

## Uw onderneming in zwaar weer?

De laatste tijd worden veelvuldig in de media metaforen gebruikt zoals hierboven. Maar wat betekent eigenlijk “in zwaar weer” en bedoelen wij allemaal hetzelfde? Een onderneming in zwaar weer betekent dat er in deze onderneming een situatie is ontstaan waarbij sprake is van een verslechterde gang van zaken, gepaard gaand met liquiditeitspanningen. Kenmerken hiervan zijn ondermeer dat het bankkrediet telkens volledig wordt benut en de crediteurentermijn steeds verder oploopt. Bij het niet tijdig onderkennen glijdt de onderneming af naar een verliesgevende organisatie, met als mogelijk gevolg dat zij op een gegeven moment niet meer aan de lopende financiële verplichtingen kan voldoen.

Mede in de wetenschap dat kredietverstrekking door banken moeilijker is geworden dient de ondernemer tijdig de juiste maatregelen te treffen. Hierbij is het belangrijk dat alle oorzaken (meestal een combinatie van verschillende soorten) van de benarde situatie duidelijk in kaart worden gebracht. Hoogstwaarschijnlijk zal de teruglopende vraag één van de oorzaken zijn; maar meestal zijn er meerdere oorzaken. Omdat in dergelijke situaties vaak toch de onderste steen boven moet, is het aan te bevelen om naast enkele directe maatregelen een proces van strategische heroriëntatie te starten. Tijdens dit proces komen niet alleen de financiële maar alle facetten van de onderneming aan bod. Hierbij moet prioriteit gegeven worden aan het feit dat de onderneming weer zo snel mogelijk haar winstgevendheid terug krijgt en dat uiteindelijk een optimaal financieel beheer plaatsvindt. Een cockpit rapportage dient alle financiële processen te monitoren zodat tijdig, mocht er iets fout gaan, waarschuwingssignalen gegeven worden en ingegrepen kan worden.

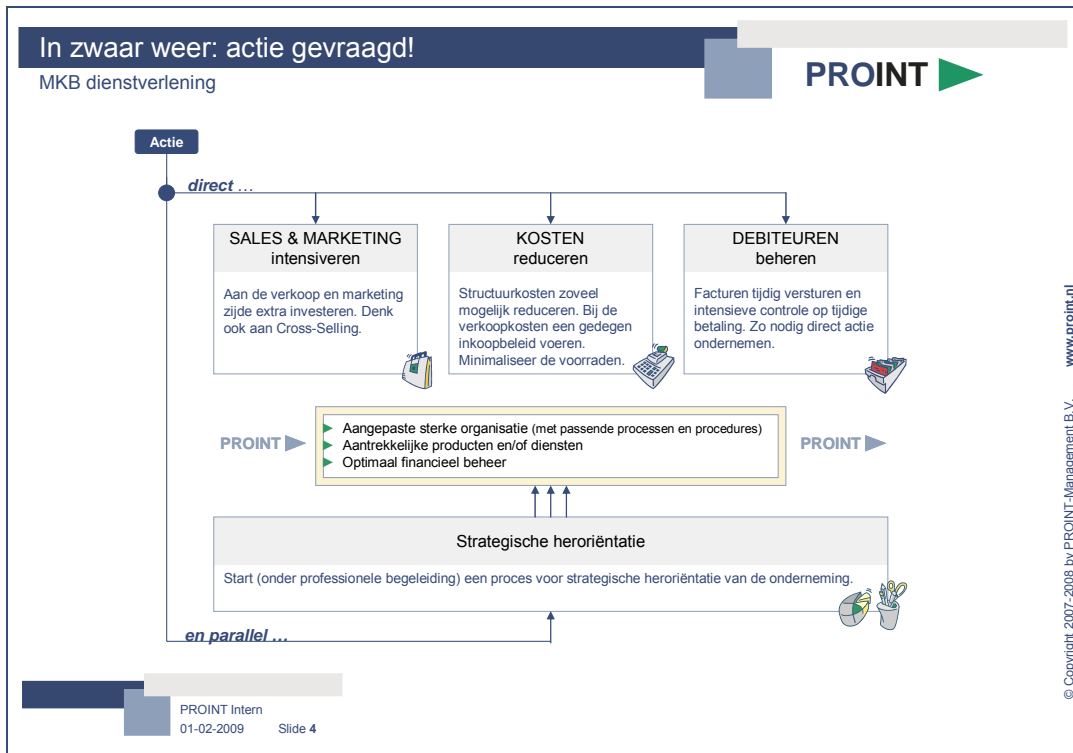
MKB bedrijven doen er verstandig aan om zich bij het proces van heroriëntatie, te laten ondersteunen door ervaren consultants.

Is uw onderneming in zwaar weer, dan adviseren wij het volgende. Wacht niet te lang met maatregelen, maar kijk direct naar:

- het debiteurenbeheer (actieve houding om de openstaande bedragen te innen);
- mogelijke kostenreductie zoals de voorraad verkleinen, structurele kosten verminderen en de inkoop verbeteren;
- de verkoopactiviteiten verhogen;
- alternatieve bronnen voor een eventuele extra kredietbehoefte;

en start parallel het proces van strategische heroriëntatie (ook om zo snel mogelijke kostenbesparingen in de personele organisatie te vinden).

Figuur 1.



PROINT kan u tijdens het zwaar weer uitstekend van dienst zijn; niet alleen bij de analyse en het bijbehorende advisering maar vooral bij het implementeren van de noodzakelijke maatregelen in uw organisatie. ■

Februari 2009, Hans Strijbos AA

© Copyright 2007-2009 PROINT