

MEER DOEN MET MINDER

Slim Geld

BETERE BEDRIJFSVOERING VOOR WONINGCORPORATIES



ARIESTAPPER.NL

BUNDELING VAN DE BLOGS,
ZOALS GEPUBLICEERD IN 2015



ARIE STAPPER

Inhoudsopgave

Inleiding	4
1 - Hoe komt u aan meer geld?	5
2 - Hoe scherp is uw kaasschaaf?	8
3 - Geld weggeven?	11
4 - Onderhoud: kosten of investering?	14
5 - Rente: kans of risico?.....	17
6 - Inkomsten, hoe hoger hoe beter???	20
Over Arie Stapper.....	24



ARIE STAPPER

Arie Stapper MBA RVGME

Interim Directeur

Vastgoed, Strategie, Organisatie & Finance

ArieStapper.nl

Inleiding

U wilt de veranderingen bijblijven of zelfs voor blijven. Ook wilt u meer betrokkenheid van uw stakeholders. Daarnaast wil u in control zijn en in control blijven! En tot slot: een effectiever en efficiënter bedrijfsvoering is altijd welkom. En dat in combinatie met een betere sturing op het geheel.

In 2015 heb ik enkele blogs geschreven. Die gingen over het onderwerp bedrijfsvoering bij Woningcorporaties. In plaats van alle blogs nog een keer te publiceren, heb ik er voor gekozen om ze te bundelen in een E-book, omdat dit voor u eenvoudiger is, alles staat bij elkaar en wellicht haalt u er inspiratie uit!

Het alternatief? Zoekt u meer diepgang of wilt u een specifieke vraag beantwoord hebben? Stuur gerust een mailtje of bel mij op om een afspraak te maken!

www.ArieStapper.nl

1 - Hoe komt u aan meer geld?

Herkent u dat? Van uw corporatie wordt gevraagd om de huren laag te houden voor de doelgroep (waar elke corporatie naar streeft toch?) en dat u minder uitgeeft (waar moet u anders de verhuurdersheffing van betalen?) en dat u toch gewoon in control blijft als bestuurder of commissaris! Gaat u er maar aan staan ...



Beheerlasten

De eerste gedachtenrichting is veelal om de lasten van personeel, huisvesting en ICT omlaag te brengen met ieder 10%. Dit is de kaasschaafmethode en die is snel en efficiënt. En u ken het grote risico, dat de besparing op korte termijn, extra kosten op lange termijn oplevert.

Onderhoud

Een andere makkelijke methode van besparen, is gewoon te stoppen met planmatig onderhoud en renovaties. Of deze kosten in ieder geval fors te verlagen. U kent het gevaar dat penny - wise achteraf pound - foolish is. Aan u een serieuze vraag: wat is de goede verhouding tussen klachtenonderhoud, mutatieonderhoud, planmatig onderhoud en renovaties?

Rente

Voor de meeste organisaties worden de rentelasten gezien als een gegeven en het treasury beleid is 'in beton gegoten'. Boeiend is dat hier met 'ondernemende-creatieve-analyse' heel bruikbare en voordeliger oplossingen zijn, die met minder risico en lagere kost! Uiteindelijk wil geen enkele bestuurder teveel betalen of teveel risico lopen.

Het helpt niet om energie te steken in feiten die niet te veranderen zijn.

Inkomsten

Een oplossingen waar corporaties van nature niet naar willen kijken, is het verhogen van de inkomsten. En daarbij wordt veelal de maandhuur van de doelgroep bedoeld. U begrijpt het al. Er zijn inderdaad meer bronnen van inkomsten en meer mogelijkheden!

Desinvesteren

Als laatste gebruikelijke bron wil ik het desinvesteren noemen. Het verkopen van uw vastgoed. Dat is een apart hoofdstuk waard, waar ik zeker op terug ga komen!

Investeren?

De meeste organisaties stoppen in dit soort tijden met investeren. Ik hoor u denken: investeren in tijden van besparingen? Ja, en juist nu is investeren voordelig! De bouwkosten zijn laag, de grondkosten zijn ook laag, de rente staat laag en de economie snakt naar impulsen! En last but not least: uw organisatie en uw klanten verdienen het, dat de investeringen eerder worden verhoogd dan verlaagd! Daar wil ik in een volgende blog zeker op terug komen!

De huidige praktijk

U herkent het vast. Er waait een stevige storm over corporatieland. Hier en daar een bui is wat menigeeen had gehoopt, het bleek een zware herfstbui met veel regen en wind. En dat is het goed dat er in Nederland de afgelopen honderd jaren gezorgd is voor een hele goede huisvesting. Jammer dat deze huisvesters nu in de kou worden gezet, in plaats van gekoesterd.

Het weer is één van de favoriete onderwerpen bij de koffie automaat. Het voelt goed en levert geen verandering op. Klagen over de huidige tijdgeest ook niet, maar dat wist u natuurlijk ook wel. Wat wel helpt, is nadenken over wat er allemaal mogelijk is. En dat is best veel. In de komende blogs ga ik u tal van mogelijkheden aan de hand doen. Het enige wat ú hoeft te doen is goed na te denken wat u wel wilt en vooral wat u niet wilt.

Uw doelstelling

Uiteindelijk wilt u de veranderingen bijblijven of zelfs voor blijven, meer betrokkenheid van uw stakeholders beter in control zijn, een betere sturing hebben en de bedrijfsvoering effectiever en efficiënter.

