

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 en kan daar worden ingezien en gedownload.

JOE CASE

Toegegeven, het verhaal is over gesimplificeerd, maar de lering die er uit getrokken kan worden is daarom niet minder.

Het verhaal handelt over een actueel probleem, van Joe, de eigenaar van een restaurant die in toekomstige kasstromen denkt en de uitleg en oplossing die daaraan door zijn boekhouder en accountant zgn. efficiencyexpert wordt gegeven.

Efficiency expert:

Joe, je zei dat je deze olienootjes ging verkopen, omdat sommige mensen erom vragen, maar realiseer jij je wel, wat dit rek met nootjes je kost?

Joe:

Het gaat me niets kosten, integendeel het gaat me geld opleveren. Zeker, ik moest € 250,= voor dat leuke rekje betalen om de zakjes er in op te hangen, maar de nootjes kosten 60 cent per zakje en ik verkoop ze voor € 1,--.

Bij 50 zakjes per week zal het 12,5 week duren om de kosten van het rekje eruit te halen. Daarna heb ik een zuivere winst van 40 cent per zakje. Hoe meer ik verkoop, hoe meer ik verdien.

Efficiency expert:

Dat is een ouderwetse en volstrekt irrealistische benadering, Joe. Gelukkig dat moderne accountantsinzichten het mogelijk maken een nauwkeuriger plaatje te maken, wat duidelijk de gecompliceerdheid van het probleem aantoont.

Joe:

Hè?

Efficiency expert:

Om precies te zijn, deze olienootjes moeten in je hele bedrijf geïntegreerd worden en er moet een passend deel van de overhead aan worden toegerekend. Zij moeten een evenredig aandeel dragen in je huur, verwarming, licht, afschrijving, decoratie, salarissen van de bedienden en de kok.

Joe:

De kok? Wat heeft hij met de nootjes te maken? Hij weet niet eens dat ik ze heb.

Efficiency expert:

Kijk Joe, de kok staat in de keuken, in de keuken wordt het voedsel gekookt, het voedsel trekt klanten, en de klanten vragen olienootjes. Daarom moet je een deel van het salaris van de kok zowel als een deel van je eigen salaris doorbelasten aan de verkoop van olienootjes.

Dit papier bevat een zorgvuldige kostenanalyse waaruit blijkt, dat de nootjes precies € 12.780,-- per jaar moeten bijdragen aan deze algemene overheadkosten.

(N.B.: zgn, Activity Based Costing denken)

Joe:

De olienootjes? € 12.780,-- per jaar? Voor overhead? De nootjes?

Efficiency expert:

In werkelijkheid is het nog een beetje meer. Jij geeft iedere week geld uit om de ramen te wassen, 's ochtends het restaurant te vegen en zeep in de toiletten te leggen. Dat verhoogt het totaal tot € 13.130,- per jaar.

Joe: (peinzend)

Maar de nootjesverkoper zei, dat het geld zou maken. "Zet ze aan het eind van de bar", zei hij, en maak 40 cent per zakje winst.

Efficiency expert: (smalend)

Hij is geen accountant. Besef je wel wat dat deel van de bar, dat het rek in beslag neemt, voor waarde voor je heeft?

Joe:

Het is niets waard - er staat niet eens een kruk - alleen maar een dode plek aan het eind van de bar.

Efficiency expert:

Het moderne kostenplaatje staat geen dode plekken toe, Joe. Je bar beslaat 60 vierkante voet en je omzet van de bar is € 150.000,- per jaar. Daaruit volgt, dat de omzet en dus de prijs per vierkante voet € 2.500,- per jaar bedraagt.

Aangezien je dat oppervlak aan het algemene bargebruik hebt ontnomen, moet je de waarde van dat oppervlak aan de gebruiker belasten.

Joe:

Je bedoelt dat ik per jaar € 2.500,- méér aan de nootjes moet toevoegen?

