

Hogere kosten van bedrijven zijn lastig door te berekenen

24-4-2023

Als ondernemer bent u dagelijks bezig het optimaal houden van de balans tussen inkoop en verkoop. U weet u als geen ander dat te hoge kosten uw winstmarge flink onder druk kunnen zetten. Of het nu gaat om stijgende energie- en grondstofprijzen of andere factoren, deze kosten kunnen een grote impact hebben op uw bedrijfsvoering. Maar wat als u deze kosten niet volledig kunt doorberekenen aan uw klanten? Uit recent onderzoek van het CBS blijkt dat dit voor veel ondernemers een grote uitdaging is.

Kosten doorberekenen aan klanten

Uit de laatste Conjunctuurenquête Nederland blijkt dat bijna de helft van de ondernemers de gestegen kosten slechts voor een klein deel kan doorberekenen aan klanten. Een kleine 4% kan de kostenstijgingen volledig doorberekenen en 43% voor een groot deel. Iets meer dan 6% geeft aan dat dat helemaal niet kan. Deze enquête wordt gehouden in samenwerking met de KVK, het Economisch Instituut voor de Bouw, MKB-Nederland en VNO-NCW.

Deze cijfers laten zien dat het doorberekenen van hogere kosten aan klanten een grote uitdaging is. Vooral ondernemers binnen de verhuur en handel van onroerend goed en binnen de landbouw, bosbouw en visserij hebben hier moeite mee. Bijna 23% van hen kan de gestegen kosten niet doorberekenen aan klanten. Maar ook binnen andere bedrijfstakken is het lastig om hogere kosten door te berekenen.

Waarom is doorberekenen van hogere kosten lastig?

Er zijn verschillende redenen waarom het doorberekenen van hogere kosten aan klanten lastig kan zijn. Enerzijds hebben veel ondernemers te maken met concurrentie, waardoor het verhogen van prijzen niet altijd mogelijk is. Anderzijds kan het doorberekenen van hogere kosten aan klanten leiden tot een afname van de vraag naar uw producten of diensten.

De Conjunctuurenquête laat zien dat meer dan de helft van de ondernemers prijsstijgingen als meest zorgelijke ontwikkeling ziet

voor hun bedrijf in het komende jaar. Vooral ondernemers binnen de handel maken zich hier zorgen over. Meer dan 66 procent van hen ziet prijsstijgingen als meest zorgelijke ontwikkeling. Dit laat zien dat hogere kosten en prijsstijgingen een grote uitdaging vormen voor ondernemers.

Wat kunt u als ondernemer doen?

Als ondernemer is het belangrijk om alert te zijn op de kosten die u maakt en hoe u deze kunt doorberekenen aan klanten. Probeer zoveel mogelijk inzicht te krijgen in uw kostenstructuur en waar mogelijk kosten te besparen. Daarnaast kunt u proberen om de waarde van uw producten of diensten te verhogen, zodat u toch hogere prijzen kunt vragen.

Een andere optie is om op zoek te gaan naar nieuwe afzetmarkten, waarbij hogere prijzen wel geaccepteerd worden. Dit kan bijvoorbeeld in het buitenland zijn, maar ook binnen Nederland zijn er verschillende regio's waar de vraag naar uw producten of diensten hoger ligt.

Wees altijd alert op uw klanten

Of u nu in Nederland of buiten de grenzen gaat verkopen, doe altijd goed onderzoek naar uw nieuwe klanten. Laat een gedegen creditcheck uitvoeren en maak afspraken op papier over de betaling. Vraag bij de eerste order een aanbetaling en kijk of alles goed verloopt.

Gaat het toch mis en blijft de betaling uit? Geef ons uw dossier en wij gaan voor u aan de slag om de factuur te incasseren. Neem contact met ons op!

