

# FACTSHEET

## Liquiditeitsmaatregelen

Ferdinand Bosvelt en Joost Sterk

26-02-2023

### Wat is een liquiditeitsprognose?

Een liquiditeitsprognose is een schematisch overzicht van alle inkomende en uitgaande geldstromen inzichtelijk gemaakt in een Excelbestand of een ander financieel softwarepakket. Daarin is de te verwachten bankstand in de toekomst te zien. Op basis daarvan weet je hoe het met je liquiditeit gaat en kan je (als er een mogelijk tekort is aan liquiditeit) bepalen welke maatregelen je kunt nemen.

Inzicht is:

1. weten waar je staat
2. weten welke maatregelen kunnen helpen
3. weten wat de impact van deze maatregelen zijn
4. weten of deze maatregelen voldoende zijn

Achteraf de liquiditeitsprognose vergelijken met de uiteindelijke realisatie geeft inzicht in ontwikkelingen, het geeft informatie voor toekomstige prognoses. Te veel optimisme of pessimisme wordt zichtbaar. De spreekwoordelijke "roze bril" gaat soms af.

Een liquiditeitsprognose maken kan ook direct het inzicht opleveren dat duidelijk is dat een faillissement onvermijdelijk is en dat een faillissement en een eventuele doorstart kan worden voorbereid, zodat nog zoveel als mogelijk waarde behouden kan worden.

Met een liquiditeitsprognose weet een ondernemer of hij (op termijn) cashflow-positief is. Alleen dan is er economisch bestaansrecht.

### Welke maatregelen kan je treffen?

Dit kan heel divers zijn en hangt af van de omstandigheden. Daarbij speelt ook mee of de liquiditeitskrapte van tijdelijke of structurele aard is. Er kan gedacht worden aan een breed pallet maatregelen:

1. Kosten saneren. Soms per direct en soms afhankelijk van contracten met een langere implementatietermijn. Denk hierbij bijvoorbeeld aan huisvesting of energie.
2. Sale en leaseback. Activa verkopen en vervolgens leasen, zodat er eenmalig een verbetering in de liquiditeit optreedt.
3. Financiering zoeken bij bank of andere geldgever.

Onderdeel van de videopodcastserie over de gereedschapskist van de onderneming in zwaar weer. Onderwerp: liquiditeitsmaatregelen. Hierbij een kort overzicht van de belangrijkste punten.

4. Eigen vermogen versterken.
5. Crediteuren later betalen.
6. Debiteuren eerder ontvangen en zorgen dat contracten en algemene voorwaarden zodanig zijn ingericht dat zo vroeg mogelijk betaling binnen is. Efficiënt facturatieproces en goed debiteurenbeheer. Voorschotbetalingen door klanten. Betwistingen in de debiteurenportefeuille oplossen.
7. Rekening-courantposities beoordelen en op dat punt gepast actie nemen.
8. Andere opbrengsten realiseren, bijvoorbeeld door personeel (tijdelijk) te detacheren.
9. Operationele maatregelen. Vaak is de oplossing niet alleen financieel van aard. De financiële situatie is immers een resultaat van wat er operationeel gebeurt. Soms is het nodig daarin ook in te grijpen door bijvoorbeeld bepaalde processen te verbeteren.

### Wie betrek je bij de keuzes in dit verband?

De ondernemer, accountant en advocaat bepalen samen welke externe partijen betrokken gaan worden. De lijnen tussen deze partijen dienen kort te zijn.

Als er bankfinanciering is, dan wordt de bank vaak in een vroegtijdig stadium betrokken. Soms wordt ook een deel van klanten of een deel van de leveranciers betrokken. In de analyse wie wel en niet te betrekken is steeds van belang dat openheid ook een keerzijde heeft. Klanten betrekken kan leiden tot het weglopen van die klant. Openheid naar leveranciers kan betekenen dat leveranciers aanbetalen gaan vragen. Dat kan een ondernemer juist niet gebruiken als de liquiditeit al krap is. Ook de Belastingdienst kan worden betrokken bij oplossingen. Naast het soepele Corona-uitstel kunnen er onder voorwaarden ook mogelijkheden zijn om gedeeltelijke kwijtschelding van een belastingschuld te krijgen.

Het is belangrijk dat zorgvuldig voorbereid is wie wordt betrokken. In de driehoek ondernemer-accountant-advocaat wordt dit bepaald.

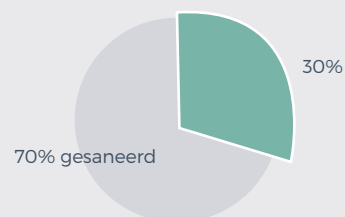


### Minnelijk akkoord

Soms kan een voorstel worden gedaan aan (een gedeelte van) de crediteuren om met een gedeeltelijke betaling van de vordering genoegen te nemen. Dit kan in de WHOA maar het kan ook daarbuiten. Een voorbeeld:

"Als door een goede uitleg alle crediteuren instemmen met betaling van 30% van de openstaande vorderingen is een onderneming 70% van de schuld kwijt. Het motief voor crediteuren om in te stemmen kan zijn dat zij zicht realiseren dat een faillissement kan volgen als zij niet instemmen en dat zij in een faillissement verwachten helemaal niets of veel minder te ontvangen."

Totale schuldenlast



De Belastingdienst is onder voorwaarden ook bereid om aan dergelijke oplossingen mee te werken.

### Wat kan je als ondernemer verwachten als je met Ferdinand een afspraak maakt?

Ferdinand neemt snel telefonisch contact op om te bespreken welke aanpak uw onderneming nodig heeft. Ferdinand gaat met u en uw accountant om de tafel. In een eerste gesprek wordt de verdere route uitgestippeld en wordt besproken welke maatregelen kunnen bijdragen aan een oplossing. Op korte termijn heeft u duidelijkheid over hoe het proces gaat lopen om (te proberen) de liquiditeitskrapte te overbruggen. U krijgt daarmee weer grip op het proces.

### Twee tips:

1. Diverse maatregelen (bijvoorbeeld goed debiteurenbeheer) hebben ook als er geen financiële problemen zijn duidelijk voordelen. Minder kredietruimte gebruiken betekent immers ook minder rente betalen!
2. Trek tijdig aan de bel. In de praktijk ziet Ferdinand helaas dat ondernemers te vaak te laat aan de bel trekken. Ferdinand drinkt liever een keer te vroeg een kop koffie met u, zodat er tijdig en planmatig aan een oplossing gewerkt kan worden.

WYN  
STAE  
ADVOCATEN



### Vragen?

Als deze factsheet aanleiding heeft gegeven voor vervolgvragen of als u wilt sparren over specifieke praktijksituaties, neem dan gerust contact met ons op via [f.bosvelt@wijnenstael.nl](mailto:f.bosvelt@wijnenstael.nl) (030 232 08 88) of een van onze andere herstructureringsadvocaten. Wij nodigen u alvast graag uit voor één of meer van de volgende videopodcasts die onze advocaten in deze reeks verzorgen.

Benieuwd naar de andere afleveringen in deze zesdelige videopodcastserie? Kijk dan snel op onze website.

[wijnenstael.nl/videopodcast](https://wijnenstael.nl/videopodcast)