaak investeren vóórdat de opbrengsten binnenkomen. Mensen aannemen, materiaal inkopen, ruimte huren. Die kosten maak je meteen.

Snel groeien zonder extra werkkapitaal is één van de meest voorkomende oorzaken van cashflowproblemen bij MKB-bedrijven die het goed doen. Weet wat een nieuwe medewerker of een nieuwe opdracht je cashflow kost voordat je 'ja' zegt.

Een buffer is je vangnet. Financiering is je groeimiddel. Veel ondernemers wachten tot ze in de problemen zitten voordat ze nadenken over externe financiering. Terwijl je het beste kunt nadenken over financiering als je het nog niet nodig hebt.

Wanneer is externe financiering slim?

Financiering is niet alleen voor als het misgaat. Het is ook een groeimiddel.

Denk aan bijvoorbeeld aan:

- **Overbruggingsfinanciering:** je hebt een grote opdracht binnengehaald, maar de kosten gaan voor de baten uit. Werkkapitaalfinanciering overbrugt dit gat.
- **Voorraadfinanciering:** je wilt grotere inkopen doen om kortingen te benutten, maar hebt het geld nu niet op je rekening.
- **Groeifinanciering:** je wilt een extra medewerker aannemen of nieuwe apparatuur kopen om een grotere opdracht aan te kunnen. Zonder financiering mis je de boot.

Vuistregel: als de investering meer oplevert dan ze kost, is financiering zinvol. Als je alleen financiering zoekt om verlies te dekken, is er een structureel probleem dat je eerst moet oplossen.

Signalen dat je cashflow aandacht nodig heeft:



Je hebt moeite om salarissen of belasting op tijd te betalen



Je omzet groeit maar je rekening staat structureel laag



Je stelt investeringen uit die je eigenlijk al wilt doen



Eén klant is verantwoordelijk voor meer dan 30% van je omzet



Debiteuren staan langer dan 45 dagen open

Herken je één of meerdere van deze signalen?

Ontdek dan onze mogelijkheden voor werkkapitaal financiering op de volgende pagina ↓



Financieringsvormen voor werkkapitaal

Geef je bedrijf de ruimte om te groeien. Deze financieringsvormen helpen je verder:



Zakelijk krediet via New10

Met een zakelijk krediet bepaal je zelf hoeveel en wanneer je geld opneemt. Dit is handig als klanten laat betalen, je openstaande rekeningen hebt of wanneer je jouw voorraad wilt aanvullen.

- Voor lenbedragen tot € 1 miljoen
- Bereken zelf met de calculator
- Vrijblijvend voorstel in 5 minuten

[Bekijk het zakelijk krediet](#)



ABN AMRO Lease

Direct toegang tot het bedrijfsmiddel wat jij nodig hebt om te groeien, zonder direct de volledige aanschafkosten te betalen.

- Betaal vaste, maandelijkse termijnen
- Financier bedrijfsmiddelen vanaf € 5.000, tot wel 100%
- Makkelijk aan te vragen, snel duidelijkheid

[Bekijk ABN AMRO lease](#)



Rekening-courant krediet

Met een zakelijk rekening-courant krediet financier je je dagelijkse bedrijfsuitgaven. Maak een afspraak voor een vrijblijvend gesprek en vraag een krediet aan vanaf € 250.000.

- Voor lenbedragen vanaf € 250.000
- Beantwoord eerst een paar vragen
- Plan een gesprek van 15 of 60 minuten

[Bekijk het rekening-courant krediet](#)

Van reageren naar vooruitkijken: 4 gewoonten voor een gezonde cashflow

Het verschil tussen ondernemers die cashflowproblemen oplossen en ondernemers die ze voorkomen? De juiste gewoonten. We zetten ze voor je op een rij:

1

Vooruitkijken

Maak elke week een simpele liquiditeitsplanning voor de komende 4-8 weken. Problemen die je ziet aankomen, kun je oplossen voordat ze spoed worden.

2

Direct factureren

Factureer zodra de opdracht klaar is, niet aan het einde van de maand. Elke dag uitstel is een dag later betaald.

