



De ultieme gids om beter te anticiperen op je cashflow





Neem de controle over je **cashflow terug.**

De oplossing die het
ondernemen makkelijker maakt





Intro

Een cashflow plan, wat heb je er nu precies aan? Het klinkt wellicht als een open deur, maar het brengt je onderneming alleen maar voordelen als je erop gebrand bent om betere beslissingen te kunnen nemen. Je krijgt namelijk inzicht in al je transacties, waardoor je beter kan anticiperen op eventuele veranderingen in je inkomsten en uitgaven.

Door het maken van cashflow prognoses kan je het volgende: je leert de cashflow curve beter begrijpen, je hebt inzichtelijk hoeveel maanden van te voren je moet werken aan het veiligstellen van je werkkapitaal, je weet of je bepaalde beslissingen kan nemen (investeringen enz.) en tenslotte heb je duidelijk in kaart wat je financieringsbehoeften zijn.

Het maken van een cashflow plan kan complex lijken, maar dat hoeft het niet altijd te zijn. Het belangrijkste is om realistisch te zijn.

Als je eenmaal een cashflow plan hebt gemaakt, wordt het makkelijker om de financiële gezondheid van je onderneming te monitoren. En dat is nodig, want zo weet je tijdig of je moet veranderen van strategie.

Wij geven je alle tips en methodes in deze uitgebreide gids, gericht op CEO's en CFO's die het belangrijk vinden om betere strategische beslissingen te kunnen maken.

Inhoudsopgave

Intro **3**

Wat je nodig hebt om je cashflow te monitoren **5**

- Wat is een cashflow plan? 6
- Het cashflow plan: onmisbaar voor het beheren van je onderneming 7

Stap 1: Bepaal de structuur van je cashflow plan **8**

- Hoe ziet een cashflow plan eruit? 9
- Definieer je categorieën 10

Stap 2: Verdeel je cashflow over een bepaalde tijd **13**

- Ontwikkelen van je cashflow prognose voor kortetermijnvoorspellingen 14
- 4 signalen waar je alert op moet zijn 15

Stap 3: Maak je cashflow prognoses **16**

- 5 tips om je cashflow prognose bij te stellen 17
- Welke scenario's moet je gebruiken om je cashflow te voorspellen? 18
- 3 punten om in het achterhoofd te houden 19

Stap 4 : Blijf je cashflow plan ontwikkelen **20**

- Maak je cashflow prognoses betrouwbaar door met actuele data te werken 21
- Stem de gegevens van je boekhouder af met de gegevens vanuit je banktransacties 22
- Analyseer de gaps 23

Automatiseer je cashflow management, geef jezelf peace of mind **24**

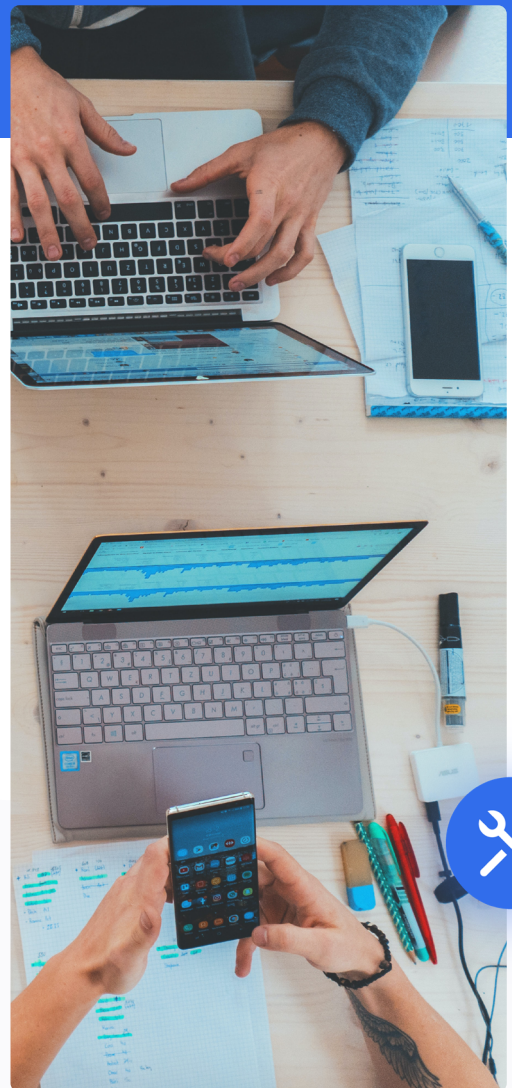
- Het managen van je cashflow in Excel: is dit nog een goed idee? 25
- Waarom zou je kiezen voor software voor je cashflow management? 26
- Zij hebben Agicap gekozen en dit is hoe ze zijn geholpen... 28

Wat je nodig hebt om je cashflow te monitoren

En hoe zal het monitoren van je cashflow kunnen helpen om betere strategische beslissingen te maken?

Het cashflow plan is één van de hoekstenen om de financiën van je onderneming te beheren. Het geeft je de mogelijkheid om je liquiditeit op elk moment te raadplegen.

In dit hoofdstuk kom je te weten wat een cashflow plan is, waarom het essentieel is en wat je nodig hebt om je cashflow te monitoren.



Wat is een cashflow plan?

Het cashflow plan is een tabel die je in staat stelt te voorspellen wat je liquiditeit op (korte termijn) is. Dit is namelijk gebaseerd op de werkelijke cashflow: met accurate data van vandaag, kan jij prognoses maken voor de (nabije) toekomst.

In deze tabel zie je het overzicht per maand :

- betalingen (uitgaven en investeringen) ;
- en ontvangsten (inkomsten en financiering).

Maand	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Augustus	September	Oktober	November	December
Ontvangsten												
Betalingen												
Cashflow saldo												

Het cashflow plan wordt uitgevoerd over verschillende maanden voor de huidige of de toekomstige periode, waarbij bepaalde transacties worden voorspeld (bijvoorbeeld vastgelegde/terugkerende facturen) en prognoses voor de toekomst worden gemaakt. Vervolgens zal het cashflow plan dienen als referentie om de prognose te vergelijken met de werkelijkheid.

Voor wie is het cashflow plan bedoeld?

