

Focus...op de cashflow

Hoe kunnen bedrijven geld vrijmaken om vandaag al te investeren in hun toekomst?



Bedrijven met een positieve kasstroom kunnen vlotter verplichtingen nakomen tegenover bestaande klanten en tegelijk investeren in andere gebieden om hun business te laten groeien.

Cash in de huidige marktsituatie

Nu de economie op een laag pitje staat, geven zowel consumenten als bedrijven minder geld uit. Dit zorgt voor een domino-effect. Door de dalende inkomsten zijn bedrijven geneigd de kosten terug te dringen en de betalingen aan leveranciers strikt in de hand te houden om de uitstroom van liquide middelen te beperken. Dit beperkt echter ook de mogelijkheden van het bedrijf om in activiteiten te investeren die met de business mee kunnen groeien. En dit brengt dan weer de overlevingskansen tijdens een recessie in het gedrang.

Hoe kan een organisatie dan cash vrijmaken voor de betalingen en investeringen die nodig zijn om concurrentievoordeel te behouden?

Er bestaat een betere manier om de kasstroom te beheren, namelijk door grote cashuitgaven te vervangen door regelmatige en voorspelbare, kleine maandelijksse betalingen. Door de bedrijfsmiddelen gewoon te leasen in plaats van te kopen komen er financiële middelen vrij waardoor het bedrijf:

- de bedrijfsmiddelen niet meteen vooruitbetaalt en zo heel wat cash overhoudt om in andere zaken te investeren;
- een eenmalige, grote betaling kan vervangen door regelmatige, beperkte leasetermijnen, waardoor de kasstromen tijdens het jaar beter voorspeld en beheerd kunnen worden;
- over de bedrijfsmiddelen kan beschikken die het nodig heeft en niet hoeft te wachten op jaarbudgetten, giften of periodes waarin de kasstroom van het bedrijf uitzonderlijk hoog is;
- een betere concurrentiepositie inneemt en kan investeren in groeikansen, terwijl andere bedrijven focussen op het veiligstellen van hun cashreserve en het snoeien in investeringen;
- toegang krijgt tot bedrijfsmiddelen zonder de bestaande kredietlijnen uit te putten (bv. die van een bank).

Help uw klanten deze woelige tijden zonder kleerscheuren door te komen met een financiering van Apple Financial Services.

Het begrip 'kasstroom' – waar komt de cash vandaan en waar gaat hij naartoe?

De hoeveelheid geld ontvangen uit verkopen, investeringen en leningen heeft een directe invloed op de hoeveelheid cash die bij het bedrijf binnenkomt. De kosten om het bedrijf te runnen, met inbegrip van de middelen die geïnvesteerd worden in groei, beïnvloeden de hoeveelheid cash die het bedrijf verlaat.

Kasstroom =	Betalingen van klanten Bankleningen & voorschotten Rente op spaargelden Investerings, bv. van aandeelhouders of individuele investeerders	-	Aankoop van grondstoffen, producten, instrumenten Operationele uitgaven, bv. loonkosten Aankoop van activa, bv. machines Terugbetalingen van bankleningen Dividendbetalingen aan investeerders Belastingen
--------------------	--	----------	---

Bij een succesvol bedrijf komt er gebruikelijk meer cash binnen dan er buiten gaat. Een negatieve kasstroom is meestal geen goed teken.

Een woordje uitleg bij de financiering van technologie

Beschouw financiering als een vorm van huren. Net zoals het weinig zin heeft voor een 'activa' (zoals een medewerker) drie jaar vooruit te betalen, kunt u evenmin van uw klanten verwachten dat ze jaren van tevoren voor hun technologie willen betalen.

Alle bedrijven huren wel iets: kopieermachines, auto's, IT-apparatuur of belangrijke medische technologieën. De lijst is eindeloos.

Zakenmensen zijn bekend met het concept 'huren'. Ze staan er niet echt meer bij stil. Grote bedragen neertellen voor uitrusting die verouderd naarmate de technologie vordert ... waarom zouden ze?

Door de IT- en telecomuitrusting te leasen, heeft uw klant het grote voordeel dat hij / zij de apparatuur gelijk kan gebruiken, zonder alles meteen te hoeven betalen. Onze financieringsoplossingen bieden bovendien de nodige flexibiliteit om later nog aanvullende apparatuur toe te voegen of bestaande bedrijfsmiddelen op te waarderen.

Wat zijn de belangrijkste voordelen van technologiefinanciering voor uw klanten?

- Ze kunnen meteen de technologie in huis halen die bij hen past, in plaats van compromissen te moeten sluiten omwille van budgettaire beperkingen.
- Bescherming tegen veroudering – door de beperkte vooruitbetalingen kunnen ze sneller nieuwe technologie verwerven.
- Kredietlijnen blijven gevrijwaard. Geen impact op andere leningen of voorschotten.
- De kasstroom blijft op peil omdat de aankoopkosten gespreid worden via regelmatige betalingen die maandelijks, per kwartaal of jaarlijks kunnen gebeuren, indien nodig zelfs met seizoensgebonden aanpassingen.
- Oude bedrijfsmiddelen kunnen sneller vervangen worden, omdat de initiële uitgaven kleiner zijn dan bij een rechtstreekse aankoop.
- Het budget kan met grote zekerheid opgesteld worden, omdat de betalingen al aan het begin van het contract vastgelegd zijn.
- Ingebouwde flexibiliteit – bedrijfsmiddelen toevoegen of opwaarderen is eenvoudig.
- Potentiële belastingvoordelen – betalingen in het kader van een lease-overeenkomst kunnen vaak van de winst afgetrokken worden.

Bovendien is een financiering zo geregeld. De klant hoeft alleen een overeenkomst met u te sluiten en de betalingen uit te voeren. Bovendien kan de klant gedurende de looptijd van de overeenkomst een beroep doen op ons Customer Services Team als er vragen zijn.
