

HOOFDSTUK 6 Begroten en aanbieden



Figuur 6.0



De visualisatie van de werkstukken is prima gelukt. Dennis heeft de plattegronden en de technische tekeningen voor zijn rekening genomen. Hij deed dit ook al toen hij bij de interieurbeplanter werkte. Floris heeft zelf de overzichtstekeningen en detailtekeningen gemaakt. Hij heeft er ook veel plezier aan beleefd, omdat hij dit tekenwerk graag doet. De overzichtstekeningen zijn op mooi zwaar tekenpapier in A1-formaat uitgevoerd. Het zijn dus flinke prenten geworden. Alle tekeningen zijn van een keurig passe-partout voorzien. Zo zijn de tekeningen zo stevig dat ze ook kunnen staan. Omdat dit voor de situatie niet direct nodig is, hebben ze geen maquette gemaakt. Met de tekeningen lukt het uitstekend duidelijk te maken wat ze gaan leveren.



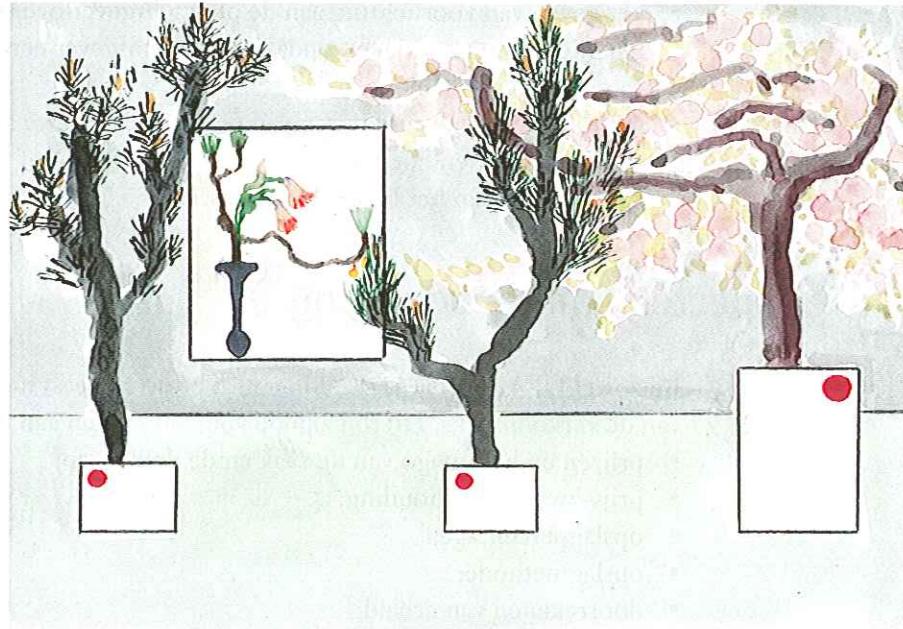
Figuur 6.1 Een indruk van een van de stillevens geflankeerd door twee bollaurieren. (Tekening: Jan van Doesburg)



Figuur 6.2 Het Keukenhofidee in de doorloop. (Tekening: Jan van Doesburg)

Als toevoeging heeft Floris er keurige compacte tekstjes bij gemaakt die kort aangeven met welke bloemen deze versiering wordt gerealiseerd en wat de

motivatie van dit ontwerp is. Deze motivatie laat de toeschouwer beter beseffen dat over het ontwerp nagedacht is en eveneens zal men begrijpen waaróm het zo is vormgegeven. Christiaan heeft de tekst mooi gelayout zodat het er heel professioneel uitziet. Ook is iedere tekening van een bedrijfsstempel en handtekening van de ontwerper voorzien om het unieke maakwerk te onderstrepen.



Figuur 6.3 Een sfeerimpressie van de versiering voor het diner van het Japanse bruidspaar. (Tekening: Jan van Doesburg)



Figuur 6.4 Tulpenregen en decoratie onder het tafelblad voor het diner van het Nederlands - Belgische bruidspaar. (Tekening: Jan van Doesburg)

Inmiddels hebben Dennis, Diana en David hun materialenlijsten ingeleverd. Nu kan de volgende stap gezet worden: het maken van een begroting en een offerte.



In dit hoofdstuk komt onder meer aan de orde:

- het maken van een begroting en een offerte voor het realiseren van het beoogde bloemwerk, die aansluit bij de eigen commerciële belangen;
- het geven van voorlichting aan de opdrachtgever over ondergronden, technieken en materialen, opdat de opdrachtgever een juist beeld heeft van het geleverde bloemwerk;
- het toelichten en presenteren van ontwerp en offerte aan de opdrachtgever en het verwoorden van de creatieve of kunstzinnige meerwaarde van het beoogde bloemwerk.

