

Uitwringen of uitgewrongen worden

Het CBS kwelt de ondernemer met pijnlijke cijfers. De nachtmerrie wil maar niet ophouden: de economische groei staat op min 1,1 en het consumentenvertrouwen op min 27. Deze bittere werkelijkheid wringt marges verder uit. Het blijft dus op- en aanpassen voor ondernemend Nederland. Opereert u in een transparante markt voor commodities dan bent u veroordeeld tot kostvechter. Want aan marktomstandigheden en prijselasticiteit kunt u natuurlijk niks veranderen.

Overleven betekent dan vooral kosten beheersen. Maar ook wanneer u verschillende producten aan verschillende markten via verschillende distributiekkanalen aan verschillende afnemers levert dreigt het onderscheid tussen lucratieve en verliesgevendende prestaties te vervagen. U maakt dan beslist verkeerde strategische keuzes. Dus, zo snel mogelijk aan de slag met Activity Based Costing. Want ABC is een uitstekend systeem voor kostenonderzoek en kostenmanagement. En gerichter knijpen in kosten levert natuurlijk onmiddellijk rendement en financiële ruimte.

Startpunt voor uw analyses zijn uw bedrijfsactiviteiten. Natuurlijk knipt u deze op tot een gedetailleerd niveau. Een flowchart doet wonderen. En natuurlijk niet alleen de primaire processen maar ook de ondersteunende activiteiten zet u op een rijtje. En dán op zoek naar de beruchte costdrivers binnen uw organisatie: welke factoren zetten aan tot bedrijfsactiviteiten? En hoe zijn bedrijfsactiviteiten gerelateerd aan uw producten of diensten aan de verschillende markten en klanten? En wat zijn de kosten per bedrijfsactiviteit. Een glashelder inzicht in kosten per eenheid product per markt per afnemer is uw beloning. Een controleberekening mag natuurlijk niet ontbreken: alle bedrijfsactiviteiten maal alle costdrivers maal alle eenheden producten en diensten zijn natuurlijk precies gelijk aan het totaal van uw bedrijfskosten!

En blijken er toch afwijkingen met de jaarcijfers uit uw administratie? Dan hebt u pech en zult u uw analyses verder moeten verfijnen. Zeker geen eenvoudige klus maar alleszins de moeite waard. Een eigen ABC team binnen uw bedrijf kan analyses periodiek uitvoeren en up-to date houden. Want ook ú wringt toch liever zélf uw kosten uit dan als ondernemer door de markt te worden uitgewrongen?

Peter Schuitmaker
BBO&F