

De 'schoorsteen' moet wel blijven

De definitie van ondernemerschap is het goed en verantwoord inzetten van de productiefactoren arbeid, kapitaal en natuur. De beloning voor ondernemerschap is winst. Met de krappe marges in de cumelasector is dat echter een kwestie van rekenen en weten wat de kostprijs is. Alleen met inzicht in de cijfers kun je namelijk de juiste beslissingen nemen.



Veel veehouders harken nog zelf, maar er is een tendens om dit uit te besteden. Wellicht is overname van deze relatief dure machine een oplossing om een klant te helpen met liquiditeitsproblemen.

Het is mooi dat de resultaten voor de cumelasector de afgelopen twee jaren weer in de lift zitten. Maar dit mag geen reden zijn om achterover te leunen, integendeel je moet altijd actief bezig zijn met het verbeteren van het rendement. De grootste kostenposten op elk loonbedrijf zijn personeels- en machinekosten (afschrijving en onderhoud). Uit onze ervaring blijkt dat de bedrijven met een goed rendement de verhouding tussen de tarieven en de twee grootste kostenposten inzichtelijk en goed op orde hebben.

Helaas wordt het beeld van de loonwerksector als bedrijf met veel techniek en veelal grote en nieuwe machines in de cijfers vaak bevestigd. Als de technische interesse van de ondernemer groter is dan de bedrijfseconomische belangstelling hebben deze bedrijven vaak hoge afschrijvingen en hoge onderhoudskosten met een te laag rendement.

Kostendekkend tarief

Wanneer u als ondernemer het tarief als verkoopargument gebruikt, komen de tarieven onder een redelijk gemiddelde en kan er geen verantwoord rendement worden behaald.

Kent u de uitspraken van Jos Burgers (spreker op de Inspiratiedagen van 2015) nog? "Geef nooit korting!" De tarieven moeten kostendekkend zijn voor de inzet van vakkundig personeel, goede machines en een inkomen voor de ondernemer. Daarnaast zijn er verschillen in het moment waarop de rekening gaat lopen voor de klant. Wees daar duidelijk in. En er zijn verschillen in het moment van factureren. Zorg ervoor dat u bij blijft met de administratie. Stuur facturen zo snel mogelijk, want dan levert dit in de praktijk de minste vragen op. Voor de agrarische loonwerkers onder u zal het duidelijk zijn dat de veehouderijsector het moeilijk heeft. De veehouders hebben de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in land, gebouwen en dergelijke en na het verdwijnen van de melkquotering is de melkprijs laag en staat die ook nog onder druk.

In een eerder artikel heb ik u gevraagd of u blijft afwachten of de telefoon gaat. Bent u al in gesprek met uw klanten en afnemers als het gaat over de planning van de werkzaamheden? Wanneer u weet of bespreekt wat de mechanisatiekosten (vaak tussen € 0,08 en € 0,10 per liter) van uw klant per liter melk zijn, dan zit daar onderhandelingsruimte voor de

roken

werkzaamheden die de loonwerker kan verrichten. Het uitbesteden van werkzaamheden aan de loonwerker zal de mechanisatiekosten doen dalen. Die kunnen mogelijk naar € 0,06 tot € 0,09 per liter melk. Dit betekent in de praktijk dat de veehouder één of meer machines moet verkopen. Dit geeft direct meer liquiditeit voor het veehouderijbedrijf. Misschien kunt u deze machines kopen en als het u past inruilen bij uw (toekomstige) investeringen.

In deze jaren waarin de veehouderijsector het moeilijk heeft, is het op voorhand afspreken van een betalingsregeling wellicht een goede oplossing voor de veehouders. Ook kunt u met uw klant een betere planning van de werkzaamheden afspreken, om zo de efficiency op uw bedrijf van personeel en machines te verbeteren. En hoe moeilijk het ook is, ga niet aan het werk als alle oude rekeningen niet zijn betaald. Een klant met wie u goed in gesprek bent, gaat om die reden niet naar een andere loonwerker.