Het cashflow plan is een essentieel onderdeel voor alle ondernemingen, ongeacht omvang of hoelang de onderneming bestaat. Het is een nuttig middel bij het opzetten van een onderneming, om te anticiperen op de financieringsbehoeften, maar ook tijdens de gehele levensduur om de juiste beslissingen te nemen.

Het cashflow plan: onmisbaar voor het beheren van je onderneming

Je weet nu wat een cashflow plan is. Maar, waarom zou je er één moeten hebben? Wij hebben het voor je op een rijtje gezet:

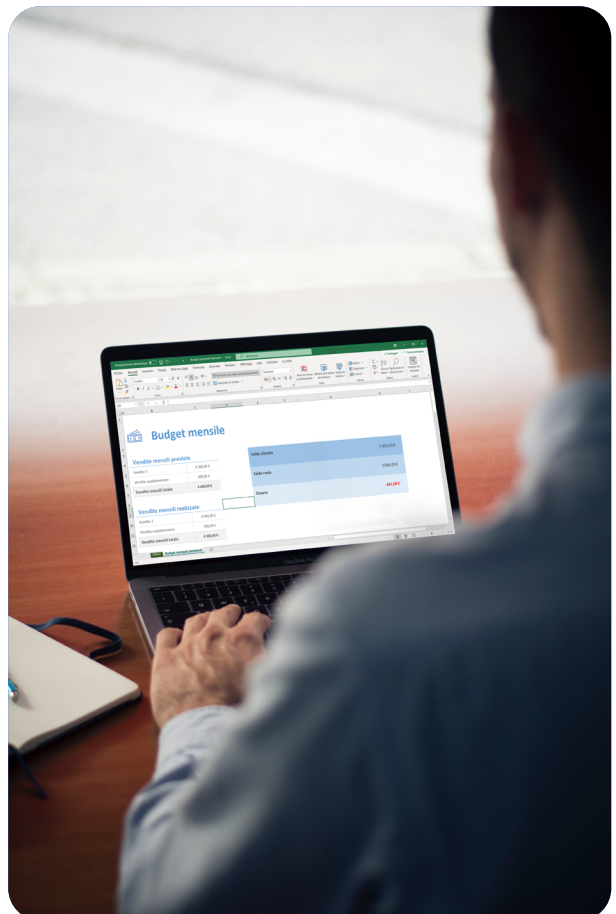


De voordelen van een cashflow plan

- Het stelt je in staat om vooraf te zien of de onderneming kan voldoen aan een geplande uitgave op een bepaalde datum.
- Het geeft je inzicht of de cashflow die door de activiteit van de onderneming en haar bedrijfsmodel in het algemeen wordt gegenereerd, voldoende zal zijn voor alle plannen die zijn opgesteld. Zo kan je ook anticiperen op onvoorziene gebeurtenissen.
- Het verschaft cruciale informatie aan ondernemingen met seizoensgebonden activiteiten. Het zorgt er namelijk voor dat de transacties tijdens de piekperiode voldoende zullen zijn om de uitgaven tijdens de dalperiode, zoals salarissen en crediteuren, op te vangen.

4 goede redenen om een cashflow plan op te stellen voor je onderneming

- Je kan het volume van de verkoop die je verwacht te maken in de komende maanden beter plannen. Dat betekent dat je alle bijbehorende acties kan uitvoeren;
- Je leert je cashflow beter begrijpen, waardoor je kan anticiperen op eventuele veranderingen die van invloed kunnen zijn op je cashflow;
- Je krijgt hiermee beter zicht op je uitgaven, zodat je duidelijkheid kan krijgen of er eventuele besparingen mogelijk zijn;
- Het wordt makkelijker om de beste beslissingen voor de toekomst te nemen, door te anticiperen op de impact van betalingen en ontvangsten.



Bepaal de structuur van je cashflow plan

Hoe ziet een cashflow plan eruit en hoe pas je het aan zodat het werkt voor jouw onderneming?

Het cashflow plan wordt doorgaans gemaakt in een tabel. Hier kan je bijvoorbeeld Excel voor gebruiken of een tool waarmee je alles kan automatiseren, zoals Agicap. Het bestaat uit kolommen die de maanden laten zien die alle transacties weergeven.

Voor deze eerste stap, zoek je uit hoe je de basis van je cashflow plan op kan zetten. Daarna definieer je de categorieën die van toepassing zijn binnen jouw onderneming. Het is ook mogelijk om een Excel- template te downloaden, om je hiermee op weg te helpen.



Hoe ziet een cashflow plan eruit?

Het cashflow plan wordt doorgaans gemaakt in een tabel. Hier kan je bijvoorbeeld Excel voor gebruiken of een tool waarmee je alles kan automatiseren, zoals Agicap. Het bestaat uit kolommen die de maanden laten zien die alle transacties weergeven.

Voorbeeld van een cashflow plan :

	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Augustus	September	Oktober	November	December
Liquiditeit aan het begin van de maand	21 277	6 894	10 277	23 610	47 043	51 560	71 077	73 194	72 711	72 228	48 745	71 225
Ontvangsten	73 800	91 800	101 600	111 700	92 700	107 700	87 700	87 700	87 700	60 000	33 000	33 000
Enterprise klanten	56 900	74 900	74 900	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	52 000	33 000	33 000
Verkopten	48 900	60 900	60 900	58 000	58 000	58 000	58 000	58 000	58 000	52 000	33 000	33 000
Ondertekend	0	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Klant #1 à Lyon	0	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Afgehandeld	48 900	48 900	48 900	46 000	46 000	46 000	46 000	46 000	46 000	40 000	21 000	21 000
Klant #2	8 900	8 900	8 900	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	0	0	0
Klant #3	19 000	19 000	19 000	19 000	19 000	19 000	19 000	19 000	19 000	19 000	0	0
Klant #4	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000
Locaties	8 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	0	0	0
Zaal 1	8 000	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	0	0	0
Zaal 2	0	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	0	0	0
Particuliere klanten	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	8 000	0	0
Verkopten	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	15 700	8 000	0	0
Contant	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	0	0	0
Kaartbetalingen	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	0	0
Cheques	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	0	0	0
Steun en subsidies	1 200	1 200	0	0	5 000	0	0	0	0	0	0	0
Fonds #1	0	0	0	0	5 000	0	0	0	0	0	0	0
Fonds #2	1 200	1 200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leningen en financieringen	0	0	11 000	24 000	0	20 000	0	0	0	0	0	0
Lening #1	0	0	0	0	0	20 000	0	0	0	0	0	0
Lening #2	0	0	0	24 000	0	0	0	0	0	0	0	0
Lening #3	0	0	11 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Uitgaven	82 300	82 300	82 300	82 300	82 300	82 300	82 300	82 300	82 300	82 300	13 900	13 900
Leveranciers	66 100	66 100	66 100	66 100	66 100	66 100	66 100	66 100	66 100	66 100	12 100	12 100
Leverancier #1	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000	0	0
Leverancier #2	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500
Leverancier #3	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	0	0
Leverancier #4	6 500	6 500	6 500	6 500	6 500	6 500	6 500	6 500	6 500	6 500	0	0
Leverancier #5	18 500	18 500	18 500	18 500	18 500	18 500	18 500	18 500	18 500	18 500	0	0
Leverancier #6	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600
Vergoedingen	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	1 800	1 800
Stagiair	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	1 800	1 800
Johan	1 700	1 700	1 700	1 700	1 700	1 700	1 700	1 700	1 700	1 700	0	0

