

WHITEPAPER

Financiële Regie bij Groei

Hoe strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur samen de basis vormen voor toekomstbestendige groei.

Van inzicht naar beter onderbouwde financiële beslissingen

Menno van Suijlichem
Zuilichem B.V.



SAMENHANG MAAKT GROEI BEHEERSBAAR

Inhoud

VOORWOORD	Waarom Financiële Regie bij groei noodzakelijk wordt	3
DEEL I	Waarom groei financiële druk veroorzaakt	4
01	Groei heeft een prijs	5
02	Winst is geen cash	6
03	Werkkapitaal bepaalt uw financiële ruimte	7
04	Financiering is niet altijd het echte vraagstuk	8
DEEL II	Financiële Regie als fundament voor toekomstbestendige groei	9
05	Van reageren naar regie voeren	10
06	Herkent u deze signalen?	12
07	Praktijkvoorbeeld: groei was niet het probleem	13
08	De volgende stap is aan u	14
OVER MENNO	Ervaring aan beide kanten van de tafel	15

De hoofdstukken volgen een logische route: van groeidruk naar inzicht, samenhang en concrete actie.

Voorwoord

Vrijwel iedere ondernemer wil groeien. Nieuwe klanten, een hogere omzet, uitbreiding naar nieuwe markten of een strategische overname zijn vaak het resultaat van jarenlang ondernemen. Groei luidt een nieuwe ontwikkelfase in en creëert nieuwe kansen.



Toch zie ik in de praktijk een opvallend patroon.

Ook ondernemingen die succesvol groeien, kunnen te maken krijgen met toenemende financiële druk. Groei vraagt vaak om extra werkkapitaal, nieuwe investeringen en een kapitaalstructuur die meegroeit met de ontwikkeling van de onderneming. Wanneer deze financiële gevolgen niet tijdig inzichtelijk worden gemaakt, ontstaat er spanning tussen de ambitieuze groeiplannen en de daadwerkelijk beschikbare financiële ruimte.

Tijdens mijn loopbaan als bankier, ondernemer, CFO, treasurer en strategisch financieel adviseur heb ik veel ondernemingen begeleid bij groei, investeringen, herfinancieringen en complexe financieringsvraagstukken. In veel van deze trajecten bleek de samenhang tussen strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur het cruciale aandachtspunt. Juist daar ontstaan vaak de belangrijkste financiële uitdagingen.

Deze whitepaper gaat daarom niet uitsluitend over financiering. Ik laat zien waarom groei financiële druk kan veroorzaken, welke signalen daar vroegtijdig op wijzen en hoe **Financiële Regie** u helpt om zowel strategische als financiële beslissingen beter te onderbouwen.

Mijn doel is niet om u meer financiële theorie te geven, maar om u met andere ogen naar uw eigen onderneming te laten kijken. Toekomstbestendige groei begint namelijk niet bij de financiering.

TOEKOMSTBESTENDIGE GROEI BEGINT MET INZICHT.

Menno van Suijlichem
Zuilichem B.V.



DEEL I · WAAROM GROEI FINANCIËLE DRUK VEROORZAAKT

Groei is een teken van succes, maar vaak ook het begin van nieuwe financiële vragen. In dit deel leest u waar die vandaan komen.

Een groeiende onderneming heeft een gevulde orderportefeuille, een stijgende omzet en een gezond resultaat. Toch is dit vaak precies de fase waarin het krap wordt op de bankrekening. Het krediet wordt intensiever gebruikt, investeringen worden uitgesteld en de bank vraagt om extra onderbouwing.

Dat lijkt tegenstrijdig. Hoe kan een onderneming die goed presteert toch financiële druk ervaren?

Het antwoord ligt zelden in één oorzaak. In de volgende vier hoofdstukken laat ik zien hoe het werkt. Waarom groei eerst geld kost voordat het geld oplevert. Waarom winst niet hetzelfde is als geld op de rekening. Waar dat geld dan wel zit. En waarom meer financiering lang niet altijd het echte antwoord is.

