



Vier goede redenen voor de ondernemer om meer werk van zijn kostprijscalculaties te maken

Een objectieve kostprijscalculatie is onmisbaar voor professioneel ondernemen. Voor de ondernemer zijn er vier goede redenen om meer betrouwbare calculaties van kostprijzen te maken.

1 *het vergroten van kansen*

Vóór de verwerving van een order geeft de calculatie *inzicht in de kansen en de risico's* die verbonden zijn aan het verwerven van die order. De calculatie dwingt ertoe om stil te staan bij de invloed van onzekerheden in de uitgangspunten. Hierdoor kan de ondernemer een goede afweging maken tussen het risico en de kosten en

anderzijds de opbrengsten. Die afweging zelf is de eigen verantwoordelijkheid van de ondernemer. Commerciële of strategische redenen kunnen best de doorslag geven om een lagere prijs af te spreken dan objectief berekend. Maar je weet dan in ieder geval wel vooraf waar je goed op moet letten.

2 *sterker onderhandelen*

De kostprijscalculatie is ook behulpzaam tijdens het *voeren van de onderhandelingen* met de opdrachtgever. Hiervoor is het wel vereist dat de gebruikte methodiek "van onbesproken karakter" is en gebaseerd op objectieve, technische grondslagen. Zo kan de calculatie(-methodiek) helpen om de potentiële opdrachtgever te

overtuigen van de kosten, die verbonden zijn aan zijn programma van eisen. Of om in samenspraak met de opdrachtgever na te gaan wat de alternatieven zijn zodat maximaal tegemoet gekomen kan worden aan de wensen van de klant binnen het beschikbare budget.

3 *besturen op basis van feiten*

Het uiteindelijke resultaat van de onderneming is afhankelijk van de *samenwerking tussen verkoop en productie*. Deze afdelingen hebben (ogenschijnlijk) andere belangen. Een hoge kostprijs is een hindernis voor de verkoper. Een te lage kostprijs vormt een belangrijke frustratie voor productie. Een goede calculatie stelt de ondernemer echter in staat om deze verschillende belangen binnen het bedrijf af te stemmen.

Een goede kostprijscalculatie maakt het ook mogelijk om onderscheid te maken tussen het commerciële resultaat van de onderneming en het uitvoeringsresultaat. Dit geeft de ondernemer inzicht om na te gaan waar het geld verdiend wordt: in de verkoop of in de productie (en liefst in beide). Zo heeft de ondernemer een instrument in handen om de commercie en de uitvoering beter aan te sturen. En wel op basis van ieders bijdrage aan het resultaat van de onderneming.

4 *richten op de toekomst*

Als laatste is een goede calculatiesystematiek onmisbaar bij het *beoordelen van de uitgevoerde orders*. In welk soort werk zijn we goed? Waar verdienen we mee en waarmee niet? Waar liggen de mogelijkheden voor verbetering? De jaarrekening geeft hierop geen duidelijk antwoord. De mening van betrokken individuen is

gekleurd door de eigen rol en mogelijk beïnvloed door het "schoonvegen van het eigen straatje". De beantwoording van dit soort vragen met behulp van een goede kostprijscalculatie stelt de ondernemer beter in de gelegenheid om de bedrijfsvoering meer renderend te maken.

Een goede kostprijscalculatie geeft de ondernemer dus mogelijkheden om zijn bedrijfsvoering te sturen en te verbeteren. Hiervoor moet de kostprijscalculatie wel volgens een heldere en praktisch hanteerbare methode worden opgezet, geïntegreerd met de dagelijkse bedrijfsvoering. Onze adviseurs zijn graag bereid met u stil te staan bij de wijze waarop de calculatie van kostprijzen in uw organisatie aan de vier genoemde doelstellingen van de ondernemer tegemoet komt.