

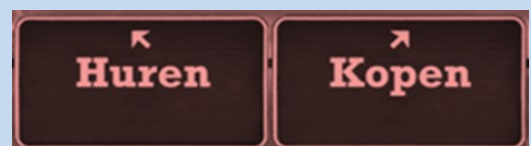
INLEIDING

Voor een efficiënte bedrijfsvoering moet u in het bezit zijn deugdelijke apparatuur. De aanschaf hiervan kost geld. Zeker in deze onzekere tijd is het van belang om de bedrijfskosten te beperken en het kapitaalbeslag te minimaliseren.

Veel bedrijven bedenken alternatieve oplossingen om het kapitaalbeslag te verminderen. Vaak zijn dit oplossingen voor de korte termijn. Waarom deze alternatieven nadelig zijn leest u in dit whitepaper.

Ir. N.A. de Leeuw

productmanager



INHOUDSOPGAVE

hoofdstuk:	pagina:
Inleiding	1
0. Inhoudsopgave	2
1. Goedkopere apparatuur kopen <i>"Goedkoop is nog steeds duurkoop!"</i>	3
2. Geld lenen <i>"Een bank leent je geld als je kan bewijzen dat je het niet nodig hebt!"</i>	3
3. Huurkoop <i>"Geld lenen voor iets wat niet van jou is!"</i>	3
4. Collegiale inhuur: <i>"Van ruilen komt huilen."</i>	4
5. Apparatuur vervangen door mensen: <i>"Terug in de tijd."</i>	4
6. Apparatuur verkopen: <i>"Korte termijn denken."</i>	4
7. Project uitbesteden: <i>"Schoenmaker blijf bij je leest!"</i>	4

1. GOEDKOPERE APPARATUUR KOPEN

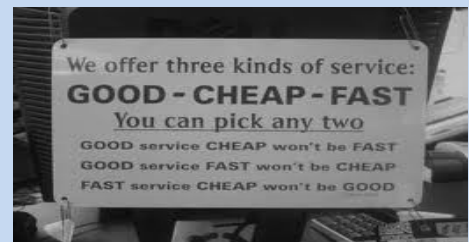
Een eerste logische stap is om, bij de aanschaf van nieuwe apparatuur, op zoek te gaan naar een partij die voor een concurrerende prijs aan uw productspecificaties kan voldoen. Veelal zijn goedkope alternatieven wel voorhanden. Maar zijn deze alternatieven wel echte alternatieven? Worden er niet te veel concessies gedaan ten aanzien van de kwaliteit van het product?

Concessies ten aanzien van kwaliteit kunnen namelijk leiden tot:

1. **Een kortere levensduur.** Product kost zoveel aan onderhoud en reparaties dat het product vervroegd moet worden afgeschreven. Hier hebt u veelal geen rekening mee gehouden.
2. **Meer kans op storingen.** Storingen komen altijd op de meest ongelegen momenten. Voor veel producten, die bij saneringen gebruikt worden, is niet altijd snel een alternatief voorhanden. Het niet functioneren van producten bij een saneringsproces kan betekenen dat heel het werk stilgelegd moet worden. Hierbij kunnen de kosten aardig oplopen.
3. **Niet optimale oplossing, tegenvallende of teruglopende specificaties en prestaties.** Het installeren van het apparaat kost toch meer tijd, aansluitingen zijn anders, energieverbruik is groter dan verwacht, product vervuult sneller,...

Gebruik van goedkope apparatuur heeft ook bijkomende effecten, die niet van technische aard zijn:

4. Het gebruik van goedkope producten kan afbreuk doen aan het **professionele imago** van uw bedrijf
5. Het gebruik van goedkope producten kan leiden tot **demotivatie bij uw personeel**, zeker als ze regelmatig met de technische tekortkomingen van het product geconfronteerd worden.



“Goedkoop is nog steeds duurkoop!”

2. GELD LENEN

U kunt natuurlijk altijd naar uw bank gaan en vragen om een extra krediet. Banken doen daar tegenwoordig zeer moeilijk over. Banken willen zekerheid. Het verkrijgen van krediet kost u veel tijd en brengt de nodige beslommeringen met zich mee. Aan het eind van het verhaal bent u altijd duurder uit dan u in eerste instantie had gedacht.



“Een bank leent je geld als je kan bewijzen dat je het niet nodig hebt!”

3. HUURKOOP

Bij huurkoop lost u eigenlijk af op een product dat pas in uw bezit komt als u het grotendeels heeft afbetaald.

De rente is vaak hoog, hiermee is huurkoop eigenlijk een dure vorm van lenen.

Mocht u halverwege niet aan uw verplichtingen kunnen voldoen, dan staat u met lege handen!

Daarbij is het belastingtechnisch erg lastig met afschrijven.



“Geld lenen voor iets wat niet van jou is!”

4. COLLEGIALE INHUUR

Het is een mooi gedachtegoed, samen met je concurrenten apparatuur inkopen en afspraken maken over het lenen van elkaars apparatuur. Die goeie ouwe tijd. Je ziet deze collegialiteit weinig meer. En dat heeft zo zijn redenen:

1. **Wie is er aansprakelijk?** Bij schade of een defect zal constant de vraag zijn hoe dit komt, wie heeft dit gedaan...
Voelt iedereen dezelfde verantwoordelijkheid voor het product?
2. **Wie onderhoudt het product?** Hoe delen we de kosten voor onderhoud en keuring?
3. **Wie gaat er voor bij productbehoefte op hetzelfde moment?** Is het degene met de grootste mond, het meeste geld of die hem toevallig toch al in zijn bezit had?



“Van ruilen komt huilen.”

5. APPARATUUR VERVANGEN DOOR MENSEN

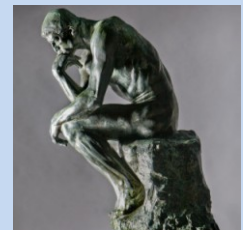
Gereedschappen en apparatuur zijn ooit bedoeld om menselijk handelen te vereenvoudigen of te vervangen. Dit mede op economische gronden. Als er op een project genoeg arbeidskrachten aanwezig zijn, ben je soms geneigd om directe kosten te besparen (aanschaf machines/ apparatuur) door arbeidskrachten in te zetten. Deze kosten zijn niet altijd direct zichtbaar en daarmee heb je een “schijnbare” besparing doorgevoerd.



“Terug in de tijd.”

6. APPARATUUR VERKOPEN:

Als apparatuur niet meer gebruikt gaat worden, lijkt het logisch en interessant om het product te verkopen. In eerste instantie is dat misschien ook zo. Maar je lijdt bijna altijd verlies op verkoop omdat je vaak onder de boekwaarde moet verkopen. Je zult zien, dat na verkoop er toch weer een project komt, waarbij je het zojuist verkochte product toch weer nodig hebt. Zo heb je wel kasgeld, maar over een langere periode ben je veelal toch duurder uit.



“Korte termijn denken.”

7. PROJECT UITBESTEDEN

Bij het uitbesteden van werk aan derden blijf je verantwoordelijk voor de voortgang en ben je ook aansprakelijk voor de resultaten. Dit is een nieuwe rol en vraagt andere vaardigheden. Verkeerde afspraken over de te verrichten activiteiten zullen vaak leiden tot overschrijden van de planning en het financiële budget. Vanuit de ketenaansprakelijkheid blijft dit jouw zorg!



“Schoenmaker blijf bij je leest.”