Deze inzichten vormen de basis voor het tweede deel, waarin Financiële Regie centraal staat.

Hoofdstuk 1 – Groei heeft een prijs

Succesvolle groei vraagt méér dan een goede strategie

Voor veel ondernemers is groei het ultieme bewijs dat de onderneming zich in de juiste richting ontwikkelt. Meer klanten, een hogere omzet en een goed gevulde orderportefeuille geven vertrouwen in de toekomst. Toch kan juist in deze fase financiële spanning ontstaan. Niet omdat de onderneming slecht presteert, maar simpelweg omdat groei geld kost.

Extra omzet vraagt om meer voorraad, extra personeel, nieuwe investeringen en meer werkkapitaal. De uitgaven gaan daarbij vrijwel altijd vóór de inkomsten uit. De belangrijkste vraag voor een groeiende onderneming is daarom niet: "Hoeveel omzet verwachten wij?" maar "Hoeveel liquiditeit vraagt onze groeistrategie?"

BELANGRIJK INZICHT

Groei creëert niet alleen meer omzet, maar vergroot direct de behoefte aan liquiditeit, werkkapitaal, investeringen en financieringsruimte.

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

Groei hoeft geen financieel probleem te worden, mits de financiële gevolgen tijdig inzichtelijk worden gemaakt. Ondernemers die hun groeiplannen vooraf vertalen naar de benodigde liquiditeit, investeringen en financieringsruimte, creëren overzicht. Zij vergroten hun financiële wendbaarheid en kunnen kansen benutten zonder voortdurend achter de financiële werkelijkheid aan te lopen.

Daarmee wordt de volgende vraag relevant: wat zegt winst eigenlijk over de beschikbare liquiditeit?

Hoofdstuk 2 – Winst is geen cash

Een winstgevende onderneming kan toch een tekort aan liquiditeit hebben

Een zeer herkenbare vraag in de bestuurskamer is: "Wij maken winst, maar waar is het geld gebleven?"

De jaarrekening laat een prachtig positief resultaat zien, terwijl de bankrekening een heel ander beeld geeft. Leveranciers moeten worden betaald, salarissen lopen door en investeringen vragen om direct beschikbare middelen, waardoor de financiële ruimte beperkt blijft.

De verklaring hiervoor ligt in het fundamentele verschil tussen winst en liquiditeit. Winst wordt bepaald op basis van opbrengsten en kosten over een bepaalde periode. Liquiditeit daarentegen neemt pas toe wanneer geld daadwerkelijk op de rekening wordt ontvangen. Bij verkopen op rekening kan er tussen de omzetverantwoording en de daadwerkelijke ontvangst van het geld weken of zelfs maanden zitten.

Bij groeiende ondernemingen kan dit verschil steeds groter worden. Naarmate de omzet stijgt, neemt vaak ook het bedrag toe dat tijdelijk vastzit in debiteuren, voorraden en onderhanden werk. Een onderneming kan daardoor zeer winstgevend zijn en tegelijkertijd moeite hebben om aan haar dagelijkse betalingsverplichtingen te voldoen.

REKENVOORBEELD

Een onderneming groeit in één jaar van € 10 naar € 12 miljoen omzet. De nettowinst bedraagt 6%, dus € 720.000. Een mooi resultaat. Maar kijk wat er met het werkkapitaal gebeurt:

	Omzet € 10 mln	Omzet € 12 mln	Extra nodig
Debiteuren (klanten betalen na 60 dagen)	€ 1.640.000	€ 1.970.000	€ 330.000
Voorraad (15% van de omzet)	€ 1.500.000	€ 1.800.000	€ 300.000
Crediteuren (8% van de omzet)	- € 800.000	- € 960.000	- € 160.000
Extra werkkapitaal			€ 470.000

Van de winst van € 720.000 zit dus € 470.000 vast in de groei. Wat overblijft, moet nog investeringen, aflossingen en belasting dekken.

