

De 6 cijfers die je als bouwbedrijf dagelijks moet zien.

De meeste aannemers ontdekken pas bij de btw-aangifte dat een project verlies draaide. Dat is gemiddeld veertien weken te laat om nog bij te sturen. Deze zes cijfers laten het verschil zien tussen sturen op gevoel en sturen op feiten. Loop ze door en vink af wat je vandaag al kunt zien.

14 weken

Gemiddelde vertraging tot verlies zichtbaar wordt

3 bestanden

Waar de cijfers nu meestal in verspreid staan

1 scherm

Wat je er als bouwbedrijf voor terug wilt

01 Omzet per project: begroot, gefactureerd, gerealiseerd

Niet je totale maandomzet, maar per project de drie bedragen naast elkaar. Zo zie je welk project meer kost dan het oplevert terwijl het nog loopt.

→ Signaal: gerealiseerd onder 90% van begroot bij meer dan de helft van het werk.

02 Uren versus begroting per klus

Verbruikte uren afgezet tegen de begrote uren én tegen het percentage werk dat af is. Twee balken onder elkaar zeggen meer dan een urenstaat van vier pagina's.

→ Signaal: 80% van de uren op bij 50% van het werk gereed.

03 Openstaande facturen op ouderdom

Gesplitst in 0-30, 30-60 en 60+ dagen, met de oudste bovenaan. Niet één totaalbedrag, want daarin verdwijnt precies de factuur die vastloopt.

→ Signaal: elk bedrag dat de 60 dagen passeert, gaat dezelfde dag de telefoon in.

CIJFER	BRON	KIJKFREQUENTIE
Omzet per project	Boekhouding, offertes	Dagelijks
Uren versus begroting	Urenregistratie	Dagelijks
Openstaande facturen	Boekhouding	Dagelijks
Pijplijn	Mailbox, offertes	Wekelijks
Cashpositie	Bank, boekhouding	Wekelijks
Marge per projecttype	Boekhouding, nacalculatie	Maandelijks

04 Pijplijn: aanvragen, open offertes, stilstand

Hoeveel aanvragen kwamen er binnen, voor welk bedrag staan er offertes open, en welke liggen langer dan twee weken zonder reactie. Dat laatste getal is het meest winstgevendende cijfer op deze lijst.

→ Signaal: offertes zonder reactie na 14 dagen, elke dinsdag één belronde.

05 Cashpositie voor de komende dertig dagen

Wat komt er binnen, wat gaat eruit aan loon, materiaal en onderaannemers. Winst op papier zegt weinig als de materiaalrekening eerder valt dan de termijnfactuur.

→ Signaal: minder dan één maand vaste lasten aan buffer.

06 Marge per projecttype

Renovatie, nieuwbouw, onderhoud, dakwerk: elk type heeft zijn eigen marge. Zonder dit cijfer neem je jaren achtereen werk aan waar structureel te weinig aan verdiend wordt.

→ Signaal: een projecttype dat twee kwartalen onder je gemiddelde marge blijft.

Hoe je hiermee begint

- **Week 1.** Zet de zes cijfers één keer handmatig op een A4. Zelfs met verouderde data zie je meteen welke twee je niet kunt invullen. Dat zijn je grootste blinde vlekken.
- **Week 2.** Bepaal per cijfer waar de brondata staat: boekhouding, urenapp, mailbox of het hoofd van de uitvoerder. Alles wat alleen in dat laatste zit, moet ergens vastgelegd worden.
- **Week 3.** Koppel de bronnen zodat de cijfers zichzelf bijwerken. Een dashboard dat je handmatig moet vullen, vul je na drie weken niet meer.
- **Daarna.** Eén vast moment per dag, twee minuten. Niet om te rapporteren, maar om te zien of er vandaag iemand gebeld moet worden.

Wil je deze zes cijfers op één scherm?

Wij bouwen dashboards voor bouw- en vastgoedbedrijven in Twente. Gekoppeld aan je boekhouding, urenapp en mailbox, in je eigen huisstijl, live binnen twee weken.

fayluxmedia.com/demo