Hoe op te lossen?

Elke organisatie maakt het mee, dat er periodes zijn waarin de geldstroom aan het opdrogen is. Dit is waarschijnlijk voor u als bestuurder of commissaris van een corporatie nu ook het geval. Met dit verschil, dat bij bedrijven meestal de klant of de markt de reden is en in de corporatiesector is het de overheid. Of is de overheid onze klant? Simpel afwachten kan niet (meer), dus is er alle reden tot actie: de handen uit de mouwen!

Dit is mijn eerste blog in een serie over het onderwerp: meer doen met minder geld. Er zijn veel invalshoeken en combinaties van oplossingen. Daarover de volgende keren meer!

*"De man die beslist,
en zich wel eens vergist,
brengt vaak meer geld in de kist,
dan de perfectionist,
die de aansluiting mist."*

(J.W. Kollleman verkoopleider Silvo specerijen)

Wat te doen?

Ik kan u helpen met het optimaliseren van de bedrijfsvoering van uw organisatie, of het nu gaat om meer efficiëntie of een hogere effectiviteit, of dat u meer sturing wilt of beter in control blijven, of u de veranderingen voor wilt blijven of droomt van meer betrokkenheid van uw stakeholders!

In de komende blogs diep ik de bovenstaande onderwerpen voor u uit. De eenvoudigste manier is om uw email adres achter te laten, dan krijgt u de volgende blogs vanzelf in de mailbox! Hebt u meer haast, zoekt u meer diepgang of wilt u een specifieke vraag beantwoord hebben? Stuur gerust een mailtje of bel om een afspraak te maken!

“Arie is in staat om permanente veranderingen in organisaties te implementeren om zo betere prestaties en efficiency te bereiken. Daarnaast is hij een goed georganiseerde manager.”

Peter Korzelius, CEO van SWW te Woerden:

2 - Hoe scherp is uw kaasschaaf?

Als er geld moet worden bespaard, is veelal de eerste gedachtenrichting om de lasten van personeel, huisvesting en ICT omlaag te brengen met ieder 10%. Dit is de kaasschaafmethode en die is snel en efficiënt. En u ken ook het grote risico, dat de besparing op korte termijn, extra kosten op lange termijn oplevert.



Personeelskosten

In de uitvoering is het verlagen van het aantal personeelsleden relatief eenvoudig. En voor de meeste bestuurders is het tevens de moeilijkste beslissing. Het zijn je mensen, waarmee je samen de organisatie hebt opgebouwd. Waarmee je de successen van de afgelopen tijd mee hebt behaald en gevierd. En die mensen dan (voor je gevoel) 'gewoon bij het oude vuil zetten' is een enorme hobbel. In een tijd dat de kosten de eerste prioriteit hebben, is het nodig om eerlijk de kosten van personeel onder ogen te zien.

Daarbij valt het op dat ook de mensen in de organisatie kunnen vertellen waar de snelle besparingen zijn, noem het laaghangend fruit. Voor deze besparingen is vrijwel altijd draagvlak te vinden ook al beseft iedereen dat het pijnlijk is voor de betrokkenen. Voor verdergaande besparingen geeft de kaasschaaf methode het zelfde gevoel als dat hij over de duim gaat: het geeft de nodige pijn en gedoe en levert niet veel echte besparingen op. En als je niet uitkijkt is het daarna nodig om extra capaciteit in te huren, hetzij kwalitatief of kwantitatief.

*De meeste mensen zijn niet van plan te falen;
ze falen er alleen in een plan te maken.*

Stoppen met inhuren?

Een andere makkelijke methode van besparen, is gewoon te stoppen met het inhuren van mensen. Klinkt simpel en dat is het ook. En simpel is niet altijd juist, maar weet elke bestuurder. Het is zinvol om serieus naar de kosten van inhuren te kijken en daarbij onderscheid te maken naar meer structurele inhuur (met bijbehorende arrangementen) en incidentele inhuur. Daarnaast is het zinvol om na te denken over de juiste verhouding tussen de vaste mensen en de flexibele schil. En dan is er een goede kans dat meer inhuren resulteert in slim geld besparen.

En ICT en huisvesting

Het was mijn bedoeling om een korte blog te maken over de beheerlasten. Al schrijvende zie ik dat ik veel meer kan en wil vertellen dan in 500 woorden past. Daarom krijgt u een extra blog over het tweede deel van de beheerlasten. Weet u alvast wat de volgende keer (ongeveer) gaat komen.

Uw belang

Uiteindelijk wilt u de veranderingen bijblijven of zelfs voor blijven en meer betrokkenheid van uw stakeholders. Daarnaast wil u in control zijn en in control blijven! En een effectiever en efficiënter bedrijfsvoering is altijd welkom, liefst in combinatie met een betere sturing op het geheel.

Hoeveel mensen wilt u hebben?

In het verleden was één van de vuistregels dat elke full-time collega gemiddeld zorg kan dragen voor 100 VhE's. En dat was een gemiddelde natuurlijk, met uitschieters naar boven en naar beneden. Om het voor u concreet te maken, het varieert grofweg van 50 tot 200 VhE per FtE, markant verschil, vind u ook niet! En dat kan niet alleen in de eigen onderhoudsdienst zitten natuurlijk.