Lopen de betalingstermijnen van klanten tegelijk op van 60 naar 75 dagen, dan komt daar nog eens bijna € 500.000 bij. Dan kost de groei meer geld dan de winst oplevert, terwijl de jaarrekening een gezond bedrijf laat zien.

Vereenvoudigd voorbeeld; de percentages zijn aannames ter illustratie.

BELANGRIJK INZICHT

Winst laat zien of uw onderneming waarde creëert. Liquiditeit bepaalt of u vandaag aan uw financiële verplichtingen kunt voldoen.

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

Een gezonde winstontwikkeling is belangrijk, maar biedt nog geen zekerheid over voldoende financiële ruimte. Stuur daarom niet uitsluitend op omzet en resultaat, maar ook actief op de ontwikkeling van uw kasstromen. Investeringen, rente en aflossingen worden immers betaald uit beschikbare liquiditeit, niet uit winst.

Dat roept een logische vervolgvraag op: waar zit uw geld eigenlijk vast?

Hoofdstuk 3 – Werkkapitaal bepaalt uw financiële ruimte

De goedkoopste financiering bevindt zich vaak al binnen uw onderneming

Wanneer winst niet leidt tot meer geld op de bankrekening, zit dat geld ergens anders. Bij de meeste ondernemingen zit een groot deel vast in debiteuren, voorraden en onderhanden werk. Daartegenover staat het krediet dat leveranciers u geven: de crediteuren. Het verschil daartussen is het werkkapitaal dat u zelf moet financieren.

Werkkapitaal is onmisbaar voor de dagelijkse bedrijfsvoering. Het wordt pas een probleem wanneer het sneller groeit dan de omzet. Dan neemt de behoefte aan liquiditeit onevenredig toe en lijkt een hoger krediet bij de bank de enige uitweg.

Dat is lang niet altijd zo. Het rekenvoorbeeld in hoofdstuk 2 liet zien wat een paar dagen verschil in betalingstermijn betekent. Bij een omzet van € 12 miljoen levert elke 15 dagen die klanten eerder betalen bijna € 500.000 aan liquiditeit op. Zonder rente, zonder zekerheden en zonder gesprek met de bank. Hetzelfde geldt voor voorraad die langer ligt dan nodig of onderhanden werk dat te laat wordt gefactureerd.

Waar zit die ruimte meestal?

- Facturen die te laat de deur uitgaan of waar niemand actief achteraan zit.
- Betalingstermijnen voor grote klanten die in de loop der jaren ongemerkt zijn opgerekt.
- Voorraad die is opgebouwd voor zekerheid, maar niet meer past bij de huidige omzet.
- Projecten waarbij pas aan het einde wordt gefactureerd in plaats van in termijnen.

Aan de andere kant kunt u ook langer doen over het betalen van leveranciers. Dat levert liquiditeit op, maar heeft een prijs: u mist mogelijke betalingskortingen en zet de relatie met leveranciers onder druk. Gebruik dat middel bewust en niet als structurele oplossing.

BELANGRIJK INZICHT

De goedkoopste vorm van financiering is vaak het kapitaal dat al binnen uw eigen onderneming aanwezig is.

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

Vraag uzelf regelmatig af hoeveel kapitaal vastzit in uw werkkapitaal en of dit beslag nog past bij de ontwikkeling van uw onderneming. Hoe beter u uw werkkapitaal beheerst, hoe groter uw financiële flexibiliteit. Dat vermindert uw afhankelijkheid van externe financiering en vergroot uw ruimte om marktkansen te benutten.

Daarmee ontstaat een volgende fundamentele vraag: heeft uw onderneming werkelijk een financieringsprobleem, of ontbreekt vooral het inzicht?