Het doel is om je transacties te identificeren en op te splitsen in categorieën en subcategorieën . Het is belangrijk dat ze specifiek genoeg zijn, zodat je altijd een duidelijk overzicht behoudt.

Hoe gedetailleerd je het maakt, moet worden afgestemd aan de hand van je bedrijfsmodel en de behoeften waarin je de transacties naar voren wilt brengen. Daarnaast moet je ook goed letten op de verschillende geldstromen die er bestaan.

Heb je een template nodig?
Download gratis ons Excel template.

Definieer je categorieën

Laten we beginnen met de opbouw van het eerste deel van de cashflow prognose: de ontvangsten. Voeg een regel toe voor elke transactie die je hebt geïdentificeerd. Om dit te doen, maak je een lijst van je verwachte transacties, waarbij je probeert uitputtend te zijn.

Hieronder volgt een lijst van de meest voorkomende ontvangsten (let op: dit is geen volledige lijst).



Klantenfactuur

Je kan deze uitgave opsplitsen:

- Per betaling (contant, bankkaart, cheque, overschrijving, enz.)
- Per type klant (Als je zowel met particulieren als met professionals werkt, dan kan je onderscheid maken tussen deze twee typen inkomsten).
- Per type facturering (factuur over een volledige betaling of betalingstermijn)
- Op frequentie (je kan onderscheid maken tussen ontvangsten van terugkerende en eenmalige klanten)
- Per btw-tarief (Als restaurant eigenaar bijvoorbeeld, wil je misschien onderscheid maken tussen ontvangsten uit de verkoop van dranken (btw-tarief 20%) en de verkoop van levensmiddelen in het restaurant (btw-tarief 10%).)



Financiering en subsidies

- premies
- subsidies



Teruggave van de btw

(Het restbedrag nadat de aftrekbare btw eraf is gehaald)



Leningen en andere financieringen

- Leningen van banken
- Persoonlijke bijdrage (bijv. kapitaalverhoging)
- Fondsenwerving

Definieer je categorieën

Wanneer je inzichtelijk hebt wat je ontvangsten zijn, dan is het belangrijk om hetzelfde te doen voor je uitgaven.



Leveranciers

Afhankelijk van je activiteit kan je de uitgaven van je leveranciers als volgt opsplitsen:

- Per leverancier (voeg een regel toe voor elk van je leveranciers),
- Per type product (grondstoffen, verbruiksgoederen, bewerkte producten etc.),
- Naar btw-tarief (leveranciers zonder btw: aankopen in het buitenland, leveranciers tegen 20% btw, enz.),
- Op frequentie (je kan onderscheid maken tussen ontvangsten van terugkerende klanten en die van eenmalige klanten)
- Naar betalingstermijn (direct, betaling op 30 dagen, betaling op 45 dagen enz.)



Vergoedingen

Afhankelijk van je activiteit, kan je te maken hebben met de volgende betalingen:

- Salarissen
- Tijdelijk personeel
- Vergoeding van manager(s)
- Stagiairs
- Leerlingen



Sociale zekerheid en werkgeversbijdragen

Afhankelijk van je activiteit, kan je te maken hebben met de volgende betalingen:

- Verzekeringen
- Reiskostenvergoeding
- Maaltijdvergoedingen



Abonnementen

Afhankelijk van je activiteit, kan je te maken hebben met de volgende betalingen:

- Internet
- Software
- Telefoon



Locatie

Afhankelijk van je activiteit, kan je te maken hebben met de volgende betalingen:

- Huur
- Elektriciteit
- Gas, water & licht



btw



Marketing

- Reclame (kranten, TV, enz.)
- Zoekmachines (Adwords)
- Social media (campagnes, Facebook Ads enz.)
- Offline events (huur van ruimte)
- Flyers (creatie en drukwerk)



Diensten van derde partijen

Afhankelijk van je activiteit, kan je te maken hebben met de volgende betalingen:

- Accountant
- Advocaat
- Onderaannemers
- Consultants



Banken

- Aflossing van leningen
- Financiële kosten (bijv. vergoedingen & transactiekosten)
- Vergoedingen (in het geval van ongeoorloofde roodstand op een rekeningen)



Verzekeringen

- Voertuigen
- Hardware
- Bedrijfsruimte



Belastingen

- Onroerendgoed belasting op ondernemingen
- Belasting op technische- en beroepsopleidingen
- Vennootschapsbelasting



Terugbetalingen van klanten en diverse geschenken

- Geschenken en benodigdheden voor het kantoor
- Kantoor- en administratieve benodigdheden
- Onderhoud van voertuigen en gebouwen
- Reiskosten

Segmenteer je cashflow

Om je cashflow plan op te bouwen, kan je de stromen in drie categorieën verdelen:

Operationele geldstromen, gekoppeld aan de activiteit: ontvangsten van klanten, betaling van leveranciers, facturen van leveranciers, salarissen, sociale lasten, enz.

Investeringsstromen (de vaste activa rekeningen op je balans: aankoop van machines, octrooi/ patenten, software/ERP enz..