Tijdens de gesprekken met uw collega directeuren en commissarissen hoor ik dat deze vuistregel gaat veranderen. Door tal van optimalisaties is bij een aantal 'groten' de stip op de horizon verplaatst van 100 naar 150 VhE per FtE. Dat betekent nogal wat!

Hoe op te lossen?

Het heeft niet veel zin om lang terug te kijken naar het verleden. Het verleden kunnen we niet veranderen. En voor de keuzes van het verleden is altijd een goede reden geweest om het op die manier te doen. Of zoals een directeur eens tegen mij zei: de oplossing van toen is het probleem van nu.

Ik zie overal gebeuren dat het met minder kan (dat is leuk, als interim mag je overal in de keuken kijken)! Het is vrijwel altijd goed mogelijk om meer te doen met minder mensen. Dit kan bijvoorbeeld zichtbaar worden gemaakt door een hulpmiddel te gebruiken, zoals een benchmark of een bedrijfsdoorlichting. Een ander startpunt is om te kijken en te luisteren wie je (bijna) niet zou missen, als de vakantie (veel) langer zou duren.

Dat klinkt eenvoudig en dat is het ook, maar het is niet makkelijk. Het vraagt zorgvuldig denkwerk en een zorgvuldige uitvoering, en dat is niet altijd makkelijk. Simpel afwachten kan niet (meer), dus is er alle reden tot actie: de handen uit de mouwen!

"We mogen nooit vergeten dat het de klanten zijn die uiteindelijk bepalen hoe veel mensen er in dienst zijn en welke salarissen het bedrijf zich kan veroorloven."

Lord Robens, geb. 1910, National Coal Board

Wat te doen?

In de komende blogs diep ik het onderwerp bedrijfsvoering verder voor u uit. De eenvoudigste manier is om uw email adres achter te laten, dan krijgt u dit vanzelf in de mailbox! Hebt u meer haast, zoekt u meer diepgang of wilt u een specifieke vraag beantwoord hebben? Stuur gerust een mailtje naar mail@ArieStapper.nl of bel mij op [06 - 19 344 555](tel:06-19344555) om een afspraak te maken!

"Arie is een gedreven en breed inzetbare bedrijfskundige en een buitengewoon loyale collega. Arie heeft van medio 2012 tot medio 2014 als interim manager de afdeling Financiën geleid en de bedrijfsvoering binnen Random Wonen naar een hoger plan getild. Een prettig en gedreven mens en een plezierige collega."

Lambert Greven, CEO van Random Wonen te Pijnacker

3 - Geld weggeven?

Als er geld moet worden bespaard, is veelal de eerste gedachtenrichting om de lasten van personeel, huisvesting en ICT omlaag te brengen met ieder 10%. Dit is de kaasschaafmethode en die is snel en efficiënt. En u ken ook het grote risico, dat de besparing op korte termijn, extra kosten op lange termijn oplevert. De vorige keer ging het over personeel en organisatie, nu over de ondersteuning van het personeel.



Huisvesting

De kosten van huisvesting bestaat uit diverse posten. De grote besparingen zitten veelal in de grote posten. En dat is de huur of de rente en afschrijving. Maar ja, dat zijn allemaal langlopende afspraken! Natuurlijk! Betekend dat ook dat er niet op te besparen is? Onze zuiderburen zouden u antwoorden met 'zeker en gewis'.

Van de overige posten zijn de kosten van energie een grote post. En ook die kan je niet van vandaag op morgen op zijn kop kunt zetten! En zeker zijn daar op de langere termijn verstandige besparingen mogelijk.

De overige posten zijn vaak van kleinere financiële omvang. En als je daar eens met ernst naar kijkt (of laat kijken), is daar met goede wil zeker te besparen.

Hoe goedkoop kan het?

Een eenvoudige vuistregel om de efficiëntie te meten, zijn de beheerlasten per VhE. Tja hoor ik u al denken, die is niet echt te vergelijken. En daar hebt u helemaal gelijk in.

In deze gaat het er niet om wie het beste jongetje van de klas is. Veel meer gaat het er om, wat kan ik van mijn collega leren. En als ik kijk naar wat wij met zijn allen in de sector voor elkaar hebben gekregen en wat we nog dag dagelijks voor moois weten te presteren, weet ik zeker dat we met zijn allen veel van elkaar kunnen leren. Elke corporatie heeft zijn sterke kanten. Mijn stelling is dat het delen van kennis een vorm van vermenigvuldigen is.

Om het 'heel plat te slaan' hier de cijfers van het CiP 2014. Daarin staan héél véél cijfers per corporatie. Gewoon voor iedereen (!) beschikbaar. De 'netto bedrijfslasten exclusief leefbaarheidsuitgaven 2013' kan bijvoorbeeld een mooi startpunt van dit leerproces zijn. Gemiddeld € 1.282,= per VhE, met veel corporaties daaronder (-/- 60%!) en uitschieters naar boven (+ 50%)!

Stelt u zich voor, dat het u lukt om de organisatie te leren structureel 20% te besparen. Dan kunt u (gemiddeld genomen) uw huurder aan het einde van het jaar € 250,= terug geven. Een beter begin van het jaar kan onze doelgroep zich niet voorstellen! Durf te dromen ... durf te doen!

ICT of automatisering?