Hoofdstuk 4 – Financiering is niet altijd het echte vraagstuk

De juiste financiering begint met de juiste vragen

"Hoeveel kunnen wij lenen?" Het is vaak de eerste vraag van ondernemers met groeiplannen. Een nieuwe vestiging, een overname of een grote investering vraagt immers om extra kapitaal. Een financier stelt een andere vraag: kan deze onderneming de financiering ook terugbetalen, ook als het tegenzit? Om die vraag te beantwoorden, kijkt een bank niet in de eerste plaats naar het groeiplan, maar naar wat eronder ligt:

- Hoe ontwikkelen de kasstromen zich de komende jaren, en hoe zeker is dat beeld?
- Welk deel van de groei wordt gefinancierd uit de eigen onderneming?
- Wat gebeurt er met de aflossingscapaciteit als de omzet tegenvalt of klanten later betalen?

Een ondernemer die deze vragen niet zelf kan beantwoorden, krijgt ze in het gesprek met de bank alsnog gesteld. Maar dan onder tijdsdruk, en vaak op een moment dat de financiële ruimte al krap is. Het gesprek gaat dan over het dichten van een gat in plaats van over het financieren van een plan.

Vaak blijkt bovendien dat het gevraagde bedrag niet het werkelijke vraagstuk is. Soms is er minder nodig dan gedacht, omdat werkkapitaal kan worden vrijgemaakt. Soms is er meer nodig, omdat de liquiditeitsbehoefte van de groei is onderschat. En soms past de gevraagde vorm niet bij de behoefte, bijvoorbeeld wanneer een structureel tekort met een rekening-courantkrediet wordt opgevangen.

BELANGRIJK INZICHT

Een financier beoordeelt niet uw ambitie, maar uw vermogen om die ambitie te dragen. Wie dat vooraf zelf in kaart brengt, voert een ander gesprek.

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

Stel uzelf de vragen van de financier voordat de financier dat doet. Dan weet u hoeveel financiering u werkelijk nodig heeft, in welke vorm en op welk moment.

In het volgende deel leest u hoe u dat doet voordat plannen vastliggen.



DEEL II · FINANCIËLE REGIE ALS FUNDAMENT VOOR TOEKOMSTBESTENDIGE GROEI

In dit deel leest u hoe strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur samen één bestuurlijk kader vormen voor betere groei-, investerings- en financieringsbeslissingen.

In het eerste deel van deze whitepaper heeft u gezien waarom groei financiële druk kan veroorzaken. Dit gebeurt niet omdat de onderneming slecht presteert, maar omdat strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur zich vaak niet in hetzelfde tempo ontwikkelen.

De vervolgvraag is daarom niet óf deze disbalans kan ontstaan, maar hoe u voorkomt dat zij ontstaat. Daar begint **Financiële Regie**. Niet als abstracte financieringsmethode of complex financieel model, maar als een praktische manier van sturen waarbij strategische keuzes, kasstromen en financiering voortdurend in samenhang worden beoordeeld.

Daardoor verschuift de centrale vraag in de bestuurskamer. Niet langer: "Hoeveel financiering hebben wij nodig?" maar "Ondersteunt onze financiële structuur de strategie van onze onderneming?"

Dat lijkt een subtiel verschil, maar in de praktijk leidt het tot fundamenteel andere afwegingen en beter onderbouwde financiële beslissingen. In dit tweede deel leest u waarom samenhang tussen strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur belangrijker is dan afzonderlijke financiële instrumenten, hoe deze drie elementen elkaar voortdurend beïnvloeden en welke signalen wijzen op een groeiende financiële disbalans.

Financiële Regie begint niet bij de bank, maar aan uw eigen bestuurstafel.

Hoofdstuk 5 – Van reageren naar regie voeren

Groei vraagt niet om méér financiering, maar om betere samenhang



Financiële Regie brengt strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur voortdurend in samenhang.

Bij veel groeiende ondernemingen verloopt de besluitvorming ongeveer zo: er ontstaat een ambitie, die wordt uitgewerkt in een investeringsplan, daarna wordt berekend hoeveel financiering nodig is en tot slot volgt het gesprek met de bank.

Die volgorde lijkt logisch. Het probleem zit niet in de volgorde zelf, maar in wat er ontbreekt. Het investeringsplan ligt al vast voordat duidelijk is wat het doet met de liquiditeit, het werkkapitaal en de balans. De financiële gevolgen worden dan pas zichtbaar als er weinig meer te kiezen valt. Er rest nog één vraag: hoeveel moeten we lenen om dit plan uit te voeren?

