

Met de juiste informatie sta je sterker

Atradius-klant De Mâr Houtkonstrukties B.V.



De bouw is een branche waarin je alert moet zijn. Als je, zoals producent De Mâr, te maken hebt met projecten tussen de 15.000 en 1,5 miljoen euro, is het beschikken over actuele informatie van groot belang. “Zo weet je welke afspraken je met je afnemers moet maken om zeker te stellen dat je je geld krijgt.”

Jaring Rijpma is algemeen directeur van De Mâr Houtkonstrukties B.V. Het bedrijf is producent van geprefabriceerde delen voor de woning- en utiliteitsbouw en levert een breed productgamma, van scharnierdaken en dakkapellen tot gevelementen en complete cascowoningen.

Wat kenmerkt de bouwbranche als het gaat om kredietwaardigheid? Rijpma: “Een heikel punt in deze sector is de lange keten. Bouwpartijen moeten vaak lang van tevoren prijzen afgeven over projecten die nog ontwikkeld moeten worden. Zij nemen daarbij grote risico’s, want in de tussentijd kan er veel veranderen qua prijzen en bouwvoorschriften. Die moeilijk beheersbare externe factoren leveren ook voor ons onzekerheden op. Verder zijn de prijsstijgingen de laatste tijd behoorlijk extreem! Dat heeft nog nooit eerder zo plaatsgevonden. De bouwbedrijven krijgen daar last van, waardoor wij nu dus nóg scherper moeten zijn. Snelheid en betrouwbaarheid van informatie is daarom heel belangrijk. Aan verouderde data hebben we niets.”

Goed observeren

Het regelmatige contact met Atradius en de betrouwbare bedrijfsgegevens die dit oplevert, is volgens Rijpma een prima basis om te communiceren met klanten en afspraken te maken. Betekent dit dat hij elke klant screent voor hij ermee in zee gaat? “Nee, dat niet. Bij kleine klanten schatten we het risico sowieso persoonlijk in, door goed te observeren als we er over

de vloer komen. Ziet het er netjes uit? Hoe is de staat van het gebouw? Hoe (on)rustig is het er? Het is natuurlijk riskant om daar direct conclusies aan te verbinden, maar het geeft wel een aardig beeld.

Bij de grotere afnemers moet je je risico's beperken door te beschikken over de juiste informatie. Dat doen we niet meteen zodra we met een nieuw bedrijf te maken krijgen, maar pas aan het einde van een offertestadium, als we bijna zeker weten dat we de opdracht gegund krijgen. Je hebt dan namelijk al veel tijd in zo'n afnemer gestoken en het zou zonde zijn alles overboord te gooien, alleen omdat blijkt dat zo'n bedrijf er financieel ineens minder goed voorstaat."

Afrekenen in natura

Met de verkregen bedrijfsinformatie van Atradius gaat De Mâr in onderhandeling met de klant, vervolgt Rijpma. "In die gesprekken ronden we de opdracht af, stellen we bepaalde voorwaarden bij en dekken we ons in tegen risico's. Persoonlijk vind ik deze werkwijze een uitstekende manier om je debiteurenbeheer beheersbaar te houden. Ik heb drie verkopers in dienst, die wil en kan ik niet aan het handje houden. Door de hulp van Atradius heb ik tóch goed zicht op wat er gebeurt, omdat de buitendienst goed uit de voeten kan met de randvoorwaarden die wij als directie stellen."

Dankzij de correcte en tijdige informatie én de juiste aanpak daarna heeft De Mâr nauwelijks last van wanbetalers. "Onze jaaromzet bedraagt ruim 21 miljoen; maar als we per twee jaar één of twee gevallen hebben van incasso of faillissement, dan is dat veel!"

Veel bedrijven zijn volgens Rijpma terughoudend in het maken van strikte afspraken met hun afnemers. Ze denken dat het verkeerd valt of dat het getuigt van wantrouwen. "Dat valt reuze mee. Het wordt door 99% van onze klanten juist gewaardeerd! Dat neemt niet weg dat er wel eens vreemde dingen gebeuren. Zo is ons ooit een voorstel gedaan om de producten in natura af te rekenen. Daarvoor waren dan bepaalde dames beschikbaar. Ons Hoofd Verkoop moest wel even slikken, dit had hij nog nooit meegemaakt. Natuurlijk heeft hij dit belachelijke voorstel vriendelijk afgewezen. De volgende dag stond de desbetreffende klant trouwens wel op de stoep, mét het verschuldigde geld."

Maatschappelijk verantwoord

Het op orde hebben van de financiën is belangrijk, maar De Mâr hecht ook waarde aan milieu- en maatschappelijke kwesties. Dit blijkt als Rijpma enthousiast vertelt over het energiebesparende karakter van de cascobouwpakketten. "Onze pakketten hebben zeer hoge isolatiewaarden. Omdat er bovendien energiesystemen in de woningen worden verwerkt die extra energiezuinig zijn, is het energieverbruik vrijwel nul (een Energie Prestatie Coëfficiënt (EPC) van 0, 01). In 'normale' huizen wordt er 2.500 m³ gas verbruikt voor de verwarming, mét de nodige CO₂-uitstoot in de lucht. Wij zijn een van de weinigen met dit unieke bouwconcept, dat veel milieuvervuiling voorkomt. Een bijkomend voordeel is dat de woningen in één dag opgezet kunnen worden en dan al weer- en winddicht zijn. Wie verantwoordelijk is voor de afwerking, zit dus meteen droog en uit de wind."

De Mâr prefabriceert bovendien huisvesting voor de allerarmsten op de wereld. “Aan Stichting HomePlan uit Breda leveren we – zonder winstoogmerk – wand- en dakelementen voor diverse woningprojecten in ontwikkelingslanden. Het gaat hier om heel kleine huisjes van maximaal 25 m². Maar als je op een vuilnisbelt leeft en elke dag op zoek moet naar werk en eten, is een stevig dak boven je hoofd een enorme luxe. Zo hebben we in Mexico honderden huisjes helpen bouwen en in Zuid-Afrika zo’n 250 voor aids-wezen, plus nog wat kleinere projecten in de Cariben. Ook hierbij spelen zeker financiële risico’s, maar in overleg met Atradius lukt het ons ook dit soort charitatieve projecten te laten slagen.”

Feiten en Cijfers

De Mâr Houtkonstrukties B.V., gevestigd te Grou, Wolvega en Valkenswaard, is een fabrikant van houtsteeembouwconstructies voor zowel de woning- als utiliteitsbouw. De afgelopen veertien jaar is het bedrijf uitgegroeid tot een toonaangevende onderneming op het gebied van kappen, bovenverdiepingen, complete HSB-cascowoningen en gevelsluitende elementen. Het bedrijf levert aan Nederland, België en Groot-Brittannië, heeft een jaaromzet van ruim 21 miljoen euro en 150 werknemers in dienst. Voor meer informatie: www.demar.nl