

Cashflow prognose:

Neem bedrijfskritische beslissingen op basis van een robuust en betrouwbaar cashflow model

Door de toenemende impact van COVID-19 krijgen heel wat sectoren te maken met een aanzienlijke verstoring van hun supply chain, personeelsbestand en cashflow. De juiste reactie hierop hangt af van de specifieke omstandigheden waarmee u en uw bedrijf worden geconfronteerd. Wanneer u echter te maken krijgt met aanzienlijke stress- of noodsituaties, raden wij u aan om u in eerste instantie te concentreren op cash management.

Vijf belangrijke overwegingen voor bedrijven met cash management als belangrijkste aandachtspunt.

1 Cash management: het belangrijkste aandachtspunt

Neem maatregelen om cash in uw bedrijf te houden

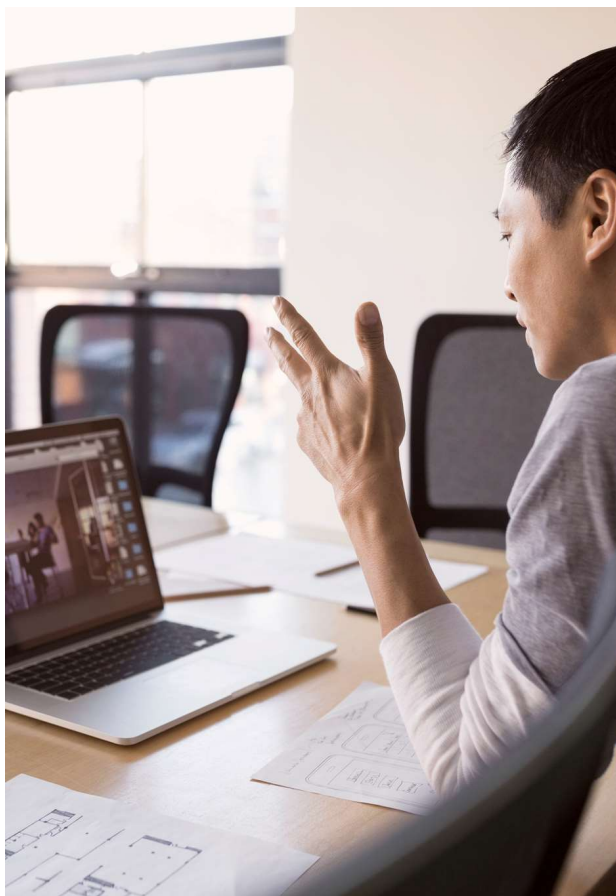
Dit kan acties omvatten zoals:

- het uitstellen van betalingen aan leveranciers tot vervaldag
- het onderhandelen van betalingsuitstel met verhuurders en banken
- het opnemen van cash reserves uit beschikbare bankfaciliteiten
- het onderhandelen van vroegtijdige betalingen van klanten in ruil voor korting of andere voordelen
- het onderzoeken van beschikbare belastingvoordelen en of -uitstel
- het zoeken naar beschikbare subsidies of andere steunmaatregelen