Financiële Regie draait dat om. Voordat een plan vastligt, worden de financiële gevolgen doorgerekend, in meerdere scenario's. Wat gebeurt er met de kasstromen als de groei sneller gaat dan verwacht, of juist trager? Hoeveel extra werkkapitaal vraagt de groei? Wat betekent dat voor de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen? De uitkomsten leiden vaak tot een aangepast plan: investeringen worden gefaseerd, werkkapitaal wordt eerst vrijgemaakt of de groei wordt anders ingericht. Pas daarna is duidelijk hoeveel financiering werkelijk nodig is, wanneer en in welke vorm.

Daarom zijn strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur gelijkwaardig. De strategie bepaalt de richting, maar liquiditeit en kapitaalstructuur bepalen wat haalbaar is en in welk tempo. Wie een van de drie los beoordeelt, neemt beslissingen op basis van een onvolledig beeld.

DRIE BESTUURSVRAGEN

01 STRATEGIE	Waar wil de onderneming naartoe? Welke ambities, investeringen en risico's horen daarbij?
02 LIQUIDITEIT	Welke kasstromen en welk werkkapitaal vraagt die strategie, ook als het anders loopt dan gepland?
03 KAPITAALSTRUCTUUR	Welke verhouding tussen eigen vermogen, vreemd vermogen en alternatieve financiering past bij dit tempo van groei?

BELANGRIJK INZICHT

De financieringsbehoefte volgt uit het doorrekenen van de strategie, niet andersom. Wie eerst rekent en dan pas plant, voorkomt dat financiering een reparatiemiddel wordt.

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

Reken groeiplannen door in scenario's voordat ze vastliggen, en herhaal dat periodiek zodra de werkelijkheid afwijkt. Daardoor worden financiële keuzes minder reactief. Niet omdat risico's verdwijnen, maar omdat u ze ziet aankomen terwijl er nog ruimte is om te kiezen.

Hoe herkent u dat de samenhang tussen strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur onder druk begint te staan?

Hoofdstuk 6 – Herkent u deze signalen?

Zeven signalen die wijzen op financiële disbalans

Financiële problemen ontstaan zelden van de ene op de andere dag. In de meeste gevallen zijn de eerste signalen al veel eerder zichtbaar. Afzonderlijk lijken zij vaak onschuldig, maar in samenhang kunnen zij erop wijzen dat de kapitaalstructuur niet langer aansluit bij de ontwikkeling van de onderneming.

Juist daarom is het belangrijk niet alleen naar afzonderlijke financiële kengetallen te kijken, maar vooral naar de samenhang daartussen. Herkent u meerdere van onderstaande signalen? Dan is het verstandig niet direct op zoek te gaan naar extra financiering, maar eerst te onderzoeken of de financiële structuur de groei van uw onderneming nog voldoende ondersteunt.

- 1 De omzet groeit sneller dan de liquiditeit:** De orderportefeuille groeit, maar het banksaldo ontwikkelt zich minder sterk. Ondanks goede resultaten neemt de financiële ruimte af.
- 2 Steeds meer kapitaal zit vast in het werkkapitaal:** Debiteuren lopen op, voorraden nemen toe of het onderhanden werk groeit sneller dan verwacht.
- 3 De kredietfaciliteit wordt structureel benut:** Een structureel hoge benutting van de kredietfaciliteit kan erop wijzen dat de kapitaalstructuur niet langer aansluit bij de omvang en ontwikkeling van de onderneming.
- 4 Investerings stapelen zich op:** Meerdere investeringen leggen gelijktijdig een toenemend beslag op de beschikbare liquiditeit.
- 5 Convenanten en zekerheden beperken de bewegingsruimte:** de marge ten opzichte van de afgesproken ratio's wordt kleiner, of een nieuwe investering vraagt om extra zekerheden of toestemming van de bank. Financieringsafspraken uit het verleden bepalen dan steeds vaker welke keuzes nog mogelijk zijn.
- 6 Financiële keuzes worden steeds vaker reactief:** Beslissingen worden genomen omdat de actuele situatie daarom vraagt, in plaats van vanuit een vooraf doordacht financieel plan.
- 7 Het banksaldo bepaalt steeds vaker de agenda:** De focus van het management verschuift ongemerkt van langetermijnontwikkeling naar het oplossen van kortetermijnvraagstukken.