Een laatste post die ik in dit verband wil noemen is de automatisering. Kenners geven aan de kosten van automatisering relatief hoog zijn in corporatie land. In dat geval helpt het niet echt om de kosten onderling te vergelijken. Het is zinvol om uit te rekenen wat deze kosten per medewerker (FTE) zijn, ik ben bang dat u net zo verbaast bent als ik dat onlangs was. Wellicht zinvol om eens buiten de sector te kijken.

Bij automatisering droomt iedereen dat alles automatisch gaat. En in de praktijk is die droom nog niet helemaal uitgekomen. Ga het gesprek eens aan met ICT wat er eigenlijk allemaal mogelijk is op dit moment en in de nabije toekomst. Zeker weten dat er tips zijn die veel geld kunnen besparen!

O ja,

Dat wat toch de laatste post? Jazeker. Deze alinea gaat niet over een post maar over een 'verschijnsel'. Eigenlijk was ik klaar met schrijven en toen viel mijn oog op dit 'verschijnsel'. Het is het sluitstuk 'overig' onder de post overige. Als je die kosten één voor één de revue laat passeren en bij elke betaling nadenkt of de organisatie was omgevallen als dit niet was uitgegeven ... u snapt het al. Als u een goede controller hebt, wil hij dat best voor u uitzoeken denk ik (en anders mag u natuurlijk altijd bellen ☺). Stel de vraag maar eens wat er volgend jaar goedkoper zou kunnen, kant dat u een hele pagina met voorstellen krijgt.

Een snelle besparing is op dit moment goed mogelijk om serieus te onderhandelen als de corporatie een pand huurt, want op dit moment staan de huren onder druk en is de aanschaf van een ander pand in de huidige markt natuurlijk een aantrekkelijke optie.

Uw belang

Uiteindelijk wilt u de veranderingen bijblijven of zelfs voor blijven. Ook wilt u meer betrokkenheid van uw stakeholders. Daarnaast wil u in control zijn en in control blijven! En tot slot: een effectiever en efficiënter bedrijfsvoering is altijd welkom. En dat in combinatie met een betere sturing op het geheel.

Lever een klant wat hij nodig heeft, niet wat hij vraagt.

Hoe op te lossen?

Het heeft niet veel zin om lang terug te kijken naar het verleden. Het verleden kunnen we niet veranderen. En voor de keuzes van het verleden is altijd een goede reden geweest om het op die manier te doen. Of zoals een directeur eens tegen mij zei: de oplossing van toen is het probleem van nu.

Het is goed mogelijk om meer te doen met minder mensen. Ik zie het overal gebeuren (dat is leuk, als interim mag je overal in de keuken kijken)! Je ziet het ook in de benchmarks. Dat klinkt eenvoudig en dat is het ook. Maar het vraagt ook zorgvuldig denkwerk en een zorgvuldige uitvoering, en dat is niet altijd makkelijk. Simpel afwachten kan niet (meer), dus is er alle reden tot actie: de handen uit de mouwen!

De 6 belangrijkste woorden van een manager zijn: "Ik heb een vergissing gemaakt"

De 5 belangrijkste woorden van een manager zijn: "Ik ben trots op u!"

De 4 belangrijkste woorden van een manager zijn: "Wat vind jij ervan?"

De 3 belangrijkste woorden van een manager zijn: "Kan ik helpen?"

De 2 belangrijkste woorden van een manager zijn: "Dank je"

Het belangrijkste woord van een manager is: "Wij"

Wijers, Minister van Economische Zaken

Wat te doen?

In de komende blogs diep ik het onderwerp bedrijfsvoering verder voor u uit. De eenvoudigste manier is om uw email adres achter te laten, dan krijgt u dit vanzelf in de mailbox! Hebt u meer haast, zoekt u meer diepgang of wilt u een specifieke vraag beantwoord hebben? Stuur gerust een mailtje naar mail@ArieStapper.nl of bel mij op [06 - 19 344 555](tel:06-19344555) om een afspraak te maken!

"Arie heeft Woonbron geholpen met het versterken van zijn business-control. Hierbij lag een accent bij ontwikkelen en laten vaststellen van KPI's en Top-sheets voor management en Raad van Bestuur. Wij zijn hem erkentelijk voor zijn inzet en resultaten. Succes met volgende stappen in je loopbaan, Arie."

Bert Wijbenga van Nieuwenhuizen, CEO Woonbron te Rotterdam

4 - Onderhoud: kosten of investering?

Als er geld moet worden bespaard, is het logisch om eens goed naar de kosten van onderhoud te kijken. Het gaat elk jaar weer om veel geld. En laten we wel wezen, veel van het uitgegeven geld zie je niet. En als je het niet uitgeeft, hoor je eigenlijk ook niet zoveel. Als je het slim aanpakt tenminste. Maar ja, wat is nu echt slim, vraagt u zich misschien af.



Dagelijks onderhoud

Misschien herkent u het wel. Elke dag weer komen de meldingen binnen dat de techniek niet meer is wat het geweest is. Soms dat een dak wat lekt, dan weer een ruit die is gesneuveld. Soms een kraan die geen water geeft of een verwarming die geen warmte geeft. En als u de klachten afhandeling digitaal hebt geregeld, gaat het repareren vanzelf natuurlijk. Mooi geregeld.

Maar ja, kort na meldingen, rollen er stapels facturen binnen, ook vanzelf. En wat betreft de meldingen is het inderdaad een kwestie van goed organiseren. Wat betreft de oorzaken en het 'stroomlijnen' van de kosten is er veelal iets meer werk aan de winkel. Want hoe te zorgen dat er geen 'correctief' onderhoud meer nodig is. Dat is op zijn tijd toch een lastig onderwerp.