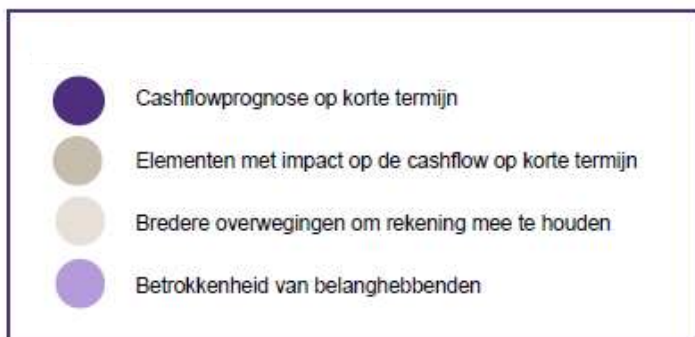
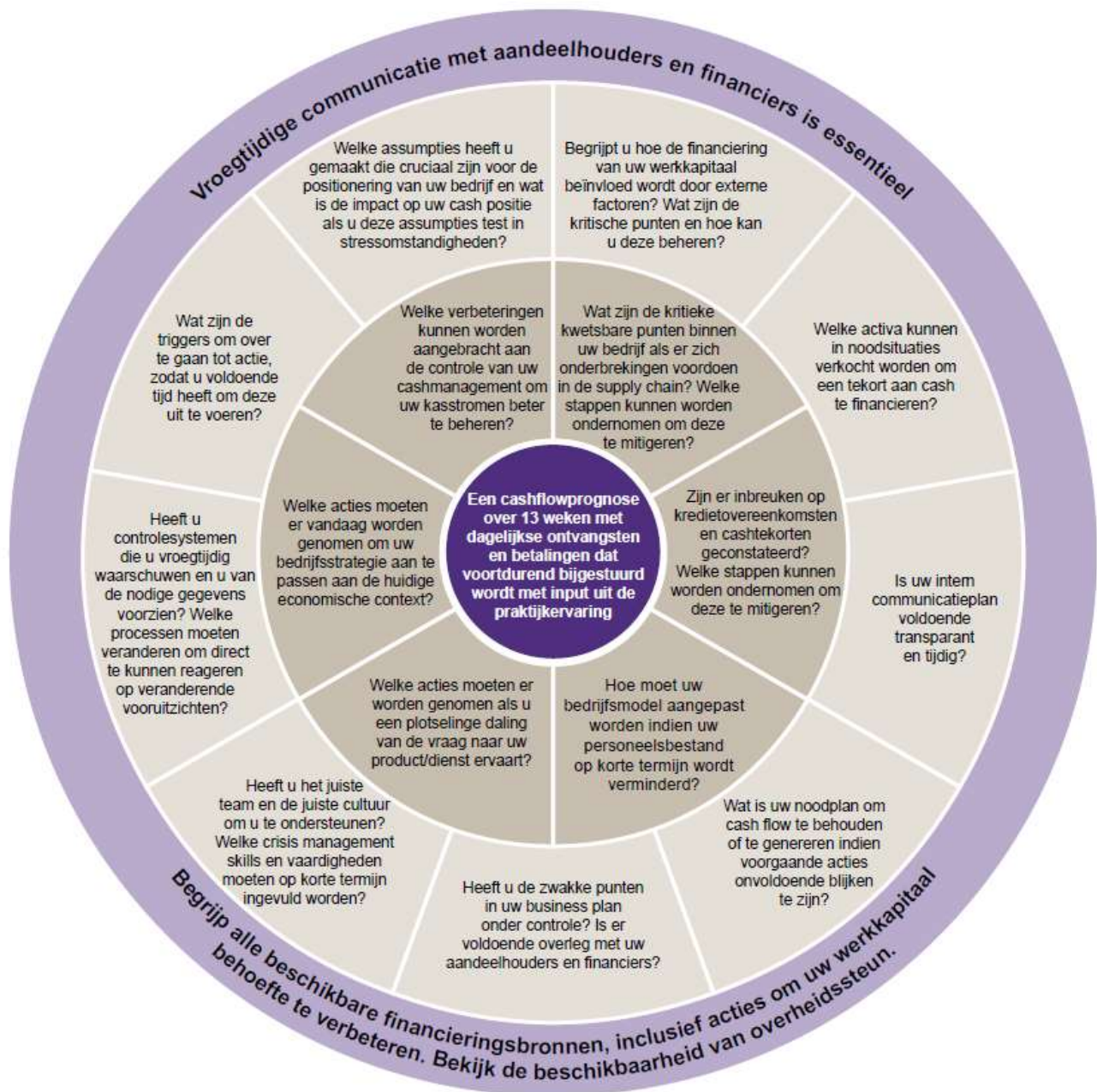
Cashprognoses op korte en middellange termijn zijn essentieel

Meer dan ooit moet u een robuuste cashprognose maken. Voor de meeste bedrijven betekent dit minimum een wekelijkse cashprognose van 12 tot 14 weken, aangevuld met een maandelijkse forecast tot eind 2020. Het model moet een geïntegreerd beeld geven op de balans, de resultatenrekening en de cash flow.

Aandeelhouders en/of financiers die overwegen om bijkomende financiële steun te verlenen, zullen niet iedereen op hetzelfde niveau kunnen ondersteunen. Een robuust plan, gecombineerd met een gedetailleerde financiële planning, geeft de stakeholder zekerheid en duidelijkheid, waardoor uw kansen op bijkomende financiering gevoelig zullen toenemen.



Cashflow prognose: focus op cash management



Bijkomende overwegingen

2 Teken een noodplan uit

Waar bevinden zich de kritische punten in uw business model? Identificeer alternatieve leveranciers en overweeg of het nodig is om een reservevoorraad aan te leggen voor uw meest kritische goederen in voorraad.

Wie zijn de essentiële werknemers binnen uw bedrijf? Maak plannen ter ondersteuning van uw personeel zodat ze kunnen blijven werken (kinderopvang, flexibel werken, werken op afstand).