BELANGRIJK INZICHT

Eén signaal hoeft geen probleem te zijn. Meerdere signalen tegelijk vormen vaak een duidelijke aanwijzing dat de samenhang tussen strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur onder druk staat.

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

Financiële Regie is niet bedoeld om alle risico's weg te nemen, maar om ze tijdig zichtbaar te maken. Door strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur regelmatig in samenhang te beoordelen, ontstaat eerder inzicht in mogelijke knelpunten. De vraag is daarom niet of uw onderneming vandaag financieel gezond is, maar of de financiële structuur ook de volgende groeifase kan ondersteunen.

Hoe ziet Financiële Regie eruit bij een onderneming waar deze signalen zichtbaar worden?

Hoofdstuk 7 – Praktijkvoorbeeld: groei was niet het probleem

Van financieringsvraag naar Financiële Regie

Deze praktijkcase is gebaseerd op meerdere ondernemingen die ik de afgelopen jaren heb begeleid. Namen, cijfers en specifieke omstandigheden zijn aangepast, maar het vraagstuk komt bij veel groeiende mkb-ondernemingen terug.

De situatie

Een productiebedrijf met circa 75 medewerkers groeit in vijf jaar van € 12 miljoen naar € 20 miljoen omzet. De orderportefeuille is goed gevuld, de winstgevendheid is gezond en de directie wil investeren in automatisering en extra productiecapaciteit.

Toch neemt de spanning toe. De rekening-courant staat vrijwel permanent tegen de limiet, investeringen worden uitgesteld en de huisbank wil meer informatie voordat zij de financiering uitbreidt. De directie concludeert: "Wij hebben € 3 miljoen extra financiering nodig."

De analyse

Financiering bleek niet het eigenlijke knelpunt. Klanten betaalden gemiddeld na 68 dagen, terwijl de afgesproken termijn 45 dagen was. De voorraad was sneller gegroeid dan de omzet. En drie investeringsprojecten liepen tegelijk, allemaal betaald uit de rekening-courant. Een structurele behoefte werd dus opgevangen met een krediet dat bedoeld is voor schommelingen. Een meerjarige liquiditeitsprognose was er niet.

De aanpak

In plaats van direct een financieringsaanvraag op te stellen, is eerst de groeistrategie vertaald naar een liquiditeitsprognose voor drie jaar, in drie scenario's. Daarna is gestuurd op debiteurenbeheer en voorraadniveaus. De investeringen zijn opnieuw geprioriteerd en gespreid over twee jaar. Pas daarna volgde het gesprek met de bank. Niet vanuit urgentie, maar met een onderbouwd plan.

Het resultaat

De gemiddelde betaaltermijn daalde van 68 naar 52 dagen. Dat maakte bijna € 900.000 vrij. De voorraad werd € 400.000 lager zonder leverproblemen. De financieringsbehoefte bleek geen € 3 miljoen maar € 1,5 miljoen, en die werd verstrekt als langlopende investeringsfinanciering in plaats van als hoger rekening-courantkrediet. De rekening-courant kreeg weer ruimte voor waar hij voor bedoeld is.

Belangrijker nog: de directie werkt sindsdien met een prognose die elk kwartaal wordt bijgewerkt. Nieuwe investeringen worden eerst doorgerekend en pas daarna besloten.

BELANGRIJK INZICHT

Extra financiering kan nodig zijn, maar lost de oorzaak niet vanzelf op. In dit geval halveerde de financieringsbehoefte zodra duidelijk was waar het geld vastzat.

