

Zes tips en tricks om rode cijfers te vermijden in tijden van corona

Door de crisis die we momenteel doormaken, zullen velen onder jullie zich afvragen hoe jullie de goede werking van jullie onderneming kunnen blijven garanderen en de financiële gezondheid ervan kunnen veiligstellen. Het WTCB wil jullie hierin bijstaan door enkele tips en tricks mee te geven.

T. Vissers, ing., adjunct-afdelingshoofd, afdeling Beheer en kwaliteit, WTCB

Het WTCB stelt alles in het werk om de betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie te garanderen, rekening houdend met de stand van de regelgeving en de kennis op het moment van publicatie van de artikels. Het Centrum kan echter niet verantwoordelijk gesteld worden voor het gebruik dat ervan gemaakt zou kunnen worden. Het in dit artikel gegeven advies ontslaat de lezer niet van de verplichting om zich te houden aan de geldende regelgeving.

Tip 1: de klant is koning, maar jouw financiële balans is even belangrijk!

Hoe sneller je klanten betalen, hoe beter de financiële gezondheid van jouw onderneming zal zijn. Het is dan ook belangrijk om je facturen tijdig uit te sturen. Als je klanten bereid zijn om te betalen maar het financieel even wat lastiger hebben, stel je dan begripvol op. **Een telefoontje net vóór de vervaldag kan wonderen doen.** Klanten die klachten hebben, verdienen uiteraard ook je aandacht: luister naar hun klachten en probeer tot een compromis te komen. Zo zal je er weer een tevreden klant bij hebben.

Tip 2: beperk je voorraden tot een minimum

Voorraden zijn materialen waarvoor je vaak al betaald hebt en waarvan je hoopt dat je klanten ze nodig gaan hebben. Je bent er echter niet zeker van dat je deze zal kunnen verkopen. Je bent met andere woorden geld aan het voorschieten en **voor bank aan het spelen**. Daarom geniet het de voorkeur om je bouwprojecten nauwkeurig te plannen en de toelevering van de materialenstroom hierop af te stemmen. Dit kan door je bouwprojecten op te delen in kleinere (deel)bouwprojecten. Zo zal je minder fouten maken, minder voorraad nodig hebben en sneller vooruitgaan!



Shutterstock

Tip 3: bespreek met je leveranciers wat de mogelijkheden zijn

In het ideale geval leveren de fabrikanten en toeleveranciers de juiste materialen op het juiste tijdstip (*Just In Time*) en op de juiste plaats (*Just In Place*). Bovenop deze dienstverlening kunnen ze je nog een grote dienst bewijzen door **uitstel van betaling** te verlenen. Als aannemer moet je immers ook nog een tijdje wachten op het geld van de klant. Hoe correcter je de toeleveranciers betaalt, hoe meer ze geneigd zullen zijn om dit toe te staan. Als je toch voldoende geld ter beschikking zou hebben, overweeg dan om **contant te betalen**. Je krijgt hier immers een mooie korting voor (bv. 2 %).

Tip 4: lenen blijft een interessante optie

Het geld op je bankrekening hangt niet alleen af van je klanten, je stock en je leveranciers, maar ook van hoe je investeringen (bv. bedrijfswagens, gereedschap, inrichting en meubilair) gefinancierd worden. Lenen blijft hiervoor een interessante optie. Dat is immers spotgoedkoop en biedt je de mogelijkheid om **afbetalingen in de tijd te spreiden**. Zo geef je jezelf weer ademruimte en kan je inspelen op eventuele opportuniteiten (bv. korting bij contante betaling) of anticiperen op mogelijke tegenslagen (bv. faillissement van een klant).

Tip 5: meer werken = meer factureren

Tevreden klanten vragen regelmatig om meerwerken uit te voeren. Hier mag je uiteraard een faire verloning voor vragen. Door **kort op de bal te spelen** en de meerwerken kort na de uitvoering te factureren, kan je discussies vermijden. Hierbij is het ook steeds aangeraden om voor deze meerwerken een bon te laten ondertekenen door de klant.

Tip 6: multitasken zorgt voor meer werk

Door verschillende projecten tegelijkertijd aan te pakken, moet je hier voortdurend tussen schakelen. Hierdoor verlies je veel tijd en komt de goede workflow in het gedrang. Het is dus steeds aangeraden om **één project tegelijkertijd** aan te pakken en dit van de eerste keer juist te doen. Als het toch ergens fout zou lopen, **herstel je deze fout best zo snel mogelijk**. Hoe minder je immers tussen projecten moet schakelen, hoe vlotter deze afgevoerd zullen kunnen worden, hoe sneller de klanten zullen betalen en hoe beter de financiële gezondheid van jouw bouwbedrijf zal zijn. ◆

Voor meer informatie kan je ons bereiken via gebe@bbri.be.