Mutatie onderhoud

Minstens zo boeiend is het verschijnsel van onderhoud bij mutatie. Een klant heeft er jaren gewoond. Zich altijd keurig gedragen, maar het huis is totaal uitgeleefd. Er is gewoon dertig jaar lang niets aan gedaan, aan die binnenkant. En ook de keuken, badkamer en toilet zijn niet meer van deze tijd. Adverteren met een authentieke keuken en badkamer klinkt leuk, maar de huidige jeugd zit meestal niet meer te wachten op een knusse bedstee.

En ongetwijfeld kent u de situatie, dat het huis helemaal is opgeknapt en een jaar later moet worden ontruimd wegens het niet betalen van de huur. En dat tot grote verbazing (en boosheid!) moet constateren dat het werk van vorig jaar ongeveer overgedaan kan worden. De kosten kunnen dan aan de Noorderzon worden gedeclareerd.

Het is wel de vraag of het verstandig is om pas na 30 jaar weer achter de voordeur te kijken. En het is natuurlijk ook de vraag of het vervangen van een keuken van 30 jaar oud komt door de mutatie of door de 'leeftijd'. En dat brengt gelijk het volgende punt onder de aandacht.

Planmatig onderhoud

Boeiend om te zien hoe verschillende corporaties heel verschillend omgaan met P.O. Als interim manager mag ik in de keuken kijken en dan zie je al die verschillen. En iedereen heeft een heel goede reden om het op zijn manier te doen. Ook met heel verschillend resultaat. Want wanneer ga je iets vervangen? Als het aan de datum is? Of als het

technisch versleten is? Of als de bewoners het niet meer zo mooi vinden? Of als uw collega's denken dat het volgend jaar misschien klachten op gaat leveren? Geen PO kan natuurlijk niet, maar elk jaar schilderen is natuurlijk ook onzin.

Hoe goedkoop kan het?

Een poosje geleden hoorde ik dat er bij een corporatie sprake was van achterstallig onderhoud. Daardoor kwamen de balkons 'spontaan' naar beneden. Soms wordt geconstateerd dat er blijkbaar 10 jaar niet is geschilderd. Of dat men door omstandigheden een rijtje huizen 'niet in het systeem' had staan. Op de korte termijn zeker voordelig. Op de lange termijn ook?

Projectmatig onderhoud

Soms hoor je klanten klagen dat ze elk jaar de klos zijn. Misschien herkent u dat wel. Het ene jaar is het dak aan de beurt, het andere jaar het schilderwerk, het jaar daarop de CV en daarna staat het voegwerk 'op de rol'. En dat dit zo in de planning staat, daar kan natuurlijk niemand iets aan doen. Dat het zo in de planning blijft staan natuurlijk wel, dat is een kwestie van organiseren. Het is zinvol om periodiek te kijken naar de combinaties van producten en markten. Wordt ook met de visitatie gecontroleerd, dus dat mes snijdt aan twee kanten. En als dan een nieuw beleid wordt opgesteld, is het te overwegen om eens grondig te kijken naar de 'levensduur' van de complexen op papier en in de werkelijkheid. Door de poging om die verschillen te verkleinen, kon u wel eens mooie kansen tegen komen. Of enorme risico's. En die kunt u beter maar weten, dan dat er ineens een artikel in de krant staat, toch?

Hoe op te lossen?

Teveel klachten onderhoud is niet goed. Niet voor uw resultatenrekening en niet voor uw klanten. Het is goed om te bedenken dat weinig dagelijks onderhoud een teken is van veel uitgevoerd planmatig onderhoud! Er is voor veel zekerheid gekozen, wat ook nadelen heeft natuurlijk. Een zekere mate van balans is dus verstandig om de kosten binnen de perken te houden. Daarvoor kan een analyse uit (laten) voeren. Vergelijk uw cijfers eens met 'uw buurman'. Dat de dialoog aan. Niet over wie de beste is, maar wat je van elkaar kunt leren, altijd nuttig! En balans brengt me op het volgende onderwerp.

Als uw bezit naar het 'einde van de economische levensduur' gaat, is een grotere ingreep een investering. En een investering kan op de balans, hoeft niet via de resultaten rekening. Ja, het is wel een kasstroom. Goed dat u herinnert aan de kasstromen, want deze investeringen uitvoeren, betekent ook de levensduur verlengen. En dat heeft een positief effect op de kasstromen. Een positief effect op de resultaten rekening, mooi meegenomen toch?

Problemen los je niet op als je stil blijft zitten.

Onbekend

En tot slot een andere kasstroom. Als een rekening eigenlijk voor de huurder is, dan is ie eigenlijk voor de huurder. Veel volkshuisvesters vinden het moeilijk om slecht gedrag van huurders te straffen. En daardoor straffen zij eigenlijk de goede huurders. Door

consequent de kosten te laten waar ze horen – ofwel door de kosten in rekening te brengen – kunt u óf meer investeren in onderhoud óf de huur verlagen. Het gaat uiteindelijk niet om de winst van de corporatie maar het belang van de goede huurder!

Uw belang

Uiteindelijk wilt u de veranderingen bijblijven of zelfs voor blijven. Ook wilt u meer betrokkenheid van uw stakeholders. Daarnaast wil u in control zijn en in control blijven! En een effectiever en efficiënter bedrijfsvoering is altijd welkom. En dat in combinatie met een betere sturing op het geheel.