Hoe voorkomt u dat dit inzicht eenmalig blijft?

Hoofdstuk 8 – De volgende stap is aan u

Financiële Regie is geen project, maar een ritme

Veel ondernemers maken één keer een goede analyse, bijvoorbeeld voor een financieringsaanvraag of een overname. Daarna verdwijnt het model in een map en wordt er weer gestuurd op het banksaldo. Tot de volgende keer dat het krap wordt.

Financiële Regie werkt alleen als het terugkomt. Niet als zwaar proces, maar als vast onderdeel van de agenda. In de praktijk zie ik dat een eenvoudig ritme het meeste oplevert:

- Maandelijks: vergelijk de werkelijke kasstromen met de prognose. Waar zit het verschil, en is dat tijdelijk of structureel?
- Per kwartaal: kijk naar het werkkapitaal. Lopen debiteuren of voorraden sneller op dan de omzet?
- Jaarlijks, en bij elke grote beslissing: reken de strategie opnieuw door in scenario's en toets of de kapitaalstructuur nog past bij de volgende groeifase.

Dat vraagt geen grote financiële afdeling. Het vraagt vooral dat iemand er verantwoordelijk voor is en dat de uitkomsten op de agenda van de directie komen, niet alleen bij de boekhouder.

De eerste stap is weten waar u nu staat. Doe daarvoor de zelfscan op de website: zuilichem.eu.

BELANGRIJK INZICHT

Een goede analyse is een momentopname. Pas als u hem regelmatig herhaalt, ziet u knelpunten aankomen in plaats van ze te ontdekken.

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

Begin klein. Een liquiditeitsprognose die elke maand wordt bijgewerkt, is waardevoller dan een uitgebreid meerjarenmodel dat één keer per jaar wordt geopend.

Ervaring aan beide kanten van de tafel



BANKZIJDE

Ruim tien jaar, o.a. ABN AMRO en ING

DIRECTIE EN BESTUUR

Meer dan 25 jaar als DGA, Group Treasurer, CFO, consultant en adviseur

SINDS 2008

Eigenaar Zuilichem B.V., onafhankelijk financieel adviseur

Menno van Suijlichem heeft ondernemingen vanuit meerdere perspectieven leren kennen: ruim tien jaar aan de bankzijde, onder andere bij ABN AMRO en ING, en meer dan 25 jaar op directie- en bestuursniveau als DGA, Group Treasurer, CFO, consultant en strategisch financieel adviseur. In die rollen werkte hij onder meer voor Athlon, Bluewater, FrieslandCampina, TBI en Mediq. Sinds 2008 werkt hij als eigenaar van Zuilichem B.V. als onafhankelijk financieel adviseur.

Hij combineert kennis van de manier waarop financiers risico en financierbaarheid beoordelen met ervaring in de dagelijkse afwegingen van ondernemers. Daardoor ziet hij vaak eerder waar kansen liggen én waar financiële spanning kan ontstaan. Zijn werkwijze is rustig en analytisch: eerst luisteren, daarna kritische vragen stellen en complexe vraagstukken terugbrengen tot de essentie.

Zijn aanpak berust op vier principes: analyse vóór besluit, structuur boven improvisatie, heldere conclusies en praktische implementatie. Hij ziet Financiële Regie als het begrijpen en bewaken van de samenhang tussen strategie, liquiditeit en kapitaalstructuur. Niet om de beslissing over te nemen, maar om samen met de ondernemer tot een goed onderbouwde keuze te komen die past bij de ambities van de onderneming.

Verken uw financiële mogelijkheden

Staat uw onderneming voor een investering, herfinanciering of de volgende groeifase? In een oriënterend gesprek verken ik waar de financiële ruimte zit, welke aandachtspunten spelen en of mijn expertise aansluit bij uw situatie.

Vrijblijvend en vertrouwelijk.

Vraag een oriënterend gesprek aan

Stuur uw vraag per e-mail

menno@zuilichem.eu

06 – 41 54 32 08