Onderzoek in welke mate uw bedrijf afhankelijk is van externe ondersteuning voor wat betreft bedrijfsprocessen en interacties met andere bedrijven.

Overweeg of een deel van uw activiteiten (of desnoods alle activiteiten) gedurende lange termijn moet worden stilgelegd. Onderzoek de impact hiervan op lopende projecten.

Onderzoek of de afwezigheid van bepaalde werknemers ertoe kan leiden dat u een deadline voor het indienen van bepaalde documenten of fiscale aangiftes zou missen.

Bekijk uw verzekeringspolis en onderzoek of u aanspraak kan maken op een vergoeding voor de verstoring van de activiteiten waarmee uw bedrijf momenteel geconfronteerd wordt. Anderzijds, controleer ook of uw klanten claims tegen u kunnen indienen naar aanleiding van de annulering van levering van diensten of goederen.

3 Ga proactief om met de stakeholders van uw bedrijf

Bedrijven die nog niet eerder een liquiditeitscrisis hebben meegemaakt, kunnen het behoorlijk uitdagend vinden om hun cashflowbeheer te veranderen. Echter, door het opzetten van een cashflow prognose op weekbasis, gekoppeld aan prognoses op korte en middellange termijn, kan u al de nodige liquide middelen vrijmaken om andere acties te nemen. Hiermee bouwt u vertrouwen op bij aandeelhouders en financiers.

Een robuuste cashflow prognose brengt u in een sterkere positie bij de stakeholders van uw bedrijf. Wees proactief en werk samen met belastingautoriteiten, geldschieters, verhuurders en belangrijke leveranciers om te voorkomen dat u financiële en andere beschikbare steun misloopt.

4 Communiceer met uw personeel

Het is van cruciaal belang dat u de profielen en capaciteiten van uw werknemers goed begrijpt. Zo kan u op een succesvolle manier uw werkrachten flexibel inzetten in de verschillende afdelingen van uw bedrijf.

In veel gevallen kan over arbeidsoplossingen worden onderhandeld. Een groot deel van de oplossing hiervan is de actieve betrokkenheid met werknemers, vakbonden en andere werknemersvertegenwoordigers om te onderzoeken welke opties voor elke afdeling mogelijk zijn. Aarzel niet om uw juridische adviseurs te betrekken om de mogelijke opties voor uw bedrijf in kaart te brengen.

Er zal echter altijd een gevoelig evenwicht zijn tussen het behouden van uw huidig werknemersbestand en het uiteindelijke voortbestaan van uw bedrijf.

Stel een duidelijk beleid op voor de afwezigheid van werknemers waarbij u rekening houdt met vrijwillige afwezigheid alsook situaties waarin werknemers zelf ziek zijn of in quarantaine worden gehouden.

Werknemers moeten weten waar ze aan toe zijn en moeten de communicatie van hun bedrijfsleiders kunnen vertrouwen. Communicatie is cruciaal om het vertrouwen van uw werknemers te behouden.

5 Installeer een crisis management team

Zorg voor vertegenwoordiging van de belangrijke afdelingen en plan regelmatig overleg in om problemen te bespreken en prioriteiten te stellen.

Probeer te anticiperen op problemen die zich op korte termijn kunnen voordoen binnen uw bedrijf. Vorm een task force met als taak om deze problemen vroegtijdig in kaart te brengen, aan te pakken en te remediëren, zonder hiervoor een beroep te moeten doen op het ganse management team.

Communiceer snel, frequent en transparant met dit team. Zorg voor een vlotte communicatie zodat iedereen te alle tijde geïnformeerd is. Dit vermijdt onzekerheid en bezorgdheid.

Cashflow prognose voor uw bedrijf



De adviseurs van Grant Thornton focussen op de samenwerking met onze klanten om hen te ondersteunen in stressvolle omstandigheden en noodsituaties in uitdagende tijden.

Contacteer een specialist

Wilt u een gesprek met één van onze specialisten om cashflow prognose voor uw bedrijf te verkennen en om te bespreken hoe u maatregelen kan nemen om uw bedrijf te beschermen in tijden van crisis, neem dan contact op.



Steven Pazen
Partner
Transaction Advisory Services
T +32 3 235 66 66
E steven.pazen@be.gt.com



Mark Ernots
Partner
Transaction Advisory Services
T +32 3 235 66 66
E mark.ernots@be.gt.com



Peter Vermeiren
Senior Manager
Transaction Advisory Services
T +32 3 235 66 66
E peter.vermeiren@be.gt.com

