

Spelen met Cijfers



juni 2009

Administratieve organisatie; SAAI maar effectief:

Debiteurenbeheer

Financieel nieuws altijd te vinden op www.rollemapartners.nl

Wat kunt u doen met de op onze website www.horecatrends.com aangeboden informatie

Beurzen en evenementen juli en augustus 2009 & colofon

2

4

5

7

Administratieve organisatie; SAAI maar effectief!

Klanten te vriend houden en toch uw geld innen!

Uit de European Payment Index van 2009 van incassobureau Intrum Justitia blijkt dat de gemiddelde Nederlander 31 dagen wacht met het betalen van zijn factuur, terwijl ondernemingen en de overheid gemiddeld pas na 42 en 49 dagen een rekening betalen.

Wat betekent dit voor de gemiddelde horeca ondernemer? Eén ding: je hebt je geld een stuk sneller binnen als je cash laat betalen of de mogelijkheid biedt om per pin of creditcard te betalen.

Maar soms kom je er niet onderuit! Accepteer alleen op rekening als dit van tevoren is gevraagd! Vraag dan naam en telefoonnummer en controleer de reservering telefonisch. Zo weet u ook direct dat de opgegeven naam/adres/woonplaats gegevens correct zijn. Vraag ook altijd wie verantwoordelijk is voor het aftekenen van de rekening en laat de rekening ook dan altijd aftekenen door deze persoon! Dat voorkomt een hoop ellende achteraf. Voor degene die de factuur in uw bedrijf moet sturen is het handig om bij de rekening een businesskaartje van degene die afgetekend heeft, toe te voegen.

Veel grote bedrijven hebben een speciaal factuuradres of afdeling waar de factuur naar toe gestuurd moet worden, of werken met bepaalde betalingscondities. Vraag hiernaar als er wordt geboekt. Wanneer de factuur niet naar het juiste adres en de juiste persoon wordt gestuurd, duurt de betaling nog langer.

Zorg ervoor dat facturen zo snel mogelijk verstuurd worden. Stuur je de factuur pas na een maand, is de kans dat je over 2,5 maand pas je geld ontvangt, niet onrealistisch! Zorg dat het BTW nummer op de factuur staat (verplicht), het rekeningnummer waarop betaald moet worden, geef de factuur een nummer en vraag om factuurnummer vermelding op bij betaling. Zet daarnaast ook de verwachte betalingstermijn op de factuur.



Administratieve organisatie; SAAI maar effectief!



Aanmanen

Wanneer de betalingstermijn is verstreken en het geld nog niet is ontvangen, stuur je een aanmaningsbrief. Voorbeelden hiervan zijn genoeg online te vinden, maar draai er in je tekst niet omheen! Gewoon met respect, want je wilt je klant niet verliezen.

Bel na een paar dagen met de contactpersoon, ter controle of de aanmaning is ontvangen. Vraag hierbij wanneer je de betaling kan verwachten. Noteer altijd dit soort momenten om te controleren.

Geachte gast,

Als zeer gewaardeerde gast van ons restaurant moeten we helaas toch een probleem persoonlijk aankaarten. Uit onze administratie blijkt dat onze factuur nr..... voor € ...,= ondanks het verstrijken van de betalingstermijn tot op heden niet betaald is.

Gastvrijheid staat bij ons hoog in het vaandel. Wij kunnen ons daar echter alleen op concentreren, wanneer onze gasten ons op tijd betalen.

Vandaar dat we u middels deze brief vriendelijk vragen doch dringend willen verzoeken om het eindbedrag van genoemde factuur binnen 8 dagen op onze bankrekeningnummer over te maken.

Overigens : mocht u betaling dit schrijven hebben gekruist, dan verzoeken we u deze brief als niet geschreven te beschouwen.

We vertrouwen van harte op uw medewerking en zien u graag terug in ons restaurant.

Met vriendelijk groet.