6.1 Aspecten van de begroting



Bij zowel DFA2 als bij ADFA2 ben je al bezig geweest met het berekenen van de verkoopprijs. Hierbij zijn de volgende zaken aan de orde geweest:

- prijzen en het imago van de zaak en de doelgroep;
- prijs-kwaliteitverhouding;
- opslagpercentage;
- opslagmethode;
- doorrekenen van arbeid;
- arbeidsurenmethode;
- arbeidsuurkostprijs;
- loonkosten;
- leegloopuren;
- bezorg- en administratiekosten;
- BTW-tarief en BTW-berekening;
- de forfaitaire methode;
- breuk en afval;
- directe kosten;
- indirecte kosten;
- fiscale winst;
- kostprijs;
- offerte;
- nacalculatie.

In principe moet je dus al een begroting en offerte kunnen maken. In grote lijnen is het berekenen van de kosten van een grote versiering hetzelfde als die van een kleine versiering of bloemwerk. Toch willen we hier een aantal aspecten naar voren halen die je bij een grote versiering in het achterhoofd moet houden.

Voorcalculatie

Het allerbelangrijkste is dat alle materialen die je erin stopt, alle arbeid die je verricht, alle diensten van derden en alle overige kosten moeten worden terugbetaald. Naast deze kosten dien je de winst te berekenen.

Om tot een goede externe begroting, aanbiedingsprijs of offerte te kunnen komen dien je eerst een interne begroting of voorcalculatie te maken.

Inkoopsprijs

dagprijs

Aan de inkoopsprijs van de materialen zit een aantal aspecten. De dagprijs van bloemen kan sterk wisselen. Als je bij een grossier bestelt, dien je aan te geven wat bepaalde bloemen maximaal mogen kosten. Dit kan grote problemen voorkomen. Indien je een goede vertrouwensrelatie met je grossier hebt, zal hij geen misbruik maken van de situatie door tot de door jou genoemde marge te gaan. Bloemen zijn kwetsbaar. Droog liggen, vorst of hitte kunnen onherstelbare schade opleveren. Echte vakmensen weten dit risico te beperken, maar het kan altijd gebeuren. Houd in je begroting rekening met dit risico. Bij andere materialen is het risico veel minder, maar ook hier zijn er risicofactoren als breuk en beschadiging.

Arbeid

Arbeid vormt een grote post binnen je begroting. Als ondernemer moet je in staat zijn je tarieven voor arbeid zorgvuldig te berekenen. Het is belangrijk de verschillende tarieven voor verschillend gekwalificeerde werkers goed tot zijn recht te laten komen. Voor de baas bereken je een ander tarief dan voor een startende stagiaire. Wie slim calculeert, zet de juiste persoon voor het juiste werk in. Dit heeft een grote invloed op de uiteindelijke aanbiedingsprijs en natuurlijk het gewenste eindresultaat. Zo kun je bijvoorbeeld beter een poetsploeg inhuren om het opruim- en schoonmaakwerk te doen dan dat door je dure vakkrachten te laten doen.

*uurprijs-
berekening*

Wat de uurprijsberekening betreft kun je ook anders redeneren. Je kunt voor alle uren hetzelfde bedrag rekenen en dan zorgen dat je een goede mix van goedkopere en duurdere krachten inzet. Zo gebeurt het in de praktijk ook regelmatig. Dit bespaart veel gepuzzel, maar vraagt tevens goed ondernemerschap om de juiste mix te kunnen maken. Het principe 'de juiste man voor het juiste werk' blijft vanzelfsprekend ook daar overeind.

Het schatten van de benodigde tijd is een item op zich. Het is hier weer de ervaring die ervoor zorgt dat je reëel inschat. Je vergist je snel.

Het kost al snel meer werk dan gedacht. En zeker als je de opdracht graag uitvoert, ben je geneigd krap te rekenen. Dit breekt echter ontzettend op. De kosten kunnen daardoor mogelijk onverantwoord oplopen.

In sommige gevallen is het mogelijk een onderzoekje te doen om tot een betere inschatting te komen. Hier geldt het spreekwoord: 'Meten is weten!' Stel je voor dat je 500 meter guirlande moet maken. Ga dan met de stopwatch erbij na hoe lang je doet over 1 meter. Wees wel reëel.

De voorbereidingstijd moet ook ergens berekend worden. Er zijn nogal wat tijdconsumerende activiteiten die je gemakkelijk over het hoofd ziet.

Denk aan de tijd die je werkt aan het aannemen en in kaart brengen van de order, de ideeontwikkeling, het visualiseren, het opstellen van een begroting en offerte, het toelichten van het ontwerp. En ook aan het bestellen van materialen, het maken van allerlei afspraken, tijden om de maaltijd te

nuttigen (als het lange dagen worden), het afbreken en opruimen van spullen, je nacalculatie maken of andere administratieve werkzaamheden.

Diensten van derden

Zeker bij grote versieringen maak je gebruik van diensten van derden. Hierbij moet je denken aan het maken van constructies, transport, afvoer afval enzovoort. Naargelang de situatie zet je ook hier winst op.

