

# De essentie van administratieve organisatie

## Stappenplan offerte

Wim Fennis  
Jan-Pieter Schilderinck

Tweede, herziene druk

uitgeverij | **C**  
coutinho

bussum 2014

Dit stappenplan hoort bij de tweede, herziene druk van *De essentie van administratieve organisatie* van Wim Fennis en Jan-Pieter Schilderinck.

© 2014 Uitgeverij Coutinho bv

Alle rechten voorbehouden.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet 1912 dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp, [www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.stichting-pro.nl](http://www.stichting-pro.nl)).

Uitgeverij Coutinho

Postbus 333

1400 AH Bussum

[info@coutinho.nl](mailto:info@coutinho.nl)

[www.coutinho.nl](http://www.coutinho.nl)

Noot van de uitgever

Wij hebben alle moeite gedaan om rechthebbenden van copyright te achterhalen.

Personen of instanties die aanspraak maken op bepaalde rechten, wordt vriendelijk verzocht contact op te nemen met de uitgever.

ISBN: 978 90 469 0414 5

NUR: 786

# Inhoud

## I De opzet van een offerte | 4

- 1 Vooronderzoek | 4
  - 2 Opstellen programma van eisen (PVE) | 4
  - 3 Globale kostenraming: de Soll-positie | 4
  - 4 Globale procesbeschrijving | 4
  - 5 Taken en verantwoordelijkheden | 4
  - 6 Fasering werkzaamheden | 4
- Opmerkingen | 4

## II Offertecalculatie | 6

- 1 Wat is een offertecalculatie? | 6
- 2 Het beoordelen van een offerte door de potentiële opdrachtgever | 7
- 3 Risicoanalyse | 7

# I De opzet van een offerte

## 1 Vooronderzoek

Geef inzicht in de omvang en aard van de te verrichten werkzaamheden, zoals de aard van de te leveren goederen en diensten, de verschillende vormen van transport (over land, overzee en eventueel door de lucht), de inzet van mensen en materieel en de tijdsplanning.

## 2 Opstellen programma van eisen (PVE)

Stel op basis van de resultaten van het vooronderzoek een programma van eisen op, waarin de verschillende werkzaamheden nader worden geanalyseerd en gekwantificeerd.

## 3 Globale kostenraming: de Soll-positie

Begroet de globale kosten die zijn verbonden aan de te verrichten werkzaamheden. Ga ook na welke werkzaamheden moeten worden uitbesteed. Het resultaat van deze berekeningen is een kostenbegroting, de zogenoemde *Soll-positie* (zie deel I van het boek).

## 4 Globale procesbeschrijving

Leg, na de kosten per activiteit, ook de opeenvolgende activiteiten zelf vast, in de vorm van een processchema.

## 5 Taken en verantwoordelijkheden

Leg de verdeling van functies en de daarbij behorende verantwoordelijkheden vast in een *creatie-* en een *delegatieregister*.

## 6 Fasering werkzaamheden

Leg de verschillende opeenvolgende activiteiten ten slotte vast in een *gefaseerde (project)-planning*.

### Opmerkingen

- In de offerte wordt meestal een percentage van het totaal opgenomen als stelpost 'onvoorzien', om enige speling in het budget te krijgen.
- Ga tijdens de uitvoering van het project geregeld na of de werkzaamheden volgens plan verlopen en of de geraamde kosten niet worden overschreden. Tijdig ingrijpen voorkomt dat het project uit de hand loopt en de opdrachtgever voor voldongen feiten komt te staan.

- Zoals de *geraamde* kosten de 'Soll-positie' worden genoemd, worden de *gerealiseerde* kosten de 'Ist-positie' genoemd.

Hieronder staat een voorbeeld van geraamde en gerealiseerde kosten en budgetten: een overzicht uit paragraaf 10.3 van het boek, bij de ontwerpopdracht van een tentoonstellingsruimte waarbij de PDCA-cyclus is gehanteerd.

Ontwerpen tentoonstellingsruimte	PLAN Begroting €	DO Realisatie €	CHECK Verschil € +/-	ACT Maatregelen	Oorzaak
<b>Fasering</b>					
Fase 1	40.000	45.000	-5.000	Verbeteren interne communicatie	Tijdslimiet overschreden
Fase 2	180.000	160.000	+20.000	Geen	Minder interviews
Fase 3	200.000	240.000	-40.000	Interne opleiding personeel	Inhuren extern bureau
Fase 4	80.000	80.000	nihil	Geen	N.v.t.
Fase 5	50.000	40.000	+10.000	Bonus	Efficiënte inzet personeel
<b>Totalen</b>	<b>550.000</b>	<b>565.000</b>	<b>-15.000</b>		

## II Offertecalculatie

### 1 Wat is een offertecalculatie?

Een offertecalculatie is een globale berekening van de te verwachten kosten bij het vervaardigen of verhandelen van een product. De afdeling Verkoop moet deze berekeningen aanleveren.

Het gaat bij een offertecalculatie om een kostenraming van productcomponenten en categorieën van bewerkingen of handelingen. Dit in tegenstelling tot een voorcalculatie, waarin alle handelingen en bewerkingen gespecificeerd worden. Een offertecalculatie is dus globaler dan een voorcalculatie!

De offertecalculatie is bedoeld voor het informeren van de opdrachtgever en is gericht op de bewaking van de doelmatigheid van het handelings- en productieproces.

#### Voorbeeld van een offertecalculatie voor het leveren van graan aan Pakistan door een welzijnsorganisatieorganisatie (budget: € 2 mln.)

<i>Kostenraming:</i>	<i>in euro's</i>
1 Aankoop van graan in Rusland	800.000
2 Transport graan naar Rotterdam	100.000
3 Afsluiten verzekering tijdens het transport	20.000
4 Overslag graan in Rotterdam	100.000
5 Huren bemanning voor verscheping naar Pakistan	200.000
6 Afsluiten transportverzekering	80.000
7 Kosten voor het lossen en overslag van het graan	100.000
8 Kosten vervoer over land, inclusief verzekering	150.000
9 Kosten administratie, directievoering en toezicht	200.000
<b>Totaalbedrag</b>	<b>1.750.000</b>
Opslag onvoorzien (10%)	175.000
<b>Totaal-generaal</b>	<b>1.925.000</b>

*Budgetruimte: € 2.000.000 minus € 1.925.000 = € 75.000*

## 2 Het beoordelen van een offerte door de potentiële opdrachtgever

De opdrachtgever maakt op basis van de offertecalculaties een keuze uit de verschillende aanbieders. Hierbij speelt een aantal zaken een rol:

- Is de aanbieder te goeder trouw?
- Heeft de aanbieder al ervaring met een vergelijkbare opdracht?
- Kunnen we op de aanbieder rekenen bij vervolgoopdrachten?
- Hoe schatten we bij deze aanbieder de kwaliteit van het management in?
- Welke risico's zijn verbonden aan het in zee gaan met deze aanbieder?

## 3 Risicoanalyse

De opdrachtgever moet de risico's zo goed mogelijk inventariseren en kwantificeren. Daarbij gaat het om risico's als:

- te late levering;
- onjuiste levering;
- onvolledige levering;
- schade aan leveringen;
- tekortschietende kwaliteit van de levering;
- ondeskundige behandeling van de te leveren goederen;
- negatieve effecten op het milieu.