

De Work-Factor Raad wil een platform bieden aan Work-Factor gebruikers, arbeidsanalisten, cost engineers en industrial engineers om problemen, oplossingen, ideeën en tips te bespreken. Daartoe zullen we regelmatig een WS Tip sturen aan “WF-leden” en geïnteresseerden. Mocht dit bericht niet op het juiste adres aankomen stuur het dan door naar geïnteresseerden en laat ons dat weten, svp.

Het onderwerp van vorige WS Tips staat op de WF Website onder: WF en Management/Praktisch - Algemeen/WS Tips.

BEDRIJFS-ECONOMISCH DENKEN, Deel 1

In tegenstelling tot Kostprijs Denken: kostprijzen (of delen ervan, bv tarieven) ontstaan door de kosten (van delen) van de *huidige* organisatie te delen door het *huidige* vastgestelde aantal door die organisatie gemaakte producten of vereiste uren.

BedrijfsEconomisch Denken omvat het nemen van beslissingen om iets anders te doen waardoor die organisatie en/of (aantal) producten cq uren juist wijzigt, om er financieel beter van te worden vergeleken met de *huidige* (“*kostprijs*”) situatie.

E.e.a. wordt verduidelijkt a.d.h.v. enkele voorbeelden.

1. VERHAAL REDER

Er was een schip gestrand en de televisie toonde ons de vergeefse pogingen om het schip weer vlot te trekken.

Toen er na enige weken nog geen verandering in de toestand was gekomen werd de directeur van de bergingsmaatschappij een interview afgenomen.

Deze deelde mee dat het contract met de rederij was opgemaakt onder de conditie: NO CURE, NO PAY. *)

Hij voegde daaraan toe, dat dit betekende dat men geen beloning zou ontvangen zolang er geen positief resultaat was. Ook vertelde hij dat het werk was tegengevallen. Als het nog een paar dagen zou duren, zou men zelfs de gemaakte kosten niet meer kunnen dekken. (De kostprijs van een uur “van de wal”, “buitengaats” of “bergen”, het uurtarief, is dus wel bekend, maar is niet relevant).

De verslaggever vroeg hem: Dan houdt u er over een paar dagen zeker mee op?

Nee, luidde het antwoord, wij blijven er mee doorgaan.

Vraag:

Wat moeten we van dit antwoord denken?

1. OPLOSSING VERHAAL REDER

De directeur moet wel doorgaan:op ieder moment heeft hij een uitgavengeldstroom, deels uitgaven die hij aan de wal ook gehad zou hebben, en deels uitgaven die te maken hebben met de bergingsoperatie

En nu heeft hij een kans op een positieve geldstroom, indien de berging lukt.

Dus doorgaan.

Op de lange duur is het wel een slecht project geweest, natuurlijk.

*) De directeur schat zelf ook wel het risico in van “NO PAY”. Dus moet hij wel een potje hebben om te kunnen beginnen.

DE DIRECTEUR VAN DE REDERIJ EN DE REDACTEUR

- Enige tijd na de berging werd de directeur bezocht door de financieel economisch redacteur van een dagblad.
- *Redacteur:* Wij hebben destijds de berging van het schip gevolgd. Naar aanleiding daarvan wilden wij u enkele vragen stellen. Is het inderdaad waar dat u nooit de moed hebt opgegeven?
- *Directeur:* In die tijd hadden wij niet veel te doen. U begrijpt, als wij genoeg werk hadden gehad, dan zouden wij wat beters gepakt hebben. Eigenlijk kostte het ons niet zoveel. Hoofdzakelijk brandstof en wat hogere gages.
- *Redacteur:* Ik geloof dat u toch een paar grote posten vergeet. Afschrijving, onderhoud en assurantie van uw boten. En niet enkel wat hogere gages, nee; volledige gages. Daar komt nog bij een aandeel in de algemene kosten en zo zijn er nog wel enkele posten op te noemen.
- *Directeur:* Zozo. Al die kosten heb ik in de thuishaven ook. Ik laat ons kapitaal niet nutteloos voor de kade liggen als er een kans is het rendabel te maken. Ik pik gewoon de beste kansen.
- *Redacteur:* Juist omdat u dat kapitaal rendabel moet maken, moet u met alle kosten rekenen. U moet goed weten wat één uur slepen u in totaal kost. Met alle respect, maar ik vrees dat u met een dergelijk beleid het voortbestaan van de onderneming en daarmee de werkgelegenheid van uw personeel op het spel zet.
- *Directeur:* Eén ding kan ik u wel zeggen, als ik de keuze heb tussen niets doen met wat vaste kosten en een behoorlijke kans op een positieve kasstroom met enkel wat bijkomende kosten, dan kies ik het laatste.
- *Redacteur:* Ja, op korte termijn. Op lange termijn zult u toch winst moeten maken.

Natuurlijk, op langere termijn moet je gunstige projecten uitvoeren, zodat er winst wordt gemaakt. Maar wel proberen bij slechte projecten toch nog op enig tijdstip een positieve geldstroom te realiseren.

REGEL 1

Neem die beslissing naar de toekomst, die:

het HOOGSTE voordeel oplevert

of

het KLEINSTE nadeel oplevert.

Voor reacties naar

G. de Vrij

Secr.: WORK-FACTOR Raad

Tel: +31.40.2046048

E-mail: work-study@onsmail.nl of info@work-factor.nl

Website: www.work-factor.nl