"Je hebt twee soorten dwazen.

De eerste zegt: Het is oud, daarom is het goed.

De tweede zegt: Dit is nieuw, daarom is het beter."

Laurence Peter

Wat te doen?

In de komende blogs diep ik het onderwerp bedrijfsvoering verder voor u uit. De eenvoudigste manier is om uw email adres achter te laten, dan krijgt u dit vanzelf in de mailbox! Hebt u meer haast, zoekt u meer diepgang of wilt u een specifieke vraag beantwoord hebben?

Stuur gerust een mailtje naar mail@ArieStapper.nl of bel mij op [06 - 19 344 555](tel:06-19344555) om een afspraak te maken!

"Arie is een solide manager, met de capaciteit om nieuwe zakelijke kansen te zien, om te begrijpen wat een organisatie nodig heeft om succesvol te zijn in termen van informatie, en hij is in staat om de klus te klaren. Arie brengt een goede balans tussen creativiteit en pragmatisme. En daarbij is hij niet bang om de waarheid te vertellen. Hij blijft altijd constructief gericht op de gewenste resultaten."

Anton van der Burgt, marketing director, Xelas energy software:

5 - Rente: kans of risico?

De rente stand is een veel besproken onderwerp. En de financiële dagbladen en websites weten met verhalen over de rente hun pagina's goed te vullen! Begrijpelijk, want de rente is een boeiend fenomeen met opvallende bewegingen. En al die rente bewegingen hebben direct en indirect invloed. Op onze privé situatie en op de zakelijke situatie. Geen wonder dat de rente grafieken zoveel aandacht krijgen!



O ja, en rente is natuurlijk gewoon de prijs van geld. De prijs die jij betaald als jij een poosje het geld van een ander mag lenen (of andersom), maar dat wist u natuurlijk al. En die prijs is meestal opgebouwd uit een stukje markt rente (vastgesteld door de instituten) een stukje risico premie (omdat de ander bang is dat u niet betrouwbaar bent) en een stukje winst (omdat de ander bang is dat hij niet genoeg verdient ☺).

Rente kosten

Zo eens per jaar kijken we achterom. Niet letterlijk natuurlijk, maar dan maken we een jaarrekening. En dan kun je vaststellen dat de rente een groot deel van de uitgaven waren. Van de kosten om het iets meer precies te formuleren. En ook dat het achteraf zo heel anders is gelopen dan vooraf ingepland. Herkenbaar toch? En dat voelt eigenlijk niet zo heel goed. Dat u niet helemaal grip hebt op de kosten. Of is het andersom: helemaal niet. Wel, hoe voelt dat?

Rente opbrengsten

Sommigen stellen al dan niet trots vast dat er ook rente opbrengsten zijn. Wel jammer dat de korte rente zo enorm laag staat. Op het moment van schrijven zelfs negatief. Wat mij het meeste dwars zit, is dat deze rente opbrengst zo veel lager is dan de gemiddelde rente die u betaald over het geleende geld. Eigenlijk is het gewoon een extra kostenpost, vermomd als opbrengst.

Hoe goedkoop kan het?

Is het u wel eens opgevallen dat veel project ontwikkelaars de voorkeur hebben voor een financiering met alleen kort geld? En dat is eigenlijk logisch, want ze hebben het geld ook maar kort nodig. Meestal tenminste. Want als het project uitloopt, ontstaat er een rente risico. En dat uitlopen en dat risico wil nog wel eens fors toenemen. Daarnaast is de korte rente gewoon goedkoper. Dat scheelt in ieder geval in de kosten. Als de betaalde rente tegenvalt, kunt je deze altijd nog activeren, zodat het als een investering te boek staat. En je kunt hooguit failliet gaan. En daar wordt je achteraf ook nog bekend mee! Maar of dat nu een geruststellende gedachte is?

Korte rente

Volgens de boekjes is de korte rente gelijk aan de inflatie met een kleine risico opslag voor de eigenaar van het geld. Op het moment van schrijven is de korte rente ongeveer 1% lager dan de inflatie. Dus zit er 'iemand met zijn vingers aan de knoppen'... Dat is op de korte termijn voor vastgoedbeleggers zeker niet negatief. Maar we weten met zijn allen dat manipuleren op de lange termijn zijn prijs heeft. De korte rente is meestal lager dan de lange rente. Dat schept de mogelijkheid om geld te verdienen. Maar ja, anderzijds mis je dan ook de zekerheid van de lange rente. En wat is dan wijsheid?

Lange rente

De lange rente is in het voorgaande stukje al langs gekomen. In het algemeen is de lange rente 2% duurder dan de korte rente. En dus 2 % hoger dan de inflatie. Het lijkt wel of ook hier iemand aan heeft gezeten. De lange rente geeft zekerheid gedurende de periode dat de rente vaststaat. Het kan een risico zijn, als teveel leningen in een kortere periode opnieuw worden gefinancierd of een rente herziening krijgen.

[Beter ongeveer goed dan precies fout](#)

Onbekend

Uw belang

Uiteindelijk wilt u de veranderingen bijblijven of zelfs voor blijven. Ook wilt u meer betrokkenheid van uw stakeholders. Daarnaast wil u in control zijn en in control blijven! En tot slot: een effectiever en efficiënter bedrijfsvoering is altijd welkom. En dat in combinatie met een betere sturing op het geheel.

