

Gespreid incasseren: 'klantenbinding?'

Loonwerk, agrarisch werk in het bijzonder, kenmerkt zich door seizoensgebonden pieken in arbeid en dus ook in facturatie. Veel werkzaamheden worden in korte tijd gedaan. De daarmee gepaard gaande facturen zijn dan ook vaak erg hoog. Gespreide facturatie biedt dan interessante perspectieven, maar kent ook belangrijke aandachtspunten.

De pieken en dalen in de liquiditeit hebben consequenties voor zowel cumelaondernemer als agrariër. Als de rekening courant niet goed wordt beheerd, kan dit voor beide partijen leiden tot onnodig hoge rentekosten. Marktonwikkelingen in de agrarische sector, zoals lage prijzen en soms forse investeringen, leiden ertoe dat ondernemers gaan nadenken over hoe zij hun kasstroom beter kunnen beheren. Agrariërs betaalden over het algemeen tijdig, maar ook hier lopen de betalingstermijnen de laatste tijd op. Eén van de alternatieven die daarom vaker wordt overwogen, is gespreide facturatie van diensten. Voor veehouders kan dit een interessante optie zijn. Zij ontvangen maandelijks melkgeld en zijn ook gewend per maand hun veevoer te betalen. Akkerbouwers en tuinders daarentegen kennen het patroon van piekinkomsten en uitgaven goed. Hier is die noodzaak voor en de praktische uitvoerbaarheid van gespreide betaling minder. Of het structureel voor elke klant - groot of klein, trouw of niet - met succes kan worden ingezet, is zeer de vraag. Of is het een middel dat je alleen inzet bij klanten die bekend staan als slechte betalende om de vinger aan de pols te houden? Goede afspraken, wederzijds vertrouwen, zorgvuldige administratie en nacalculatie zijn een absolute voorwaarde.

Klantenbinding

Diverse cumelaondernemers passen deze werkwijze al geruime tijd naar volle tevredenheid toe. Anderen krijgen het niet van de grond, merken geen animo of hebben spijt dat ze er ooit aan zijn begonnen. Gespreide betaling wordt vaker dan eens aangeboden in combinatie met een voor de klant aantrekkelijke korting. Het rentevoordeel blijkt echter in de praktijk beduidend lager dan de korting die er soms tegenover staat. Als er maandelijks een vast bedrag wordt gefactureerd, ontstaat in het voorjaar een lichte voorsprong op de uitgevoerde werkzaamheden. Er is dan meer gefactureerd dan dat er aan werk is uitgevoerd. In het najaar daarentegen is het vaak andersom. Hier zit dus voor u niet de winst.

Wel biedt het u kansen om een steviger band met uw klant

te krijgen. Misschien deed u het al, maar om vast te stellen welk bedrag u maandelijks factureert, moet u met de agrariër om tafel. U bespreekt de werkzaamheden van het afgelopen jaar. Wat ging er goed en wat kan er beter? Welke ontwikkelingen kunt u het komend jaar verwachten? Welke plannen heeft uw klant? U voorkomt hiermee verrassingen en kunt tijdig anticiperen. Uw klant krijgt door uw persoonlijk bezoek het gevoel dat hij er werkelijk toe doet. U luistert naar zijn wensen en toekomstplannen en heeft de tijd om te vertellen over uw eigen ambities. Een klant zal na mondelinge toezeggingen tijdens een persoonlijk gesprek en het vooruitzicht dat hij u maandelijks automatisch betaalt ook minder snel een collega-loonwerker inschakelen.

Administratieve rompslomp?

Het introduceren van gespreide betaling vereist een gezond administratief systeem en dito werkwijze. Daar ziet menig een nog wel eens tegenop. Het hoeft echter geen rompslomp te zijn. Als u samen met uw klant heeft vastgesteld welke omzet het komend jaar te verwachten is, kunt u de termijnbedragen bepalen. Allereerst raden we u van harte aan overeen te komen om de termijnen automatisch te incasseren. Voor beiden levert dit gemak op. U kunt eventueel afspreken dat het wordt geïncasseerd enkele dagen nadat de agrariër het melkgeld heeft ontvangen. Het voordeel van automatische incasso voor u is bovendien dat u direct signaleert wanneer er geen geld is. Als de incasso wordt gestorneerd, kunt u direct contact opnemen met de klant in kwestie. Over het aantal termijnen kunt u met de klant maatwerkafspraken maken. Kiest u voor tien of elf termijnen en de eindafrekening in de elfde en/of de twaalfde maand of variaties hierop? Dat is aan u samen. Het eenvoudigst is om naast de automatische incasso gewoon te factureren zoals u dat gewend bent. Met dit verschil dat u op deze factuur vermeldt dat betaling in vaste termijnbedragen wordt geïncasseerd zoals overeengekomen. De klant behoudt hiermee inzicht in de verrichte werkzaamheden en kosten. En u hoeft uw administratieve