Financieringsstromen: terugbetalingen van leningen, nieuwe lening aanvragen, kapitaalverhoging, dividenden enz..

Verdeel je cashflow over een bepaalde tijd

Hoe maak je een cashflow prognose op basis van de werkelijkheid?

Zodra je de tabel hebt ontwikkeld, is de eerste stap om de toekomstige betalingen die al bekend zijn in te vullen. Denk hierbij aan: uitstaande bedragen, vaste kosten. Houd rekening met de betalingsdata, niet met facturatiegegevens!

In dit hoofdstuk leggen wij uit hoe je deze transacties kan spreiden, hoe je kan toewerken naar je initiële cashflow positie en wat je in gedachten moet houden om hier zo goed mogelijk aan vast te kunnen houden.



Ontwikkelen van je cashflow prognose voor kortetermijnvoorspellingen

Nu de structuur van je tabel er is en de rijen zijn gedefinieerd, kan je verdergaan met de voorspellingen.

De eerste stap is het plaatsen van de transacties en deze toewijzen aan een bepaalde periode die al bekend is: facturen in uitvoering, vaste facturen, vaste kosten, enz.

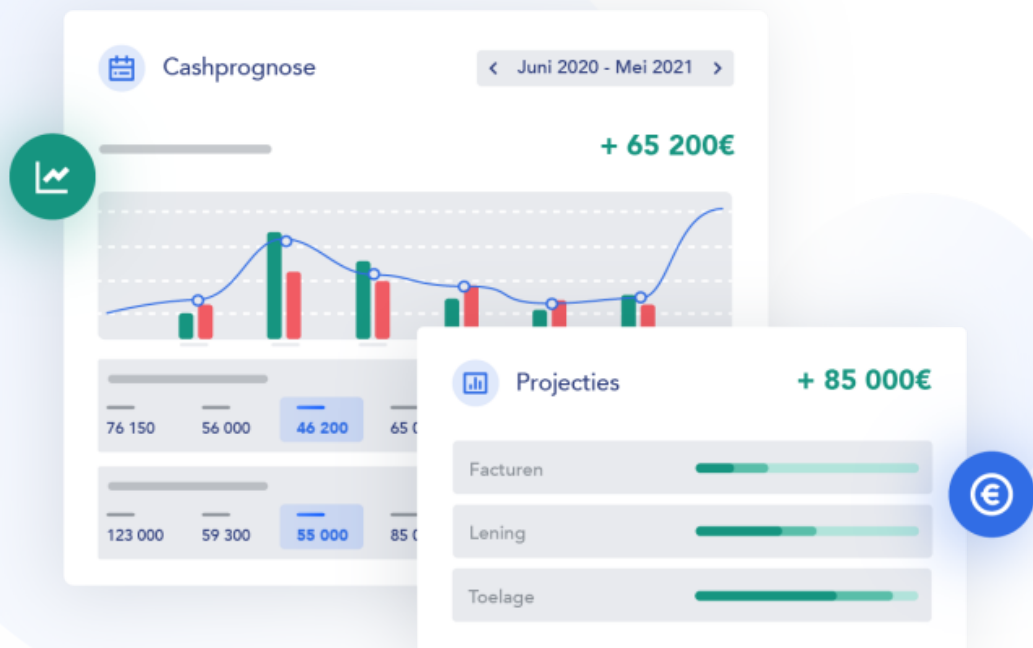
Je kan factureringsoftware gebruiken om uit te zoeken welke facturen aan de klantzijde in betaling zijn en welke aankopen aan de kant van de leverancier.

Je cashflow positie bijwerken

Je begint een cashflow prognose altijd vanuit een bekend punt:

de liquiditeitspositie aan het begin van de maand.

De veiligste manier om dit te doen is te beginnen met je bankafschriften. Samen met je accountant, kan je deze informatie vergelijken met de cijfers die al bekend zijn.



4 Signalen waar je alert op moet zijn

Signaal 1: late klantbetalingen

Een belangrijk punt wat je goed in de gaten moet houden, zijn de betalingstermijnen. Je moet realistisch zijn over wanneer je de betalingen verwacht te ontvangen. Vaak worden facturen aan het einde van de maand uitgeschreven. Dat kost veel tijd. Denk aan de tijd waarbij: de factuur wordt opgesteld, verstuurd en ontvangen. Aan de kant van de klant moet er ook e.e.a. worden gedaan. Al met al gaat hier nogal wat tijd overheen, dus houd hier rekening mee.

Signaal 2: de btw

Afhankelijk van de btw-regels en de structuur van je onderneming, kan de btw een impact hebben op je cashflow en cashflow plan. Als je onderneming niet winstgevend is of als je in een investeringsfase zit, dan heb je vaak recht op btw-aftrek. Maar terugbetaling kan lang duren, denk hierbij aan 2 tot 3 maanden. Aan de andere kant, als je veel btw heft dan kan het zijn dat je hier de volgende maand een groot deel van terug moet betalen. Of wellicht het volgende kwartaal, afhankelijk van de frequentie waarin je jouw btw-aangifte doet.



Signaal 3: financieringen

De meeste ondernemingen hebben verschillende uitstaande leningen. Ons advies is om een goede lijst bij te houden van al je leningen, met rente- en vervaldata.

Soms heb je misschien een uitgestelde lening: het is belangrijk om dit goed vast te leggen, zodat je niet voor onaangename verrassingen komt te staan. Dit doe je door dit gegeven juist op te nemen in je cashflow plan, met de juiste data. Op dezelfde manier, als je klaar bent met het afbetalen van een lening, is het ook goed om dit goed te documenteren. Want ook dit kan grote impact hebben op je cashflow.

Signaal 4: vertragingen in betalingstermijnen van leveranciers

Controleer de betalingsvoorwaarden van je facturen: zorg ervoor dat je uitbetaling prognoses juist zijn en overeenkomen met het factureringsschema. Bijvoorbeeld, als je een marketinginvestering in de loop van het jaar doet, controleer de betalingsvoorwaarden zorgvuldig:

- is het gespreid over 12 maanden?
- moet je het betalen in 3 termijnen?
- of vindt de uitbetaling in één keer plaats?

Maak je cashflow prognoses

Hoe maak je prognoses en welke scenario's zijn hierbij belangrijk?