Efficiency expert:

Precies, dat verhoogt het aandeel in de algemene kosten tot een totaal van € 15.630,- per jaar. Dus, als je 50 zakjes per week verkoopt bedragen deze toegerekende kosten € 6,- per zakje.

Joe:

WAT? ? ? ? ?

Efficiency expert:

Natuurlijk, daaraan moet je de inkoopprijs van 60 cent per zakje toevoegen, zodat het totaal € 6,60 wordt. Dus je ziet, door de olienootjes tegen € 1,- te verkopen verlies je € 5,60 op ieder zakje.

Joe:

Iets is er idioot !!!

Efficiency expert:

Helemaal niet! Hier zijn de cijfers. Zij bewijzen, dat je nootjes niet op eigen benen kunnen staan.

Joe: (opklarend)

Veronderstel ik verkoop een heleboel nootjes, 1000 zakjes per week in plaats van 50 zakjes.

Efficiency expert: (toegevend)

Joe, je begrijpt het probleem niet. Als de verkoper moet je meer zakjes behandelen, met meer tijd, meer afschrijving, meer alles.

De basisprincipes van accounting zijn vast en duidelijk op dat punt:

"Hoe groter de activiteit, hoe meer algemene kosten er aan moeten worden toegerekend". Neen, verhogen van de omzet helpt niet.

Joe:

Okay. Jij bent zo knap, vertel me dan wat ik moet doen.

Efficiency expert: (minzaam)

Wel, je kunt eerst je operationele uitgaven drukken.

Joe:

Hoe ? ? ?

Efficiency expert:

Verhuis naar een gebouw met lagere huur, verlaag de salarissen, veeg de vloer alleen op donderdag. Verwijder de zeep van de toiletten. Verminder de prijs per vierkante voet van je bar. Bijvoorbeeld, als jij je uitgaven met 50% kan verlagen, dan worden de toegerekende kosten van de nootjes ook verlaagd van de berekende € 15.630,- naar € 7.815,- per jaar, zodat de kosten per zakje € 3,60 worden.

Joe: (langzaam)

Is dat beter?

Efficiency expert:

Veel, veel beter. Echter ook dan verlies je nog € 2,60 per zakje als je € 1,- vraagt. Daarom moet je ook je verkoopprijs verhogen. Als je een netto winst van 40 cent per zakje wil, moet je € 4,- vragen.

Joe: (verbijsterd)

Je bedoelt zelfs nadat ik de operationele kosten met 50% heb verminderd, ik nog steeds € 4,- moet vragen voor een € 1,- zakje? Niemand is zó gek op noten! Wie zal ze kopen?

Efficiency expert:

Dat is een secundaire overweging. Primair is, bij € 4,- verkoop je tegen een prijs die gebaseerd is op een juiste evaluatie van je dan gereduceerde kosten.

Joe: (gretig)

Kijk! Ik heb een beter idee. Waarom gooien we de nootjes niet eenvoudig in de vuilnisbak?

Efficiency expert:

Kun jij je dat veroorloven?

Joe:

Zeker. Alles wat ik heb is ongeveer 50 zakjes nootjes - kosten ongeveer € 30,- ik verlies € 250,- op het rek, maar ik ben uit deze waanzinnige business en heb geen ellende meer.

Efficiency expert: (hoofdschuddend)

Joe, zo simpel is het niet. Je bent nu in de olienootjeshandel! Op het moment dat je deze nootjes weggooit, voeg je € 15.630,- jaarlijkse overhead toe aan de rest van je zaak. Joe, wees realistisch, kun jij je dat veroorloven?

Joe: (volledig verpletterd)

Het is ongelooflijk. Vorige week maakte ik geld. Nu ben ik in moeilijkheden - alleen maar, omdat ik denk dat olienootjes op de bar me een beetje extra winst zullen brengen - alleen maar, omdat ik denk dat 50 zakjes olienootjes per week een makkie is.

Efficiency expert: (met opgetrokken wenkbrauwen)

Dat is het object van moderne kostenstudies Joe, om die valse illusies te verdrijven.

Einde van het verhaal.

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