



Sterker aan de onderhandelingstafel dankzij nacalculatie

Dankzij goede bedrijfssoftware weet je waar je mee bezig bent

**Nacalculatie. Hier wordt niet altijd bij stilge-
staan, maar het geeft belangrijke inzichten.**

**Hoe is het project verlopen, klopte het aantal
begrote uren, hoe komt de offerte uit met de
daadwerkelijke kosten? Wat is het tarief voor
een voormanhovenier en wat vraag je voor
een stagiair? Allemaal elementen om bij stil te
staan, zodat je als ondernemer weet aan welke
knoppen je kunt of moet draaien.**

Auteur: Heidi Peters

Hoe kan ik in de nacalculatie zien of ik over mijn uren heen ben? Hoe ver zit ik in mijn project? Heb ik nou aan het einde van het jaar een plus behaald op dit onderhoudscontract? Hoe moet ik dit getal lezen en waar komt het vandaan? Dit zijn allemaal vragen die betrekking hebben op nacalculatie en die met grote regelmaat via ondernemers, werkvoorbereiders of controllers afkomen op het team van Become-IT. Maar wat is nacalculatie precies en wat heb je eraan?

Nacalculatie is geen administratie; het is sturing

‘Nacalculatie is het vergelijken van je verwachtingen (offerte, planning) met de werkelijkheid (uren, kosten, materialen, machines).’ En dat hoeft niet ingewikkeld te zijn. Aan het woord is Leo Kodde, directeur van Become-IT. ‘Sterker nog: als je het goed inricht, gebeurt het groten-deels vanzelf. In Suite MKB maken we het makkelijk om die vergelijking te maken, per project én per order. En belangrijker: om er ook echt iets mee te doen.’

Het is duidelijk: Kodde en zijn collega Jesse Roozeboom willen hoveniersbedrijven wijzen op het belang van nacalculatie. Become-IT is als leverancier van softwarepakket Suite MKB goed thuis in de hovenierswereld en krijgt dan ook regelmatig vragen over nacalculatie. ‘Nacalculatie is eigenlijk de kern, de reden waarom je een softwaresysteem hebt,’ vindt Kodde. ‘Je ontdekt welke soort klussen het best renderen en je maakt betere offertes omdat je weet wat iets écht kost.’

Roozeboom, consultant bij Become-IT, vult aan: ‘Onze tip aan bedrijven die met nacalculatie willen starten: begin klein. Bijvoorbeeld met regie-orders. Registreer daar uren en materiaal, vul de kostprijzen in en bekijk het resultaat. Je hoeft het niet meteen voor alles in te voeren, maar je zult zien dat het inzicht direct waardevol is. En van daaruit groeit het vanzelf door naar aangenomen werk, projecten en onderhoudscontracten.’

Project of order, het werkt op beide niveaus

De nacalculatie van één project of order werkt als volgt. Je zoomt in op alles wat met dat ene onderdeel te maken heeft. Er worden uren geschreven, er komen inkoopfacturen van diverse leveranciers, je gebruikt artikelen uit de voorraad, je gebruikt machines en misschien huur je medewerkers in. 'In Suite MKB brengen we al die gegevens bij elkaar, zodat je één plek hebt waar je overzicht houdt. Zonder gedoe, zonder dubbel werk,' licht Roozeboom toe. 'Suite MKB maakt onderscheid tussen projecten en orders. Voor grote aanlegprojecten werk je meestal op projectniveau. Daarbij houd je overzicht over meerdere termijnen. Voor kleiner werk of onderhoud gebruik je orders. Die kunnen ook zelfstandig bestaan. Zodra je uren, materialen en machines koppelt, mét kosten, berekent Suite MKB het resultaat. Op het scherm zie je meteen: klopt het nog met de verwachting?

'Het vergt wel wat, die registratie. Wat is bijvoorbeeld de kostprijs van een machine die een paar uur is gebruikt? Wij stellen die vragen, de ondernemer gaat berekenen en krijgt zo stap voor stap steeds meer grip op de nacalculatie,' legt Kodde uit. 'Dat is ook waarom mensen zo blij zijn met Suite MKB, ons pakket, omdat je eigenlijk alleen maar alles hoeft in te vullen en dan komt het inzicht eruit.'

IN 5 STAPPEN NAAR NACALCULATIE



GRIP, RUST EN RESULTAAT

Jesse Roozeboom, Become-IT



Gebruikers begrijpen en zien ook hoe het werkt en daardoor gaan ze het ook doen. Dat horen wij natuurlijk graag.'

Halve accountants

'Het is dus belangrijk dat je alles goed registreert, legt Kodde uit. 'Zeker bij de wat grotere bedrijven zijn die cijfers en dat inzicht nodig om het bedrijf te leiden en te sturen.' De meeste consultants van zijn eigen bedrijf zijn opgeleid als bedrijfskundige of in commerciële economie. 'We zijn hier inmiddels halve accountants,' lacht hij. Roozeboom vult aan: 'Wij signaleren natuurlijk ook veel bij bedrijven en dat geven we dan aan hen terug. Dat inzicht geven is enorm waardevol, want de bedrijven worden er alleen maar beter van. Zij leren hoe ze hun bedrijf scherper kunnen aansturen.'

De registratie in Suite MKB geeft de ondernemer ook inzicht in de onderhandenwerkpositie. Dat is het bedrag aan uitgevoerd werk en geleverd materiaal, maar dat nog niet is gefactureerd. Een recente ontwikkeling is dat je dit ook op peildatum kunt opvragen voor periodaafsluitingen, een belangrijk onderdeel voor financieel controllers.

Gefundeerde doelstellingen

Uiteindelijk ziet de ondernemer hoeveel resultaat er wordt gemaakt en van daaruit kunnen er nieuwe en gefundeerde doelstellingen worden geformuleerd. Omdat je weet aan welke knoppen je kunt draaien. 'Nacalculatie is een onderwerp dat tijdens een verkoopgesprek en bij de implementatie van onze software al aan bod komt. Want bij de invoer van gegevens

word je al gedwongen om na te denken over kosten en uurtarieven,' weet Roozeboom. 'Naarmate zij langer klant bij ons zijn, wordt het een steeds groter onderwerp.'

Kodde besluit: 'Alles wat wij doen, is om voor de hovenier steeds meer inzicht te creëren. Daar is ook onze bibliotheek voor bedoeld; die helpt de actuele kosten van producten in te zien. En, wanneer je dan als hovenier een verkoopgesprek ingaat, dan weet je welke ruimte je hebt om te onderhandelen. Je kunt tegelijkertijd ook onderbouwen waarom de prijs is, zoals die is. Inzicht brengt rust en een gezonde bedrijfsvoering. Wij vinden het tof dat we bedrijven zo vooruit kunnen helpen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!