Mocht je frequent worstelen met deze problematiek, overweeg dan een overeenkomst te sluiten met een incassobureau of een gerechtsdeurwaarder. Dossieropbouw is wel essentieel als je besluit gebruik te maken van een externe partij. In dit dossier moet zitten, de factuur, aanmaningen en data plus eventuele toezeggingen tijdens telefonisch contact.

Enkele spelregels in debiteurenbeheer

- Leg alle acties vast (kopie factuur en aanmaningen);
- Herhaal de aanmaningen frequent;
- Leg ook alle telefonische contactmomenten vast, zodat alles gecontroleerd kan worden. Bijvoorbeeld: op 31 mei 2009 heeft de heer Jansen toegezegd binnen 2 weken te betalen;
- Indien bepaalde klanten regelmatig te laat betalen, probeer deze gast dan te verleiden eerder te betalen door kortingen of ludieke acties.

"Smoezen" waarmee je geconfronteerd kunt worden:

- "Geen factuur ontvangen". Ga niet in discussie en stuur een kopie factuur. Bel vervolgens na twee werkdagen of deze factuur is ontvangen!

- "De factuur is net betaald". Mooi, maar controleer dit wel binnen twee tot drie werkdagen. Toch niet ontvangen? Laat dan een bevestiging van de overmaking toesturen.

Realiseer je wel dat ondernemers zeker selectief betalen. Crediteuren die belangrijk zijn voor de continuering van het bedrijf en crediteuren die regelmatig schrijven of bellen, worden vaak eerder betaald.

Op onze website en die van Van Spronsen & Partners personeel- en salarissystemen, www.salaris-spronsen.nl, en horeca-advies, www.spronsen.com, vindt u dagelijks vers financieel- en horecanieuws. Veel gegevens komen rechtstreeks van de nieuwsbrieven en persberichten van de diverse ministeries. Hier onder vindt u een recent, via onze site, gepubliceerd artikel.

www.rollemapartners.nl & www.salaris-spronsen.nl

Rentepercentage bij de belastingdienst gewijzigd

04-06-09 - De staatssecretaris heeft bekend gemaakt dat het percentage heffingsrente en invorderingsrente bij belastingen voor het derde kwartaal 2009 is vastgesteld op 2,75. (tweede kwartaal: 3,50%).

Bron: Ministerie van Financiën / nieuwsbrief Elsevier Fiscaal 04-06-09

Minimumloon per 1 juli 2009 omhoog

11 juni 2009 - De bruto bedragen van het wettelijk minimumloon en het minimumjeugdloon stijgen per 1 juli 2009 met 1,26 procent. Wettelijk bruto minimumloon (WML) voor werknemers van 23 jaar en ouder bij een volledig dienstverband per 1 juli 2009:

1.398,60 euro per maand / 322,75 euro per week / 64,55 euro per dag

Vanaf 1 juli gaat het bruto minimumloon met 1,26 procent omhoog. De minimumlonen worden twee keer per jaar aangepast aan de ontwikkeling van de cao-lonen.

Bron: Kluwer Financieel Management

Volgende maand: Wettelijke eisen administratie



Verlichte banken

Deze banken geven licht. Het licht is in verschillende kleuren en lichtsterktes in te stellen en de banken kunnen zowel voor binnen als buiten worden gebruikt.

Leuk, om deze banken als eyecatcher van je bedrijf te gebruiken. Gecombineerd met al eerder gesignaleerde verlichte bloemen, staat uw terras er helemaal verlicht bij.



Bron: www.frellstedt.com &
www.productdose.com

Wat kunt u doen met de op onze website www.horecatrends.com aangeboden inspiratie?

JoinThePipe.org



Join the pipe

Bron: www.jointhepipe.org

Dit is weer een nieuw voorbeeld hoe de consument of jij met een eigen onderneming kan bijdragen aan een goed doel. Het Nederlandse bedrijf 'Join the Pipe' heeft de droom de langste waterleiding te creëren, lang genoeg om iedereen van water te voorzien, die hier niet over beschikt. Het bedrijf verkoopt duurzame waterflessen in verschillende vormen. Voor elke vier verkochte flessen wordt er een meter leiding gelegd, waar jij wilt in Afrika. De flessen zijn te vullen met kraanwater en zijn te koop op de website vanaf € 10,- per fles.

