

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 8 (In tegenstelling tot Kostprijs Denken)**

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

### **14. KOSTPRIJSCALCULATIE**

Gegeven:

In ons bedrijf wordt, in de Spuitgiet afdeling 22738, een plastic kapje van de subsamenstelling “spoel” gefabriceerd.

De prijs van dit kapje is € 85,- per 100 stuks.

Wij verwachten dat de totaalserie 100.000 stuks zal zijn.

In de montage afdeling 22432 wordt bovenstaand kapje verwerkt. Na twee jaar productie biedt de afdeling inkoop een volledig identiek kapje aan voor slechts € 0,60 per stuk.

Gevraagd:

1. Blijft u de resterende kapjes zelf maken of worden ze nu ingekocht?
2. Wat wordt de nieuwe codeprijs?
3. Welke prijs gaat afdeling 22432 betalen?

Extra info:

De matrijs voor dit kapje is twee jaar geleden speciaal voor dit kapje ontwikkeld.

De benodigde investering was toen € 30.000,-.

Er zijn op dit moment ca 50.000 stuks geproduceerd.

De opbouw van de kostprijs per 100 stuks is:

Materiaal	€ 25,-
Directe loonkosten	€ 20,-
Matrijskosten	€ 30,-
Toeslag leiding	€ 10,-
Totaal	€ 85,-

Vanuit kostprijs technisch oogpunt:

De afdeling wordt nu doorbelast voor € 85,- per 100 stuks, en na aanname van het voorstel van inkoop voor slechts € 60,- per 100 stuks.

Dus inkopen. ?

### **14. OPLOSSING KOSTPRIJSCALCULATIE**

Kostprijscalculatie versus beslissingscalculatie.

1. Een belangrijk bedrijfseconomisch criterium is, welk van de mogelijkheden beïnvloedt de geldstroom van het concern het meest in positieve zin.

Welke zijn de mogelijkheden.

- Plastic kapje:
- a. Inkopen
  - b. Zelf produceren

Wat zijn de b.a. inkomsten en uitgaven, in de toekomst, van elk van de mogelijkheden.

Inkomsten zijn in beide gevallen hetzelfde, dus niet b.a.

Uitgaven b.a. zijn

- a. Inkopen  
ca. 50.000 kapjes á € 0,60 = € 30.000,-
  - b. Zelf produceren.  
Indien we zelf produceren moeten de volgende uitgaven nog worden gedaan:
    - materiaal
    - directe loonkosten,  
zijnde:  $50.000 \times [\text{€ } 0,25 + \text{€ } 0,20] = \text{€ } 22.500,-$   
We nemen dan wel aan:
      - dat het materiaal nog ingekocht moet worden of het reeds ingekochte materiaal volledig alternatief aanwendbaar is.
      - dat de directe loonuitgaven variabel zijn en de medewerker alternatief inzetbaar is.
- Door het plastic kapje zelf te blijven produceren wordt de geldstroom voor € 7.500,- positief beïnvloed bij deze aannames t.o.v. inkopen.
2. Indien de aangeboden prijs gebaseerd is op een reële prijscalculatie, dus geen dump prijs, dan zou men de codeprijs in de afdeling 22738 behoren aan te passen naar € 0,60 minus verkoopkosten minus winstmarge. De verkoopkosten en de winstmarge samen schatten we op 10% van de omzet.
  3. De afdeling 22432 gaat dus € 0,54 betalen.

Het verlies op kostprijsbasis behoort daar te liggen waar het wordt veroorzaakt, in dit geval dus afdeling 22738.

De prijswijziging kan pas officieel doorgevoerd worden na fiatting door de bedrijfsleiding.

### Dus onderhandelen

Voor reacties naar

G. de Vrij  
 Secr.: WORK-FACTOR Raad  
 Tel: +31.40.2046048  
 E-mail: [work-study@onsmail.nl](mailto:work-study@onsmail.nl) of [info@work-factor.nl](mailto:info@work-factor.nl)  
 Website: [www.work-factor.nl](http://www.work-factor.nl)