Het is tijd om over te gaan naar de meest complexe stap: het maken van de cashflow prognose. Om plannen voor de toekomst te maken, moet je anticiperen op een aantal variabelen die min of meer van tevoren bekend zijn. Op basis daarvan ga je verschillende scenario's ontwikkelen.

In dit hoofdstuk leggen we uit hoe je cashflow prognoses maakt, stellen wij verschillende scenario's op en herinneren wij je eraan dat je prognoses zo dicht mogelijk bij de realiteit moeten liggen. Zo kom je niet voor onaangename verrassingen te staan.



Vijf tips om je cashflow prognose bij te stellen

Als je eenmaal al je transacties inzichtelijk hebt, is het tijd om de toekomst beter te bekijken.

Hier volgen 5 tips die je zullen helpen om goede prognoses te maken:



1. Bouw voort op data uit het verleden

Om je toekomstige inkomsten en uitgaven te berekenen, kan je het best kijken naar cijfers van voorgaande jaren. Als je een onderneming begint, baseer je de prognose op de veronderstellingen in je ondernemingsplan. Dit plan moet zo goed mogelijk onderbouwd zijn.



2. Houd de seizoensgebonden uitgaven goed in de gaten

Bij de cashflow zijn ontvangsten en uitgaven onderhevig aan schommelingen en worden zij zelden afgevlakt over een periode van 12 maanden. Je prognoses moeten per maand worden opgesteld.



3. Onderschat de uitgaven niet

Wees bijzonder voorzichtig met het voorspellen van variabele kosten. Het is vrij gebruikelijk toekomstige uitgaven te onderschatten. Het is beter om uit te gaan van hogere uitgaven, dan dat je achteraf te maken krijgt uitgaven die je niet had voorzien.



4. Wees voorzichtig met betalingstermijnen

Ga uit van het voorzichtigheidsprincipe en houd er rekening mee dat er extra vertraging zal zijn aan de kant van de klant. Dit terwijl jij tegenover je leverancier wel te maken hebt met betalingen die op tijd moeten plaatsvinden.



5. Maak verschillende scenario's

Je kan je cashflow plan dupliceren om verschillende scenario's te creëren:

- Maak naast een realistisch scenario ook een pessimistisch «stress case»-scenario, dat je in staat stelt je "cashflow dieptepunt" te bepalen. Zo weet je hoeveel je nog hebt voordat je in het rood komt te staan.
- Je kan ook verschillende prognoses met elkaar vergelijken. Bijvoorbeeld in het geval van het kopen van een nieuw pand: welke invloed heeft dit op je cashflow en ben je met die aankoop nog in staat om aan je andere betalingsverplichtingen te voldoen?

Welke scenario's moet je gebruiken om je cashflow te voorspellen?

Om je voorspelling op te bouwen volgens de verschillende scenario's, is het een kwestie van jezelf in de toekomst te projecteren door onderscheid te maken tussen optimistische en pessimistische prognoses. Het liefst ga je altijd uit van het positieve, maar wij raden je toch aan op tenminste één pessimistisch scenario op te stellen. Op deze manier ben je beter voorbereid als blijkt dat je cashflow minder positief is dan je had voorspeld. Overweeg daarom alle mogelijke scenario's!

Hier is een lijst van voorbeeld scenario's waar je op moet anticiperen:



Basisscenario

Anticipeer op basis van de stromen uit het verleden op een basisscenario: houd rekening met de vaste kosten, anticipeer op de variabele kosten en schat variabele kosten en schattingen in op basis van de huidige trends.



Aanpassingen van kosten

Annulering van een abonnement, uitstel van betaling, ontslag van werknemers, verkoop van panden, enz.



Nieuwe bron van inkomsten

Toegang tot financiering, verkrijgen van een banklening, verhoging van het toegestane rekening-courantkrediet, het verkrijgen van overheidssteun enz.



Nieuwe projecten

Nieuwe aanwervingen, aankoop/huur van nieuwe panden, opening van een nieuwe vestiging, lancering van een nieuw product enz.



Onvoorziene gebeurtenissen

Gezondheids crisis, tekort aan grondstoffen, wettelijke beperkingen enz.

3 Punten om in het achterhoofd te houden

Het principe van een prognose is om je voor te bereiden op verschillende situaties

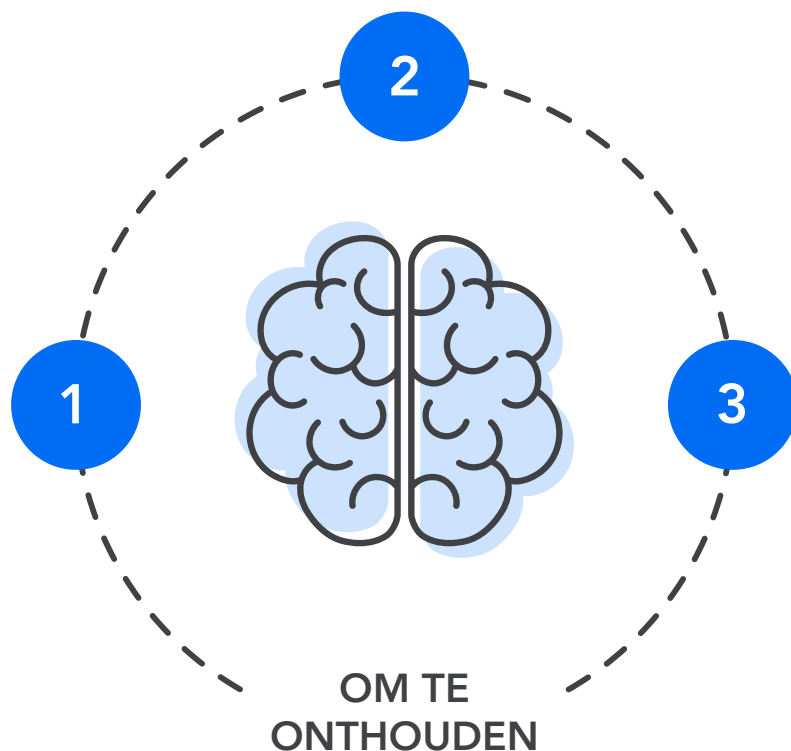
Verschillende scenario's hangen met elkaar samen en daarom is het belangrijk om ze te vergelijken en eventueel te dupliceren. Durf te anticiperen op alle mogelijke mogelijke scenario's! Hoe meer scenario's je hebt, hoe makkelijker het voor je wordt om de werkelijke situatie met de verwachte situatie te vergelijken.

