

Varför ha en snöslunga när det behövs en jordfräs?

Många företag lever i verkligheten att efterfrågan på deras varor och tjänster varierar kraftigt under olika delar av året. Vad som i praktiken inträffar är att under högsäsong har företaget en kapacitetsbrist och under lågsäsong en omfattande överkapacitet. Det är som bekant väldigt svårt att anställa kompetent personal under bara högsäsong för att möta efterfrågan. Dessutom, alla eventuella lån och leasing på maskiner och utrustning måste betalas av även under lågsäsongen. Det första man märker när en högsäsong är på väg att ebba ut är ett negativt kassaflöde. Det blir helt enkelt tunnare i kassan.

Vad gör man?

Först måste man ta sig en rejäl funderare och diskussion om hur man kan använda sig av det investerade kapitalet, maskiner, utrustning och personal på ett alternativt sätt eller om möjligt på ett helt annat ställe. Ett bra exempel är jordbrukare eller entreprenadföretag som under den varma delen av året jobbar med "gröna områden" medan när vintern kommer jobbar med snöröjning. Eller tänk på Vasaloppets arrangörer som också ordnar Cykelvasan i augusti för att dryga ut kassan och få in extra intäkter till klubben. Det gäller alltså att ha en anpassningsförmåga och inte låsa sig vid en smal definition på vad man är för sorts företag. Tänk på den pågående pandemin som har tvingat många att vara kreativa och ställa om sitt erbjudande när den normala efterfrågan plötsligt försvinner. Det lönar sig m.a.o. att bredda dina vyer på företagets existensberättigande och komplettera med nya produkter trots att du kan hamna utanför din traditionella komfortzon. Hitta alltså flera ben att stå på!

Höja eller sänka priset?

Ett annat sätt att hantera företagsekonomi under säsongvariationerna är att höja priserna. För dem som gillar surströmming eller kräftor vet att priset på delikatessen stiger innan säsongen och premiären. Vissa kunder och konsumenter är då mycket villiga att betala ett premiumpris. Har du en period med naturlig låg efterfrågan på dina produkter så kan du i stället fundera på att sänka priserna. Lägre pris på cyklar under vintern eller reapriser på skidor under våren och sommaren. Driver du ett företag som utför takreparationer är det kanske en bra idé att vara tidigt ute och erbjuda rabatter till kunder som binder sig och beställer "nu", helst med förskottsbetalning.

Ojämn fördelning av intäkterna

Att faktureringen varierar kraftigt är kanske inte så avgörande, det är viktigare att pengarna räcker under företagets hela räkenskapsperiod. Sötebrödsdagarna när det går bra måste kunna finansiera lågsäsongen genom att bygga upp en tillräckligt stark kassa. Samtidigt ska du aktivt hålla koll på dina kostnader, betalningsvillkor, leasingavtal, lån osv eftersom det alltid brukar finnas möjligheter att sänka företagets fasta och rörliga kostnader.

stefan.erlandsson@vdstodet.se