Is het op te lossen?

In de afgelopen 25 jaar ben ik niemand tegen gekomen die de toekomst goed kon voorspellen. Ook heb ik geen adviseur of genie ontmoet die consequent de markt weet te verslaan. Dat betekent dat een rente visie eerder het risico groter maakt dan kleiner. Vandaar dat ik het met het WSW eens ben, als het gaat over het (liever niet) hebben van een rente visie. Maar wat dan wel zult u vragen. Er zijn tal van maatregelen die genomen kunnen worden. Alles noemen gaat niet lukken. Wel wil ik er een aantal in hoofdlijnen langslopen. Mocht het te oppervlakkig zijn, neem gerust contact op, voor wat meer diepgang.

Hoe op te lossen

Als eerste helpt het, als in wordt gezien dat de rente onvoorspelbaar is. De rente kosten bepalen is niet mogelijk, beheersen wel. Een goed treasury plan doet dus wonderen. En dat gaat mijn voorkeur uit naar gewone 10-jaars-fix. Eenvoudig, helder, duidelijk en 100% voorspelbaar. Bij voorkeur het rente moment netjes verdeeld over de maanden en de aflossing verdeeld over de jaren. Daarnaast vind ik het prettig om over een deel van leningen de korte rente te betalen. Als dat met mate gebeurt, neemt het risico niet

significant toe en is er wel een klein rente voordeel. De eenvoudigste manier is een Rekening Courant. Mochten er achteraf toch financiële meevallers zijn, is het rente voordeel ook groter dan dat u het geld op een spaarrekening zet zonder rente te ontvangen.

O ja, als het gaat over risico, kijk dan ook naar de processen en verantwoordelijkheden. Kijk ook naar de bevoegdheden en de stel gerust eens vragen bij de kasstromen. Durf te vragen, want bescheidenheid kan zomaar een (derivaten) risico opleveren!

*De pessimist klaagt over de wind,
de optimist verwacht dat de wind draait
en de realist stelt de zeilen bij.*

Onbekend

Wat te doen?

In de komende blogs diep ik het onderwerp bedrijfsvoering verder voor u uit. De eenvoudigste manier is om uw email adres achter te laten, dan krijgt u dit vanzelf in de mailbox! Hebt u meer haast, zoekt u meer diepgang of wilt u een specifieke vraag beantwoord hebben? Stuur gerust een mailtje naar mail@ArieStapper.nl of bel mij op **06 - 19 344 555** om een afspraak te maken!

“In mijn samenwerking met Arie bij Woonbron heb ik hem leren kennen als een resultaatgerichte en innovatieve business controller met een brede kennis van Woningcorporaties en een duidelijke visie. Een aardige en prettige kerel om mee samen te werken.”

Roel Jan Brandts, Business Controller bij Woonbron

6 - Inkomsten, hoe hoger hoe beter???

Bij de profit organisaties gaat de eerste aandacht altijd naar de opbrengsten kant. Bij de woning corporaties zijn de kosten beter te beïnvloeden dan de opbrengsten. Na in een serie artikelen te hebben stilgestaan bij de kosten, wordt het nu dus hoog tijd om stil te staan bij de opbrengsten.



Huur

De huur gewoon verhogen gaat tegen ons gevoel in. Nu kun je gewoon het onderwerp terzijde schuiven als onbespreekbaar. Alternatief is om iets gedetailleerder of genuanceerder te kijken naar de huren. Bij sommige volkshuisvesters zie je de ontwikkeling dat alle huurwoningen worden aangeboden tegen een tweetal huurprijzen. En dan dringt de vraag zich op, of het redelijk is dat een grote nieuwbouw woning tegen dezelfde huur wordt aangeboden als een oud klein appartementje. Als zich de mogelijkheid voordoet, is het zinvol om in de huur meer spreiding te brengen. Omdat het eerlijker is. Daarnaast wordt de huurder meer keuze geboden, waar nu niet zo veel te kiezen valt. En omdat daardoor ook huren kunnen worden verlaagd! Niet een financieel argument natuurlijk, maar in de eerste plaats zijn we volkshuisvesters, toch?

Servicekosten

Bij sommige corporaties zie je een worsteling met de servicekosten. Je kunt het toch niet maken om zo veel in rekening te brengen? Maar als je als corporatie een deel van die kosten voor je eigen rekening neemt zullen die kosten op een andere plaats moeten worden verrekend en je kunt het toch niet maken dat de andere huurders die rekening betalen? Een eerlijke verdeling duurt het langst.

Hoe goedkoop kan het?

Stel dat u eens out-of-the-box wilt denken. Neem dan eens het laatste nieuwbouw project als voorbeeld. De kans is groot dat is gerekend met een levensduur van 50 jaar. Stel dat we de aanvangshuur nu met honderd euro verhogen, gewoon als gedachten experiment. En dan twintig jaar later de huur bij mutatie met tweehonderd euro te verlagen. Grote kans dat dit financieel voordeliger uitpakt. En als u nu enthousiast wordt over het idee, maar bezorgd bent over de ontwikkeling van de bedrijfswaarde? Neem een complex dat nu twintig jaar oud is en wat moeilijk verhuurd. Verlaag daar de huur met honderd euro en reken die honderd euro extra voor de nieuwbouwwoning. Grote kans dat beide objecten snel zijn verhuurd en de huurders heel tevreden zijn!