3

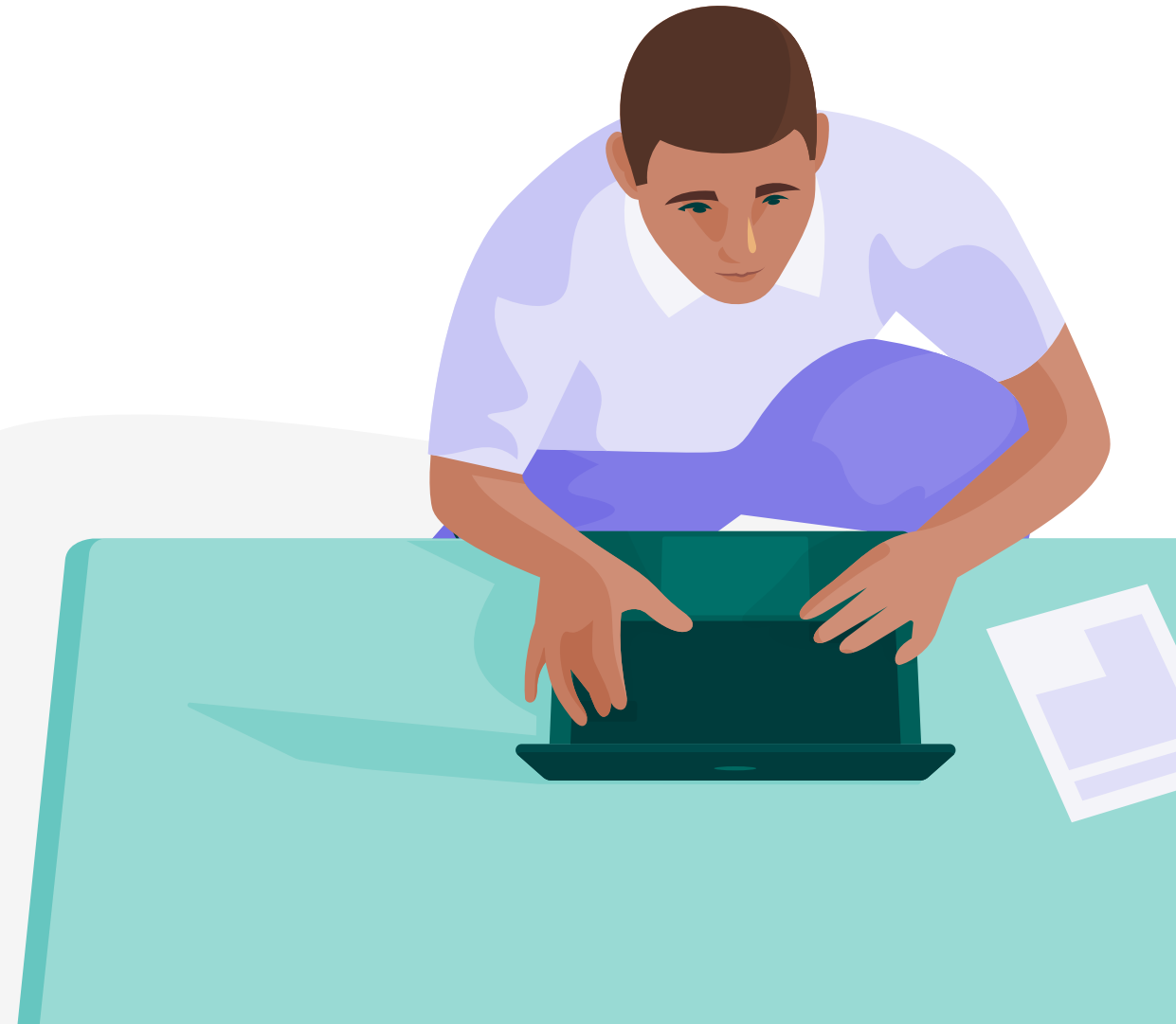
Buffer bewaken

Houd minimaal 1-2 maanden vaste lasten als buffer aan. Dat is niet geld dat 'stil ligt', dat is jouw bescherming om groeikansen te pakken.

4

Vroeg signaleren

Reageer bij de eerste signalen van cashflowdruk. Hoe eerder je actie onderneemt, hoe meer opties je hebt. Wacht niet tot het crisis is.



Meer doen met de groei van je bedrijf?



Zelf aan de slag

Bereken de kosten van een nieuwe medewerker

Uitbreidingsplannen maar nieuw personeel nodig? Ontdek wat een extra werknemer jou gaat kosten in het eerste jaar. en kom niet voor verrassingen te staan.

→ [Bereken direct](#)

Inspiratie

Toegang tot een netwerk van 500 ervaren ondernemers

Via ons mentorschap programma kun je onbeperkt sparren met ervaren ondernemers die aan het hoofd hebben gestaan van één of meerdere bedrijven. Binnen jouw sector.

→ [Bekijk het mentorschap](#)

Andere downloads

Download ons groeiplan

Handvatten voor jouw groeistrategie op verschillende onderwerpen rondom financiering, leiderschap en jouw rol als ondernemer en personeel, in een handige, invulbare download.

→ [Download het plan hier](#)

Heb je voldoende werkkapitaal voor je plannen?

Krijg direct inzicht in hoeveel extra werkkapitaal je mogelijk nodig hebt, wanneer je omzet stijgt en de verschillende omloopsnelheden gelijk blijven.

→ [Bekijk de calculator](#)

Lees onze artikelen

Samen met onze experts hebben wij verschillende artikelen geschreven waarin de belangrijkste groei uitdagingen behandeld worden. Je vindt ze allemaal op ons blog.

→ [Ga naar het blog](#)

Het Business Model Canvas voor groeiers

Werk jouw dromen uit in een concreet plan. Een Business Model Canvas helpt je om op één A4'tje een goed bedrijfsplan op te stellen.

→ [Naar het Business Model Canvas](#)