Een scenario is een hulpmiddel, geen instrument om een negatieve balans tegen te gaan

Je prognose is geen bescherming an sich, maar het staat je wel toe om op basis van de resultaten te anticiperen op (verwachte negatieve) schommelingen. Onthoud dat scenario's er zijn om te helpen, zodat je op tijd kan kijken wat er gedaan moet worden zodat je altijd de juiste beslissingen kan nemen.

De goede scenario's zullen constant veranderen en zich blijven ontwikkelen

Als je eenmaal je prognose hebt vastgesteld, dan is het werk nog niet gedaan. Een prognose moet regelmatig worden aangepast en bijgewerkt, om het als betrouwbaar middel te kunnen blijven gebruiken. Een voorspelling is er om je te begeleiden en je in staat te stellen om de strategie van je onderneming te versterken.



Blijf je cashflow plan ontwikkelen

Hoe kan je de werkelijkheid en de prognose vergelijken en aanpassen waar en wanneer nodig?

Zodra je jouw cashflow plan hebt opgesteld voor de komende maanden, dan is het een kwestie van het niet laten verstoffen. Je moet het plan namelijk regelmatig bijwerken. Daarbij moet je altijd de werkelijkheid met de prognoses vergelijken.

In dit hoofdstuk leggen wij uit hoe je de cashflow regelmatig kan bijwerken in je cashflow plan en hoe je de werkelijkheid en prognoses kan analyseren.



Maak je cashflow prognoses betrouwbaar door met actuele data te werken

Wij adviseren de cashflow prognose maandelijks bij te werken op basis van de werkelijke liquiditeit aan het einde van de maand. Wat de «re-forecasting»-horizon betreft: deze is nauw verbonden met de uitdagingen van de onderneming. Let er wel op dat het doorgaans gaat om prognoses van ongeveer 3 maanden.

De controle van de prognose omvat :

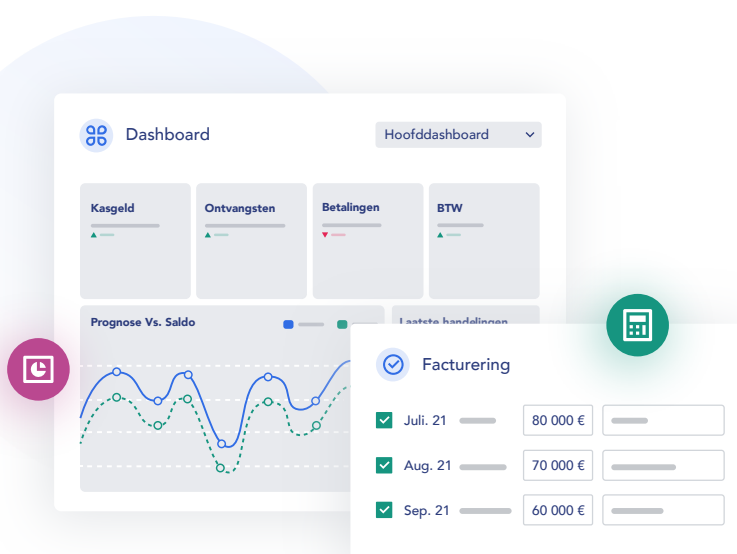
- Een maandelijkse controle van je prognoses over dezelfde periode,
- Een gedetailleerde check (met name wat betreft het verschil tussen ontvangsten en uitgaven).

Indien dit niet op deze manier gebeurt, zal de prognose de totale gegevens moeten «opsplitsen» op basis van de veronderstellingen die er zijn gemaakt.

Operationele begrotingen worden vaak opgesteld in het kader van een begrotingsjaar en de begroting van dat kwartaal wordt zelden aan het begin van het laatste kwartaal opgesteld. Dit kan je namelijk in de daaropvolgende maand in de problemen brengen.

Hier zijn twee oplossingen voor:

- vertrouwen op de transacties uit het verleden en bewegingen volgen van de onderneming, waardoor je kan vertrouwen op de transacties voor de komende maanden;
- je teams bewust maken dat het belangrijk is om een eerste prognose goed op te stellen.



Stem de gegevens van je boekhouder af met de gegevens vanuit je banktransacties

Het afstemmen van de boekhoudkundige gegevens voor de eerste paar maanden van je cashflow prognose kan lastig zijn.

De begroting van de cashflow van de eerste twee maanden is afhankelijk van de gegevens die in de afgelopen maanden zijn geregistreerd (omzet, aankopen). Het is noodzakelijk om aandacht te besteden aan de afsluiting van de eerste maand: te ontvangen facturen, op te stellen facturen enz.

Het vergelijken van de werkelijke cashflow met de prognoses kan hierdoor uiterst lastig worden. Tenminste, als je dit elke keer handmatig zou moeten doen. Je kan het jezelf namelijk makkelijk maken als je gebruikmaakt van software voor voor je cashflow forecasting.

Wat dacht je van het automatiseren van je cashflow monitoring?

- Zet al je financiële data automatisch over;
- Krijg al je data zichtbaar;
- Vermijd fouten, en
- Vind tijd om te besteden aan strategie en analyse!



Bekijk en analyseer wat er ontbreekt

Het analyseren van wat er ontbreekt maakt het mogelijk beter te begrijpen wat er nog gedaan moet worden. Je leert de gaps beter te identificeren en te kwalificeren.

De meest voorkomende redenen voor discrepanties tussen de prognose en de werkelijkheid:

- De onbetrouwbaarheid van de gegevens
- Te veel gegevens
- Complexiteit van de tools en software (vooral in Excel)
- Veranderingen in de context

De eerste bron van afwijking kan verband houden met een activiteiten kloof, maar dit heeft nauwelijks een onmiddellijk effect op de cashflow situatie, behalve binnen bijvoorbeeld retail en e-commerce waar de betalingstermijnen voor klanten vaak kort zijn.

