

Kantoor Peters & Van Sandijk van schippersafkomst

Financiële administratie wordt steeds digitaler

Door Erik van Huizen

De digitalisering is de afgelopen jaren ook doorgedrongen in de financiële administratie van menig binnenvaartondernemer. Zo kunnen klanten van het administratiekantoor Peters & Van Sandijk via een app realtime de boekhouding inzien. En dat heeft veel voordelen, bijvoorbeeld in de relatie met de bank.

Het kantoor in Maasbracht is een kleine 20 jaar geleden opgericht door Johan Peters en Peter van Sandijk. Ze hadden allebei affiniteit met de binnenvaart, beiden komen uit een schippersfamilie. Overigens kwamen de eerste klanten nog niet uit de binnenvaart. 'We hadden al wel zo iets dat hier onze klanten zouden zitten', vertelt Peters op het kantoor aan de haven in Maasbracht. Inmiddels heeft het kantoor ook een vestiging in Zwijndrecht en komt ruim 60% van de klandizie uit de binnenvaart. 'We zijn de afgelopen jaren blijven groeien, vooral in de binnenvaart.'

Scan en herken

Een van de zaken waar het kantoor de afgelopen jaren druk mee is geweest is de automatisering van de financiële administratie. 'Dat is de laatste jaren enorm hard gegaan in de binnenvaart', vertelt Peters. 'Tien jaar geleden boekte je elke factuur nog handmatig in. Vijf jaar geleden zijn we begonnen met een oplossing voor scannen en herkennen. Daarbij kan software de gegevens van een factuur herkennen door deze te vergelijken met de gegevens in het boekhoudpakket. We zitten daarbij nu op een niveau dat er facturen zijn die voor de volle 100% worden herkend. En de afgelopen twee jaar neemt e-mail steeds vaker de functie van ordners over. Een hoop bedrijven sturen de factuur al als PDF en onze klanten hoeven deze mail alleen maar door te sturen, zodat we ze kunnen verwerken. En als er toch nog een factuur per post komt, dan kan de klant hem zelf eenvoudig even scannen en mailen. Het voordeel is dat de klant dan niet meer helemaal uit Mainz hoeft te komen om die ordner te brengen, omdat bijvoorbeeld de BTW-aangifte moet worden gedaan. Het betekent wel dat je als kantoor steeds vaker facturen krijgt, waardoor je meer met realtime cijfers te maken hebt. Dat was een hele verandering.'

Betalen met app

Vanwege deze verregaande au-



Frank Schreurs, Peter van Sandijk, Marion van de Runstraat en Johan Peters van administratiekantoor Peters & Van Sandijk in Maasbracht.

(Foto Erik van Huizen)

tomatisering is het nu ook voor binnenvaartondernemers die klant zijn bij Peters & Van Sandijk mogelijk om via een app op de smartphone mee te kijken met de eigen financiële administratie. 'Als je wilt weten hoe het er nu voor staat, dan open je de app en kijk je wat je omzet is en wat de kosten zijn. En dan niet van een jaar geleden, want dat is niet interessant, maar realtime. Nu weet de ondernemer meestal wel hoe hij ervoor staat, maar het is wel een bevestiging van het gevoel dat hij heeft. Een ander voordeel is, dat je de door ons ingevoerde facturen kunt betalen via de app. De klant hoeft dan niet meer op zondagochtend alle facturen te betalen, maar kan dat bij wijze spreken doen in de

'Actuele stand van zaken op een app'

wachtkamer van de huisarts. Dat vindt heel futuristisch, maar dat valt eigenlijk wel mee. Je neemt de klanten mee, je doet het een paar keer voor en dan zien ze toch wel dat het makkelijk is. Het enige wat ze hoeven te doen is te zorgen dat de factuur bij ons komt.'

De automatisering zorgt ervoor dat de administratie van de binnenvaartondernemer dus altijd up-to-date is. 'Dat is bijvoorbeeld een voordeel als een klant belt met de boodschap dat zijn motor eruit is gelopen en hij moet investeren in een nieuwe. De meesten moeten daarvoor naar de bank. Maar om de aanvraag te kunnen beoordelen, vraagt de bank direct om de cijfers. Vroeger was dat nog niet zomaar gedaan. Nu doen wij

een laatste check en kunnen de jaarcijfers maken, inclusief een prognose. Binnen twee, drie dagen liggen alle cijfers bij de bank. Ik heb vorig jaar meegemaakt dat donderdagochtend een klant belde en op vrijdag alles bij de bank lag. De bank was er ontzettend blij mee. Binnen een paar dagen weet de klant dan hoe de bank erin staat.'