Uren registreren

Bedrijven met een (te) laag rendement kunnen nog stappen zetten in een goede organisatie van de productiefactoren arbeid en machines. Dit betekent: een goede registratie van gewerkte en doorberekende uren en inzicht in niet te factureren uren, overuren en vakantiedagen. Denk ook aan de tijd-voor-tijdregeling uit de cao. En voor de machines geldt: werk aan een betere benutting van het machinepark en bewust omgaan met de kosten van onderhoud van het machinepark op het bedrijf.

Uit de cijfers blijkt dat het bij besparen vaak niet gaat om het simpelweg verlagen van kosten, maar juist om inzicht in de kosten en in de cijfers van het bedrijf. Er is nog veel te halen uit efficiencyverbetering op de bedrijven.

Blijven rekenen

Wilt u inzicht krijgen in de cijfers van uw bedrijf, dan kan CUMELA u hiermee op weg helpen, met op de eerste plaats CUMELA-Kompas Analyse. Daarnaast kunt u dieper op de cijfers ingaan door te sparren met adviseurs of specialisten van CUMELA of uit uw eigen omgeving. Of zorg dat u minimaal de cursus Bedrijfsleer 1 en 2 gevolgd hebt.

De beloning voor ondernemerschap is winst. Uw 'schoorsteen' moet wel blijven roken, en die van uw werknemers ook. Wie weet waarmee hij bezig is en hoe kosten en opbrengsten zich verhouden, kan de juiste beslissingen nemen als het gaat om inzet van arbeid en zeker ook investeren en afschrijven of juist aflossen. Op die manier is het rendement op korte termijn te verbeteren.



TEKST: **Ada Kieft**
Bedrijfsadviseur

ADVIESPRAKTIJK

Ongevallen ontstaan door routine

Eind mei was ik tijdens een meereisgesprek met adviseur en collega Richard te gast bij een loon- en transportbedrijf in Brabant. Tijdens onze interne ISO-audit bleek dat we bij een voorbeeldbedrijf in de cumelasector waren beland. Een gespecialiseerd bedrijf, alle opdrachten uit de directe omgeving en vijf betrokken medewerkers, aangestuurd door het trotse ondernemersechtpaar. Zij runt het kantoor, van planning tot en met facturatie, hij werkt buiten mee in de uitvoering en is - mede daardoor - hecht verbonden met zijn klanten. Het echtpaar is uitermate tevreden over de resultaten en straalt uit dat het erg gelukkig is met wat het goed kan: dit loonbedrijf runnen. De ambitie van het stel is niet groter groeien, maar zo goed mogelijk presteren in de huidige omvang.

Tijdens de audit kwam er een interessant gesprek op gang over veiligheid bij het te vol laden van afvalcontainers, met gevaarlijke spanning op de losklep als risico. Het kan flink misgaan als er geen lange buis wordt gebruikt bij het openen. Maar ja, denk daar maar eens aan in de drukte van alle dag. We trokken aan de keukentafel een interessante conclusie: ervaren medewerkers zijn door hun routine zo één met hun materieel en lopen daardoor veel grotere risico's dan zij die nog overal bij moeten nadenken omdat het nieuw of onbekend is. Ik dacht terug aan mijn eerste keer links rijden in Engeland; de eerste twee weken staat je alertheid volledig aan en denk je elke meter aan links rijden. Langzaam sluipt het routinespook bij je naar binnen; totdat je rechtsaf een voorrangsweg oprijdt en vergeet naar de daar gevaarlijke rechterkant te kijken; het liep met een sisser (en een boze medepassagier) maar net goed af.

Als ondernemer heb je de doorlopende taak je mensen concreet te sturen in hun gedrag, ook op het gebied van veilig werken. Wees daarbij creatief in de manier waarop je dat doet. Eenmaal per half jaar een toolbox van de CUMELA-site in de kantine voorlezen is onvoldoende. Doorbreek wekelijks ieders routine door risico's te bespreken. Tip: neem altijd een klein notitieboekje mee. Bedenk elke dag op welk gedrag je wilt sturen bij je mensen. Schrijf het op en pas het vervolgens toe. En ook hierbij lopen in onze sector privé en werk behoorlijk door elkaar... Succes!



Lajos Bax
Teamleider CUMELA Advies