Met gespreide betaling zijn pieken in facturatie rond maïs zaaien en inkuilen te voorkomen.

werkwijze maar minimaal aan te passen. Vervolgens beoordeelt u halverwege het jaar of de prognose van de verwachte werkzaamheden overeenkomt met de daadwerkelijk uitgevoerde diensten. In overleg met de klant bepaalt u dan of het maandbedrag eventueel naar boven of naar beneden moet worden bijgesteld. Aan het eind van het jaar maakt u een eindafrekening en ontvangt de klant een factuur of creditnota. Natuurlijk is het ook handig als uw boekhoudsysteem hier goed voor is ingericht. Neem bij twijfel contact op met de leverancier van uw softwarepakket voor de mogelijkheden.

Ontzorgen

Het is een populair woord, dat de laatste tijd veel klinkt. Ontzorgen. In het kader van gespreid incasseren kán het, mits goed uitgevoerd, inderdaad enige zorg wegnemen. Bij u én uw klant. Het past ook in het rijtje van mogelijke maatregelen die u kunt treffen om uw klant nog meer aan u te binden. Het staat echter niet op zichzelf. En het financieel voordeel is onvoldoende om korting te geven. Overweegt u gespreid incasseren? Bespreek de voor- en nadelen voor uw specifieke situatie eens met uw bedrijvenadviseur. Ontzorgen doen we samen.



TEKST: Nico Willemsen bedrijvenadviseur

FOTO: CUMELA Communicatie

Oplossing liquiditeitsprobleem?

Betaling in gespreide termijnen is één mogelijkheid om het liquiditeitsprobleem te lijf te gaan, maar niet dé oplossing. Een ondernemer die zijn bedrijf goed runt, weet wanneer hij meer of minder geld in zijn portemonnee heeft en stuurt zijn bedrijf financieel daarbij op meerdere fronten. Andere mogelijkheden die u ook zeker mee moet nemen zijn:

• Tijdsige facturatie

Werkdruk, verzamelen van werkbonnen, onderbezetting et cetera zijn veel gehoorde aanleidingen om de facturatie (te) lang uit te stellen. Laat administratieve en personele belemmeringen geen reden zijn om de facturatie uit te stellen. Plan een vast moment in uw agenda voor de facturatie en gebruik niet alleen de regenachtige dag of de zondagmiddag. Het geeft u rust in de portemonnee en in uw hoofd. En u maakt bij uw klant een professionele indruk door dit snel, met regelmaat en accuraat te doen.

• Adequaate debiteurenbeheer

Gebruik de CUMELA-voorwaarden en bewaak de betalingstermijn. Stuur betalingsherinneringen en doe dit niet alleen mondeling. Controleer bij twijfel het betalingsgedrag van nieuwe klanten. En besteed de incasso uit als het moet (CUMELA Advies).

• Voorschot bij grote projecten

Kosten gaan voor de baten. Maak afspraken over vooruitbetaling in delen als u een groot project aanneemt, zeker als het werk gevaarlijk gaat met veel ingekochte materialen of diensten.

• Verbreding dienstenpakket

De arbeidsfilm van een louter agrarisch loonbedrijf kent veel rustige momenten. Materieel en mensen worden dan niet optimaal benut. Vul uw dienstenpakket aan met werkzaamheden die de gaten vullen. Maak uw personeel ervan bewust dat zij flexibel inzetbaar moeten zijn.

• Benut cao-mogelijkheden

Er worden door piektijden veel (dure) overuren gemaakt. De CAO-LEO kent diverse flexibele mogelijkheden om de arbeidskosten te drukken: tijd voor tijd, arbeidstijverschuiving, overbruggingsfonds en meer. Laat u bij twijfel adviseren door een adviseur van CUMELA.

• Kritisch bij financiering

Lage rentes bij kortlopende leningen lijken aantrekkelijk, maar deze gaan gepaard met een snelle aflossing en daardoor hoge maandbedragen. Uw liquiditeit moet dit kunnen dragen. Soms is daarom een langlopende financiering met iets hogere rentes en een lagere aflossing verstandiger.

• Passende rekening courant

Vraag uw bank naar de mogelijkheden om als het moet periodiek uw rekening courant te verhogen. In het algemeen is een bank nu terughoudender dan in het verleden. Een liquiditeitsprognose maakt waarschijnlijk onderdeel uit van de vragen van de bank.

• Liquiditeitsbegroting

Stel een prognose op van de verwachte inkomsten en uitgaven. Beslis niet alleen over uw uitgaven door te kijken hoe dik uw portemonnee nu is. Behalve dat een financier vertrouwen in uw toekomst krijgt, slaapt u ook een stuk rustiger. Laat u voor uw financiële planning eventueel bijstaan door een bedrijfskundige van CUMELA Advies.