

# Een degelijke financiële cashplanning blijft onontbeerlijk

**Om uw kennis en kunde te doen renderen, heeft u als ondernemer financiële middelen nodig. Om de hoogte van deze financiële middelen te bepalen moet u goed en met steeds grotere regelmaat naar 'het bord' kijken. Met het bord bedoelen we uw financiële cashplanning, zowel op korte termijn als voor de komende drie à vijf jaar. Gezien de snel veranderende marktomstandigheden waarin we ondernemen moeten we frequenter dit bord bijsturen. Immers, een bedrijf mag nog een goede solvabiliteit hebben, als ze op korte termijn haar financiële verplichtingen niet kan nakomen, door middel van een tekort aan cash, dan kan het faillissement door de schuldeiser aangevraagd worden.**

Hieronder bespreken we de manieren waarop een ondernemer financiële middelen kan aantrekken. Alternatieven, naast klassieke financiering, komen bij de steeds strengere banknormen meer op de voorgrond. Deze helpen u ervoor te zorgen dat het onderste cijfer van het bord op elk moment positief blijft. Daarnaast tonen de statistieken aan dat er na de crisis van 2008 een groter percentage van kmo-kredietaanvragen geweigerd werd. Een gedegen voorbereiding en uw kennis van de diverse financieringsmogelijkheden worden dus steeds belangrijker.

## Klassieke financieringen

Hiermee bedoelen we bankleningen/kredieten zoals businesskredieten (auto's & IT-materiaal), investeringskredieten (onroerend & grote machines) en gemengde kredieten (straight loan, kaskrediet, garanties & documentair krediet). Deze financieringsvormen zijn het meest vertrouwd voor de ondernemer. De voordelen van deze kredietvormen liggen vooral in hun eenvoud en hun lage directe kost. Als nadeel kan beschouwd worden dat de activa op uw balans worden geactiveerd en dit aldus uw solvabiliteit aantast. Ook is de link naar waarborgen, oa. persoonlijke, niet veraf. Daarnaast kunnen de kosten van hypothecaire

inschrijving of pand van de handelszaak hoog oplopen. Bespreek daarom steeds met de financierder in hoeverre de combinatie met een 'goedkoper' mandaat mogelijk is. Probeer hierbij steeds de goede balans te vinden tussen kortetermijnkredieten en langetermijnkredieten. Gezien bij straight loans meestal een minimumopname vereist is, is het raadzaam om deze naadloos te laten aansluiten bij uw cashplanning. Verlies uw openstaande klantenvorderingen niet uit het oog en volg deze nauwgezet op. Bij vele ondernemers steekt hier veel bedrijfskapitaal in waardoor u in feite gratis leningen geeft aan uw klanten.

## Asset-based financieringen

Bij asset-based financieringen is de juridische eigendom van bedrijfsactiva die wordt beleend eigendom van de asset finance company. Hierbij denken we in de eerste plaats aan (off-balance) leasing, oa. auto's en gebouwen, maar ook steeds meer aan commercial finance, belenen van handelsvorderingen. Commercial finance heeft als grote voordeel dat uw toegestaan krediet meegroeit met uw omzet. Het voordeel van de 'tijdelijke' juridische overdracht van deze activa is de beperking van andere waarborgen. Het nadeel is dat de totale kostprijs van deze kredietvormen meestal wat duurder is dan bij klassieke financiering. Bij een off-balance lease wordt de balansstructuur niet verzwaard doch staat de ebitda wel meer onder druk.

## De overheid/vrienden

De overheid laat de ondernemer niet volledig aan zijn lot over op gebied van financieringen. Enerzijds geeft ze fiscale voordelen als de vennootschap leent van privépersonen, de zogenaamde winwinlening. Deze 'vriendenlening' geeft de ontlenaar een jaarlijkse belastingkorting van 2,5% en bij faillissement krijgt ze tot 30% van het kapitaal terug via een éénmalige belastingvermindering. Gezien deze lening achtergesteld is, wordt ze door de banken aanzien als quasi eigen vermogen. Anderzijds biedt de overheid via het participatiefonds bepaalde goedkope leningen aan die veelal achtergesteld zijn aan de bank. Daarnaast kan u zich



**Niko Keters:** "Een bedrijf mag nog een goede solvabiliteit hebben, als ze op korte termijn haar financiële verplichtingen niet kan nakomen, dan kan het faillissement door de schuldeiser aangevraagd worden."

beroepen op de waarborgregeling tegen een kostprijs van 0,5% per jaar. Dergelijke zaken kunnen een moeilijk dossier alsnog realiseerbaar maken.

## Business angels/private equity

Business angels zijn succesvolle (ex-)ondernemers die investeren in andere bedrijven waarin zij geloven. Ze stellen niet alleen kapitaal ter beschikking doch ook hun kennis en kunde alsook hun netwerk. In ruil hiervoor dient u verantwoording af te leggen met betrekking tot uw onderneming. Belangrijk hierbij is dat u dezelfde toekomstvisie heeft over uw bedrijf als uw business angel. Daarnaast kan er ook met professionele kapitaalverschaffers, ook private-equityspelers genaamd, samengewerkt worden. Deze spelers hebben meestal een exitscenario na een vijftal jaar. Zowel bij de samenwerking met business angels als met private-equityspelers is het van groot belang om afspraken rond beheer van de vennootschap en verkoop van aandelen goed op papier te zetten.

## Besluit

Een goed onderbouwd bord en een financieel & cashplan, die u samen opmaakt met uw accountant, zal steeds de basis zijn waarmee u naar de diverse financiële partners stapt. In tijden van verstrengde bankreguleringen waarbij geld steeds schaarser wordt, vergroot dit belang. De keuze met welke financiële middelen dit plan uiteindelijk ingevuld wordt, moet u strategisch aanpakken. Hierbij dient u rekening te houden met zaken zoals flexibiliteit, groeipotentieel, kosten en balansstructuur. Zo kunt u via de financiële middelen die u aantrekt de perfecte hefboom maken van uw kennis en kunde.

*Niko Keters*