



MARGES ONDER DRUK DOOR HOGE INKOOPPRIJZEN

HOE ZIT HET MET MIJN CASHFLOW?

Van schaarste op de arbeidsmarkt tot tekorten in de supply chain. Ondernemers binnen de AV-industrie voelen de 'macro-ontwikkelingen' in toenemende mate in hun portemonnee.

Het zal je niet zijn ontgaan. Voor een pakje boter leg je tegenwoordig 50 cent extra neer en ook de inkoopprijzen in de audiovisuele branche zijn de afgelopen maanden tot een recordhoogte gestegen.

Zo zijn de freelance tarieven twee jaar geleden met pakweg 20% toegenomen, een stijging die zich sindsdien heeft doorgezet. En ben je wegens een defect genooddaakt om materiaal bij te huren? Ook dan kom je in 2023 bedrogen uit.

Deze stijgingen hebben impact op de bruto-marges. Uit ervaring weten we dat financieel gezonde verhuurbedrijven voor projecten een winstmarge van 35-40% hanteren. Op deze manier kunnen zij ook de overige bedrijfskosten – zoals pandhuur, vast per-

soneel en verzekeringen – dekken. In de zakelijke industrie is dat goed haalbaar, maar in de entertainmentbranche staan de marges flink onder druk.

Daar komt nog bij dat een bestelling van 1,5 jaar geleden wegens lange levertijden op eens morgen voor de deur kan staan. Alles bij elkaar vraagt een ondernemer zich al snel af: waar gaat mijn geld heen?

Vergis je niet; als je de balans tussen inkomsten en uitgaven uit het oog verliest, kan dit serieuze gevolgen hebben voor je bedrijf. Want wat als je je freelancers niet op tijd kunt betalen? Kun je dan volgende maand nog wel op ze rekenen?

Kortom, cash is king. Hier zijn drie tips om grip op je cashflow te krijgen;

1: INZICHT IN JE UITGAVEN: Als je weet welke kosten je kunt verwachten, dan kun je hierop anticiperen. Met een goede planning tool krijg je zicht op je geldstromen. Zo houdt een accountmanager tijdens het project in de gaten hoeveel brutomarge hij nog over heeft.

2: VERWACHTE VS. GEREALISEERDE KOSTEN: Soms wijken de tarieven waarmee je budgetteert af van de kosten van het personeel dat je plant. Je geschatte kosten spelen tijdens de voorcalculatie een grote rol om tot omzet te komen. Evalueer daarom of je geschatte kosten en gerealiseerde kosten nog dicht bij elkaar liggen.

3: KIJK TERUG OM VOORUIT TE KUNNEN PLANNEN: Wat is er een maand geleden gebeurd? Dat zijn de facturen die je vandaag kunt verwachten. Zo weet je ook meteen of je in de positie bent om dat nieuwe project, waarvoor je eerst 40K moet investeren om 60 dagen na oplevering betaald te krijgen, aan te nemen.

Door te handelen op basis van actuele inzichten, ben je als AV-ondernemer beter gewapend tegen de uitdagingen die de huidige markt met zich meebrengt. <

RENTMAN

Resource management software voor evenement- en mediaproducties.