Gedetailleerde gegevens voor betere voorspellingen

Het is belangrijk te weten hoe de informatiestromen binnen de onderneming worden georganiseerd. Alleen dan ben je in staat om verbeteringen aan te brengen.

De kwaliteit van de gegevens is het resultaat van een betrouwbaar informatiesysteem: elk type gegeven moet worden gedocumenteerd met de bron, incl. noodzakelijke controles. Aan de hand van dit soort analyses kan je beter begrijpen hoe het geld zich beweegt binnen

je onderneming. Het kan bijvoorbeeld nuttig zijn om je betalingen te analyseren per soort klant, soort dienst enz. Hoe meer je in detail kan treden, hoe sneller je aan de bel kan trekken als je afwijkingen ziet die uiteindelijk een grote impact kunnen hebben op je prognose.

Checken en herzien van je prognoses

De cashflow prognose is een optelsom van gegevens en aannames: hoe verder je in het proces komt, hoe beter je "in de toekomst kan kijken".

Het optimaliseren van je processen, met periodieke updates, is de beste manier om je prognoses zo accuraat mogelijk te maken. Op deze manier heb je tijd vrij om analyses te maken en hier de belangrijkste informatie uit te halen, in plaats van het invoeren van gegevens - een proces dat je geheel kan automatiseren.

Automatiseer je cashflow management, geef jezelf peace of mind

Wat als je je leven makkelijker zou kunnen maken, door het gebruik van een cashflow management systeem?

De automatisering van cashflow management met gespecialiseerde software, zoals Agicap, kan je helpen te voldoen aan de belangrijkste uitdagingen op het gebied van cashflow management. Dit kan dankzij functionaliteiten zoals het automatisch bijwerken van financiële gegevens, een geconsolideerd overzicht van realtime data en cashflow prognoses.

In dit hoofdstuk lees je wat cash management software is en welke voordelen het je zal brengen. Leer hoe eenvoudig je het jezelf kan maken en waarom Agicap voor Europese ondernemingen dé oplossing is!



Het managen van je cashflow in Excel: is dit nog een goed idee?

Om je cashflow plan te ontwikkelen, moet je verschillende gegevens samenvoegen (werkelijke data, facturen aan de klant- en leverancierszijde, bestellingen, enz.) van zowel boekhoud- als management tools zoals ERP-systemen. De meeste ondernemingen gebruiken Excel om gegevens te verzamelen en te consolideren. Maar wat blijkt, is dat je hiermee beperkt bent in de manier waarop je je cashflow efficiënt kan managen.

59%

van alle MKB'ers gebruikt Excel
voor cashflow management⁽¹⁾

Beperkingen van Excel:

- Gebrek aan zichtbaarheid in realtime;
- Potentiële fouten;
- Gebrek aan stabiliteit wanneer er veel gegevens worden gebruikt;
- Gebrek aan flexibiliteit en automatisering;
- De moeilijkheid om in Excel te werken in samenwerkingsverband;
- Gebrek aan visualisatie van gegevens

Er zijn vele bronnen van fouten: rekenfouten, overschreven formules, formule fouten, niet-uitgelijnde valuta's, geen tracerings van veranderingen, extra cijfers, verkeerde notatie van decimalen, onjuiste brongegevens enz..

88%

van Excel-spreadsheets
dat wordt gebruikt voor
budgettering, planning en
monitoring bevat fouten.⁽²⁾

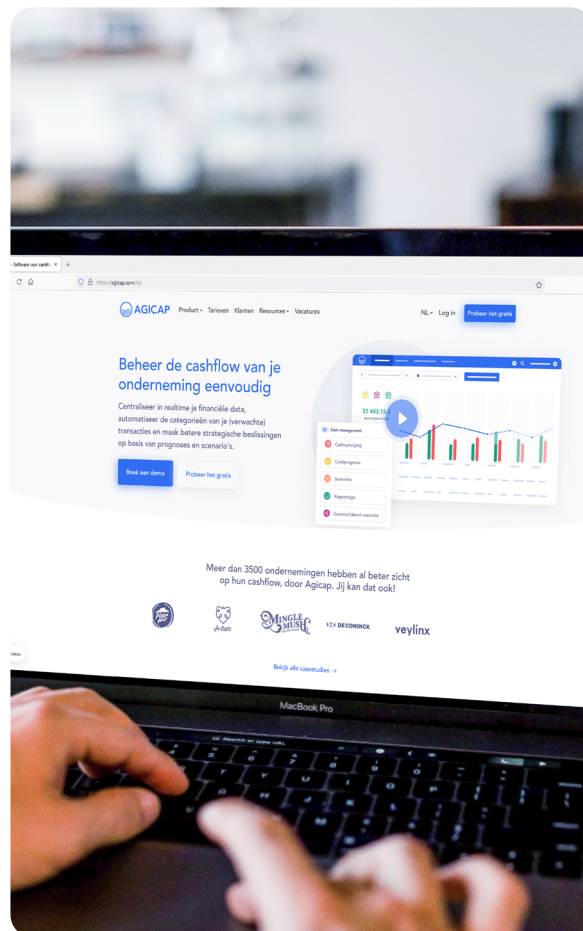
(1) Studie uitgevoerd door DFCG/RSM (Franse belangenverenigingen)
(2) Studie van het bedrijf Tagetik uit 2016

Waarom zou je kiezen voor software voor je cashflow management?

Tijdsbesparing, betrouwbaarheid: het zijn enkele voordelen die je kan krijgen door het gebruik van cashflow management software. Je leven wordt hierdoor een stuk eenvoudiger. Door altijd de juiste en betrouwbare data bij de hand te hebben, is het makkelijker om strategische beslissingen te maken. Doordat je zelf niet meer bezig bent met het invoeren van data en gegevens, kan jij je focussen op je core business.

Een tool voor je cashflow. Wat is het precies?

Software voor cashflow management is een tool om je cashflow te visualiseren. Op deze manier heb je beter inzichtelijk hoe de liquiditeit beweegt binnen je onderneming. Daarbij wordt het eenvoudig gemaakt om al je transacties te categoriseren, zodat je precies weet welke geldstromen er zijn.