Vergoedingen

Als wordt gekeken naar de mogelijkheden, zijn die veelal groter dan gedacht. De ontwikkeling van de laatste jaren is het aanbieden van service contracten aan huurders, zodat de kosten eerlijker worden verdeeld. Zo zijn er echt meer oplossingen. Daardoor zou dit artikel zijn doel voorbij schieten. Maar ga eens buurten bij collega's. Twee weten meer dan één!

Verkoop

Over het verkopen van het vastgoed is veel te zeggen. Daar komen we de volgende keer zeker op terug!

Logica brengt je van A naar B, verbeelding brengt je overal

Albert Einstein

Geactiveerde productie

Het klinkt natuurlijk geweldig. De kosten activeren omdat het een investering is voor de toekomst. En voor de kengetallen is het ook goed. Allemaal winstpunten. En nogal eens is het de vraag of de investering ook rendement op gaat leveren. Laten we als voorbeeld kijken naar de voorbereiding van de nieuwbouw. In de commerciële nieuwbouw is het logisch om de kosten te activeren, want deze investeringen zijn bedoeld om geld op te leveren. Een sociale huurwoning heeft meestal een onrendabele top, waardoor de kosten van de voorbereiding niet terug worden verdiend. Als je kijkt naar de kasstromen, is het geld uitgegeven en komt het meestal niet terug. Mijn conclusie is dat het activeren van kosten een goed gevoel op levert, maar niet meer dan dat.

Overig

Corporaties hebben de unieke vaardigheid om sociaal vastgoed te beheren. Een heel andere insteek – als voorbeeld - is om deze vaardigheid aan andere partijen aan te bieden, wat de laatste tijd steeds vaker gebeurt. Het moeilijke daarvan is dat de corporaties die competenties als heel gewoon ervaren. Als je kijkt naar de kosten per woning die een sommige zorgorganisaties maken, ligt hier een wereld van kansen.

Uw belang

Uiteindelijk wilt u de veranderingen bijblijven of zelfs voor blijven. Ook wilt u meer betrokkenheid van uw stakeholders. Daarnaast wil u in control zijn en in control blijven! En tot slot: een effectiever en efficiënter bedrijfsvoering is altijd welkom. En dat in combinatie met een betere sturing op het geheel.

Is het op te lossen?

Als nuchter wordt gekeken naar de opbrengsten van uw organisatie, is er vrijwel altijd ruimte voor groei. Plan gewoon eens een brainstorm sessie in om de boven genoemde ideeën te bespreken. De makkelijkste reactie is natuurlijk 'dat werkt bij ons niet' of de veel gehoorde 'dat doen we al'. Maar daar neemt u natuurlijk geen genoegen mee.

Wat te doen?

In de komende blogs diep ik het onderwerp bedrijfsvoering verder voor u uit. De eenvoudigste manier is om uw email adres achter te laten, dan krijgt u dit vanzelf in de mailbox! Hebt u meer haast, zoekt u meer diepgang of wilt u een specifieke vraag

beantwoord hebben? Stuur gerust een mailtje naar mail@ArieStapper.nl of bel mij op **06 - 19 344 555** om een afspraak te maken!

“Arie heeft me als ondernemer geholpen de mogelijkheden te zien en er ook in te geloven. Ik was op dat moment niet erg content in het bedrijf (BV) waar ik medeoprichter van was. Zijn advies maakte me duidelijk wat het probleem was en met een simpel rekensommetje, hoe eenvoudig de oplossing kon zijn. Het knappe vond ik, dat Arie ondanks dat hij niks weet van branded online games, hij mij zo specifiek advies kon geven.”

Hjalmar Snoep, DGA, HTML 5

Ships Are Safe in the Harbour

All I live for is now
All I stand for is where and how
All I wish for are magic moments

As I sail through change
My resolve remains the same
What I chose are magic moments

Because ships are safe in the harbour
But that is not what ships are made for
The mind could stretch much further
But it seems that is not what our minds are trained for

We call for random order
You can't control Mother nature's daughter

Ships are safe in the harbour
But that is not what ships are built for

The witch hunter roams
The scary thing is that he's not alone
He's trying to down my magic moments

As we sail through change
Ride the wind of a silent rage
And sing laments of magic moments

(poem, author unknown)



ARIE STAPPER

Over Arie Stapper

CFO / bestuurder a.i. met oog voor strategische kansen

Innovatieve daadkrachtige CFO / bestuurder die organisaties een nieuwe impuls kan geven. Kent de corporatiebranche zeer goed, weet wat de trends zijn en welke strategische vraagstukken er spelen.

Realiseert rendementsverbetering, efficiency en maatschappelijk draagvlak. Neemt mensen op inspirerende wijze mee in de beweging die de organisatie moet maken.

Zijn brede ervaring maakt dat hij tevens goed in staat is breder in te steken dan de cijfers.



Ik kan u helpen met het optimaliseren van de bedrijfsvoering van uw organisatie, of het nu gaat om meer efficiëntie of een hogere effectiviteit, of dat u meer sturing wilt of beter in control blijven, of u de veranderingen voor wilt blijven of droomt van meer betrokkenheid van uw stakeholders!

Wil u meer weten?

Stuur gerust een berichtje naar mail@ArieStapper.nl

of bel mij op **06 - 19 344 555**.