Bekend met sector

Maar het gaat niet alleen om jaarcijfers. De bekendheid van zijn kantoor met de sector heeft volgens Peters veel voordelen. 'Als een motor eruit is gelopen is een klant een beetje in paniek en weet hij niet altijd precies wat er moet gebeuren. Ik ontzorg ze dan. Adviseer ze offertes op te vragen en ervoor te zorgen dat ik die krijg. En ze moeten de verzekering bellen en vragen of die langskomt of een richting willen geven over een eventuele schade-uitkering. Want de eerste dingen die de bank vraagt zijn, hoe de cijfers zijn geweest, wat het gaat kosten en hoeveel de verzekering bijdraagt. De bank krijgt dan van ons de onderbouwing en kan direct aan de berekeningen beginnen voor de flattering. Voor de klant is zo'n kapotte motor een zeldzame gebeurtenis en voor ons is het misschien wel de tweede of derde van het jaar. Dat spelletje ken je dan inmiddels wel. Dat is een voordeel als je de sector goed kent. Dan kan je meedenken.'

Slim investeren

Peters & Van Sandijk helpt ook bij het nemen van investeringsbeslissingen. 'We overleggen ook met klanten over investeringen.

Zo had ik onlangs een klant die was geschrokken van de milieunormen in Rotterdam. Hij moest nog zes jaar en wilde investeren om zijn schip daarna goed te kunnen verkopen. Hij wilde 350.000 euro ineens investeren. Ik deed hem de optie dat te spreiden over de jaren. Als je in één keer 3,5 ton investeert krijg je geen investeringsaftrek, maar als je elk jaar tussen de 50.000 en 100.000 euro investeert, krijg je 15.000 euro investeringsaftrek. Als je het over vier jaar spreidt heb je dus een aftrekpost van 60.000 euro.'

Bankleningen

De banken zijn de laatste jaren wel minder scheutig met het verstrekken van leningen voor de aankoop van een schip. Vooral starters in de binnenvaart hebben vaak onvoldoende eigen geld. Starten in de binnenvaart is volgens Peters dus moeilijk geworden nu de banken een flink deel eigen geld eisen. 'Je moet flink wat geld op de plank hebben liggen om te beginnen. De bank zegt gewoon dat ze 50% financieren en die andere 50% moet jezelf regelen. Als het een jonger schip is doen ze nog wel eens 60% of 65%, maar 35% van twee miljoen voor een 110-meter is nog altijd zeven ton. Als je niet uit de binnenvaart komt, is dat moeilijk. Dat was 10 jaar geleden anders. Toen financierden de banken tot wel 90%. Ik heb zelfs meegemaakt dat ze 105% financierden. Dan had je geen geld en toch een nieuwbouwschip.'

'Nu schieten ze misschien een beetje te ver door naar de andere kant. Dat maakt het voor een schipper die wil stoppen lastig om zijn schip te verkopen. Degene die

koopt heeft vaak ook weer een schip, dus ergens onderaan die markt moet er een starter kunnen intreden. Ik denk daarom dat je in de toekomst vaker gaat zien dat een binnenvaartondernemer zijn schip aan een starter verkoopt, misschien wel aan eigen personeel, maar dat de starter niet alles in één keer hoeft te betalen, maar het geld van de verkoper leent.'

Personeel

Het Maasbrachtse kantoor regelt eventueel ook de personeelszaken voor binnenvaartondernemers. Daarvoor is Marion van der Runstraat verantwoordelijk. Zij is schippersdochter, haar man vaart en ze is actief in Koninklijke BLN-Schuttevaer en het pensioenfonds voor de binnenvaart. 'Wij maken de loonstroken, dienen loon- en pensioenaangiften in, begeleiden bij het afsluiten van arbeidsovereenkomsten, hebben contact met arbodiensten als mensen ziek zijn en ze kunnen met vragen over ontslag bij ons terecht. Je kunt het zo gek niet bedenken, maar als het met personeel te maken heeft, dan regelen wij het. En binnenvaartondernemers kunnen in het geval van uitzendkrachten ook met vragen terecht over het uitzendbureau waar ze zaken mee willen doen. Wij kijken dan of het niet malafide is. Want het is niet zo dat je zomaar een uitzendkracht kunt inhuren. Je krijgt toch te maken met allerlei internationale regelgeving. Je zit bijvoorbeeld met het Verdrag voor Rijnvaarders, het minimumloon dat overal verschillend is en de Europese arbeidstijdenregeling. Wij doen er alles aan om het de klant zo makkelijk mogelijk te maken.'