Cashflow bespaart je veel tijd en is niet foutgevoelig, zoals een Excel-sheet wel is. Daarnaast is het een krachtig middel om je inzichten te geven bij bijvoorbeeld nieuwe investeringen, het aanvragen van financieringen enz. Al je transacties worden namelijk in realtime bijgehouden, door al je bankrekeningen die je kan koppelen. De beslissingen die hieruit voortkomen worden dan ook gemaakt op basis van betrouwbare data, waar je 24/7 inzicht in kan hebben.

Deze tool is voor jou als je...

- CEO, CFO of financieel medewerker bent;
- jouw cashflow opvolgt met Excel of met een andere tool waarbij je wellicht nog steeds omslachtig - en niet in realtime - werkt;
- veel tijd kwijt bent aan het managen van je cashflow en het maken van je cashflow prognoses;
- geen tijd hebt voor het maken van scenario's, waardoor je nooit goed bent voorbereid op eventuele financiële tegenslagen in de toekomst;
- gedetailleerde rapportages deelt met je bank, partners en/of collega's.

Agicap is dé cashflow management oplossing. Het is de nieuwe manier waarbij cashflow eenvoudig kan worden beheerd en gemonitord.



Win aan visibiliteit

Krijg eindelijk inzicht in je cashflow door onze intelligente prognoses



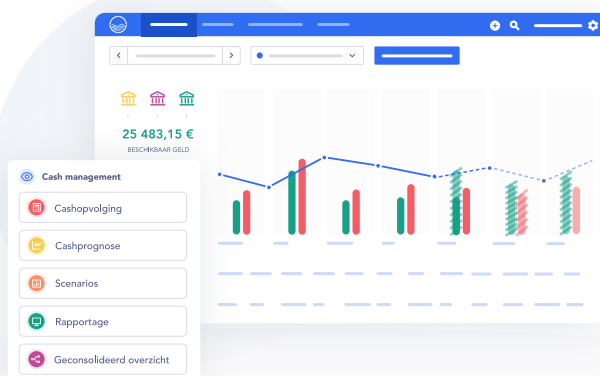
Win aan tijd

Bespaar tijd, door processen te automatiseren



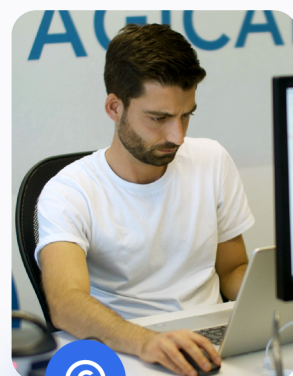
Win aan efficiëntie

Werk met gemak samen binnen een makkelijk te leren tool



Ons team van specialisten

Heb je vragen? Ons team van specialisten staat voor je klaar om je te kunnen helpen met Agicap, beantwoordt al je vragen en zorgt ervoor dat je de tool snel onder de knie krijgt, zodat je betere strategische beslissingen kan nemen.



Zij hebben Agicap gekozen en dit is wat ze zeggen...

“

Agicap was op basis van een enorme hoeveelheid wilskracht om de Excel sheet tijdig bij te werken. Een probleem daarmee was dat je soms niet doorhad dat je bijvoorbeeld een tikfout maakte. Eigenlijk is Agicap een verder ontwikkelde broer of zus van de spreadsheet die ik zelf heb. En het verschil daarmee is dat je altijd een reëel beeld hebt van de cashflow. ”



Osrice Canton

Oprichter Bold Logistics

“

Voorheen was ik 6 uur bezig met het toevoegen van betalingen in Excel. En sinds ik Agicap heb, hoef ik er eigenlijk niet meer naar om te kijken, waardoor ik al deze tijd kan gebruiken om het bedrijf verder te laten groeien.

De features die ik het meest gebruik zijn de formules, dus je kan automatisch zien hoeveel procent profit je hebt in een maand, hoeveel uitgaven je doet per categorie en dergelijke. Daarnaast hebben wij een creditcard gelinkt aan Agicap en Paypal, waardoor je een ontzettend eenvoudig overzicht hebt binnen één systeem. ”



Jeroen Dekker

Mede-eigenaar YouGrow

“

Agicap lost onze cashflow uitdagingen op door eigenlijk alle belangrijke geldstromen en belangrijke informatiebronnen in één overzicht inzichtelijk te maken. ”



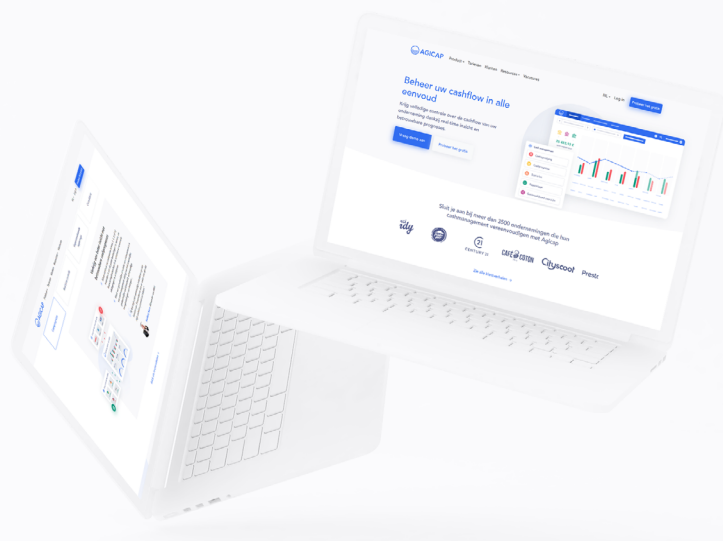
Wouter van den Brink

Co-founder en CFO A'd'am

Agicap is dé cashflow management oplossing. Maak het jezelf makkelijk en krijg weer controle over je cashflow.

Door Machine Learning toe te passen, kan Agicap je helpen:

- je beschikbare liquiditeit in realtime te visualiseren;
- je budget automatisch bij te werken;
- betere beslissingen te nemen op basis van de scenario's die je kan invoeren



Agicap groeit snel en heeft al meer dan 3500 klanten. Naast Frankrijk, vind je Agicap ook in Duitsland, Spanje, Nederland en Italië.



Barbara Strozzilaan 101, 1083 HN Amsterdam,

+31 85 208 765 (NL)

+32 78 485 990 (BE)

Vragen? Neem contact met ons op!