Leuke actie om in je restaurant deze flessen op tafel te zetten. Met een tekst erbij laat je je gasten zien dat je bedrijf bewust probeert maatschappelijk verantwoord te ondernemen.



Terrasje op het water

Een terrasje pakken kan nu ook op een houten vlot van Cocobo. Deze terrassen zijn oorspronkelijk bedoeld voor horecagelegenheden, maar kunnen ook door particulieren worden gekocht. De afmetingen bedragen 5 bij 2,7 meter en varen door middel van stille elektromotoren. Het hout is milieuvriendelijk en gaat 10 tot 20 jaar mee.

Leuk om je gasten erop uit te sturen met een vlot en een picknickmand! Daarnaast is het een goede actie om naamsbekendheid mee te creëren door je bedrijfsnaam groot op de zijkant te zetten.

Bron: www.cocobo.nl



Bron: www.thecoolhunter.net



Creatief met bomen!

Een paar inspirerende foto's van bomen, leuke eye-catchers voor bij een terras. The Flower Tree is een werkstuk van de Koreaanse kunstenaar Choi Jeong-Hwa uit 2006.

Laat een lokale kunstenaar eens anders dan anders doen met uw terras! Een mooiere eye-catcher voor uw terras kan toch niet?

Beurzen & Evenementen juli en augustus 2009

Voor een compleet overzicht van alle internationale beurzen en evenementen:
www.rollemapartners.nl onderdeel van de Van Spronsen & Partners Groep

<u>Van</u>	<u>Tot</u>	<u>Evenement</u>	<u>Plaats</u>	<u>Land</u>	<u>Type</u>
Juni					
21 juni	25 juni	VinExpo	Bordeaux		
25 juni	28 juni	Taste of Amsterdam	Amsterdam		
26 juni	27 juni	Flevo food festival	Dronten		
Juli					
2 juli	5 juli	Leiden Culinaire	Leiden		
4 juli		Lekker Sneek	Sneek		
9 juli		Travel 2.0 Strategies & Tools for hotels	Amsterdam		
Aug.					
6 aug.	9 aug.	Haarlem Culinaire	Haarlem		
21 aug.	23 aug.	Culinaire aan Zee	Noordwijk		
27 aug.	30 aug.	Heerlijk Rotterdam	Rotterdam		
27 aug.	30 aug.	Preuvenemint	Maastricht		

Colofon

De Spelen met cijfers is een uitgave van Rollema & Partners administratieve dienstverlening.

In onze organisatie staat de ondernemende mens in de horeca centraal. Wij werken voor hem, wij adviseren hem en trachten hem te prikkelen en te inspireren.

Wij zijn al 22 jaar gespecialiseerd in horeca administraties. Vanuit de filosofie, meten is weten, geeft u, eventueel in samenspraak met ons, aan welke financiële vertaling u wilt van de gang van zaken binnen uw bedrijf. Onze werkwijze wordt aangepast aan uw behoeften aan informatie. Alert, duidelijk en oplossingsgericht, verzorgen wij uw overzichten, jaarrekeningen, aangiften omzetbelasting en de fiscale aangiften.

Wij werken met vaste tariefafspraken gerelateerd aan uw omzet. Onze tarieven kunt u vinden op onze website.

Onderdeel van de Van Spronsen & Partners Groep waardoor u altijd al uw vragen inzake ondernemen in de horeca- en leisuremarkt bij ons neer kunt leggen.

 Hotels  Restaurants  Bars  Wellness  IT

Voor een compleet overzicht van alle internationale beurzen en evenementen:
www.rollemapartners.nl onderdeel van de Van Spronsen & Partners Groep.