

INHOUD



IT-TECH

'MACHINE LEARNING IS BIJ UITSTEK DE MANIER OM JE VERBRUIK TE DOEN DALEN'

FINANCE

4

FINANCIËLE METRICS OF HOE CIJFERS EEN HEFBOOM ZIJN VOOR ONDERNEMERSsuccES

8

HET PRIJСКАARTJE VAN EEN KLIMAAT IN VERANDERING



10

KMO'S ZOEKEN FINANCIËLE PROFESSIONALS 2.0

14

7 MYTHES OVER GELD IN UW ONDERNEMING

INSPIRATIE VOOR ONDERNEMERS

Pulse+ zit vol concrete tips en besteedt aandacht aan trends en actualiteit in telecom, IT, hr, internationalisatie, financiën, energie, overheid, vastgoed, innovatie, marketing en technologie.

COLOFON

Pulse+ is een gratis bijlage bij De Tijd van 12 juni 2019 en een initiatief van Tijd Connect. Realisatie: Content Republic - Tel. +32(0)2.423.47.14 Foto en illustratie: Studio Dann, Belga Image, Pieter Van Eenoge, Shutterstock. VU: Frederik Delaplace, Havenlaan 86c bus 309, 1000 Brussel

Niets uit deze uitgave mag door middel van elektronische of andere middelen worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden zonder voorafgaandelijke schriftelijke toestemming van de uitgever © Mediafin

FLEET

16

ZIJN BEDRIJFSWAGENS NOG FISCAAL INTERESSANT?

IT-TECH

18

IT-GADGETS

24

'IN DE LUCHT ZIJN ER GEEN FILES'

12 Juni 2019

3

Tijd Connect biedt bedrijven, organisaties en overheden toegang tot het netwerk van De Tijd. Om hun visie, ideeën en oplossingen te delen met De Tijd-community. Buiten de verantwoordelijkheid van de redactie De Tijd.

TIJD CONNECT

PULSE+

FINANCE

'FINANCIËLE GELETTERDHEID IS DÉ HEFBOOM VOOR ONDERNEMERS- SUCCESES'



12 juni 2019

4

PULSE+

© SHUTTERSTOCK

Hoe gezond is het financiële beleid van de ondernemer? 'Wie zijn cijfers maar één keer per jaar openslaat, mist kansen', stelt Vincent Molly, hooglearaar aan de KU Leuven en de Antwerp Management School. Welke cijfers zijn dan vooral van belang? Of wat is de waarde van financiële metrics?

Veel ondernemers vertrouwen op hun intuïtie', weet Vincent Molly. 'Ze weten wat er leeft op de markt en waar de opportuniteiten liggen. Daarom zou ik buikgevoel nooit afschrijven. Maar intuïtie volstaat niet. Je moet ook kijken naar cijfers en maatstaven, die de intuïtie bevestigen of tegenspreken. Dat is vaak een wake-upcall, en de basis om de bedrijfsstrategie bij te sturen. Financiële geletterdheid verdient meer aandacht.'

Ondernemers willen alles zelf in handen houden, het zijn initiatiefnemers, vaak met een rebels kantje. 'En dat is ook hun kracht', stelt Vincent Molly. 'Toch moeten ze beseffen dat ze niet alleen in hun zaak, maar ook aan hun zaak moeten werken. Ze zijn beter niet te trots om ondersteuning te vragen. Verder mogen, moeten zelfs, ondernemers een stuk meer verwachten van hun accountant', aldus Molly. 'Een goede accountant adviseert ook over de kostenstructuur, de cashflow, investeringen en alternatieve financiering. Net daar blijven ondernemers vaak in de kou staan.'

FINANCE EN STRATEGIE: EEN GOED HUWELIJK

'Ondernemers moeten hun succes bestendigen en zich blijven onderscheiden op de markt', zegt Vincent Molly. 'Om daarvoor de juiste keuzes te maken, laten ze zich het best inspireren door de cijfers. Groeien is belangrijk, maar je moet ook weten waar de groei en de winst vandaan komen. Wat is de omzet? En wat zijn de vijf grootste kostenposten? Dat is een eenvoudige oefening, waarbij je niet te veel in detail hoeft te gaan. De analyse vertelt je hoe winstgevend specifieke producten en diensten zijn en welke klantensegmenten het meest opbrengen.'

Die financiële inzichten vormen een goede basis voor de strategie van een onderneming. 'Ik ken een organisatie die een van haar productcategorieën volledig stopzette. Het bedrijf genereerde plots een derde minder omzet, maar realiseerde wel drie keer zoveel winst. Dat maakt financiële metrics zo krachtig: cijfers en harde euro's nemen alle twijfels weg en zeggen zwart op wit hoe de zaken ervoor staan.'

Ondernemers weten doorgaans wel wat er op de zichtrekening van de zaak staat. Maar ze hebben al een stuk minder inzicht in de toekomstige kasstromen. Vincent Molly: 'Als je plots je leveranciers en je werknemers niet kan betalen, beland je al snel in een vicieuze cirkel. Die omzeil je met een cashplanning. Zo krijg je inzicht én kan je – voor het te laat is – actie ondernemen.'

Ondernemingen kunnen winst maken en toch worstelen met een negatieve cashflow. Dat heeft alles te maken met het betaalgedrag. Vincent Molly: 'Een onderneming betaalt haar leveranciers na 30 dagen, maar haar klanten betalen maar na 90 dagen. Dan zit het bedrijf met een kloof van 60 dagen. Zo kan je je jaar dus afsluiten met een mooie winst, terwijl je moeite hebt om je rekeningen te betalen.'

NIET TE VEEL SCHULDEN, MAAR OOK NIET TE WEINIG

'De kapitaalstructuur van een onderneming is ook een strategische overweging', stelt Vincent Molly. 'De juiste mix van eigen kapitaal en vreemde financieringsbronnen is cruciaal. Die mix is volledig afhankelijk van het type onderneming en van haar levensfase. Alleszins zijn de twee uitersten – helemaal geen schulden of juist heel veel schulden – niet aan te raden. Als je geen schulden maakt, creëer je geen hefboom op je financiering en laat je fiscaal wat kansen liggen. En heb je een gigantische schuldgraad? Dan stijgt ook je risico exponentieel. Want wat als je na een tegenvallende maand je leningen niet meer kan aflossen?'