Huur van materialen

Een factor is ook de huur van materialen. Dit kunnen werktuigen zijn zoals speciaal klinggereedschap, waterpompen en machines. Ook kunnen het planten zijn die je bij een speciaal bedrijf huurt. Natuurlijk kun je ook je eigen materialen verhuren. Stem je verhuurprijs af op de kwetsbaarheid van het materiaal. Een conifeer en palm kunnen doorgaans nogal wat hebben. Een Codiaeum variegatum daarentegen legt het loodje als hij te koud komt te staan. Vanzelfsprekend vraag je dan voor de Codiaeum een hogere huurprijs. Het is ook aantrekkelijk ondergronden te verhuren.

Als je jezelf echt specialiseert op grote versieringen kun je een voorraad ondergronden opbouwen. Een goede ondergrond kan weer voor een volgende versiering dienst doen. Realiseer je wel dat je niet altijd met hetzelfde aan kunt komen. Ondergronden die gemakkelijk aan te passen en te veranderen zijn, gaan daarom het langst mee. Een handige ontwerper weet vormgevende en technische ontwerpen te maken die met elkaar kunnen worden gecombineerd en zo weer een nieuwe uitstraling opleveren. Het spreekt voor zich dat je met de verhuur van ondergronden concurrerender kunt werken. Bedenk echter dat ook die ondergronden onvermijdelijk beschadigd raken en hersteld of vervangen moeten worden. De verhuurprijs moet daarin voorzien. Bovendien moet je de ondergronden ook opslaan en ruimte, verwarming, verlichting en dergelijke kosten ook geld.

Ontwerpkosten

Bedenk dat je ook ontwerpkosten maakt. Deze moet je ook ergens verrekenen. Als de versieringsopdracht gewoon doorgaat, is het geen probleem, maar wat doe je als de opdrachtgever ervan afziet?

Je kunt afspraken hierover in de handelsvoorwaarden vastleggen.

Je kunt bepalen dat je, in het geval dat je de opdracht niet krijgt, de ontwerpkosten doorberekent en dat de ontwerptekeningen in jouw bezit blijven.

Overige kosten

Let ook op de overige kosten. Het eten dat je uitdeelt, reiskosten, kosten voor het laten bezorgen van het ontwerp, kosten voor extra verlichting, verwarming of koeling. Maar ook kosten voor het brandwerend maken van spullen, parkeerkosten, telefoonkosten, kosten van een speciale verzekering, een attentie om voor de goede medewerking te bedanken en dergelijke. Al snel ontdek je dat er heel wat overige kosten kunnen zijn.

Post onvoorzien

Het spreekt voor zich dat je een heel goed overzicht over de kosten moet hebben. Het gaat om kosten voor materialen, arbeid en diensten van derden en overige kosten. Inventariseer ze zo nauwkeurig mogelijk!

Een goede calculator zal er maar weinig over het hoofd zien. Maar je vergeet altijd wel iets. Neem daarom een post onvoorzien op. Dat is een redelijk bedrag waarmee je onaangename verrassingen op kunt vangen.

opslagpercentages

Uurlonen

Een goede ondernemer is in staat voor zijn eigen zaak de opslagpercentages en door te rekenen uurlonen te berekenen. Daarvoor is een goed inzicht in de kosten van het bedrijf nodig. In feite komt een groot gedeelte van het hele financiële management van het bedrijf samen in het juiste opslagpercentage. Je kunt hier niet afgaan op de traditionele percentages die bloemisten rekenen. Wees een professional: weet wat en waarom je de bedragen die je hanteert, moet rekenen!

Nacalculatie

Ervaringscijfers kunnen je helpen reële inschattingen te maken en je meer inzicht te geven in financiële structuren bij het begroten binnen je bedrijf in het algemeen en van een versiering in het bijzonder. Daarom is nauwkeurig nacalculeren erg belangrijk: je vergelijkt wat je dacht dat het ging kosten met wat het écht heeft gekost. Daarvan kun je leren waar het fout gaat en hoe het anders moet. Een goed opgezette begroting kan je helpen een goede nacalculatie uit te voeren.

6.2 Begroting

De begroting is een berekening van de verkoopprijs die dient voor intern gebruik. In principe krijgt de opdrachtgever deze calculatie nooit te zien. Er zijn verschillende methodes om de berekening door te voeren. Hierover heb je al het een en ander geleerd bij het ADFA2. We komen er hier nog kort op terug.

Opslagmethode en arbeidsurenmethode

Bij de dagelijkse gang van zaken in een bloemenwinkel hanteer je de opslagmethode. Je telt de materialen en de arbeid bij elkaar en komt tot een verkoopprijs. De prijs van de bloemen bestaat uit de inkoopprijs (directe kosten) met een opslagpercentage. Dit opslagpercentage is een toerekening van alle kosten die je moet maken om deze bloemen te kunnen verkopen (indirecte kosten) met daar bovenop de winst. Ook het uurloon dat je berekent, bestaat uit deze drie elementen: wat iemand werkelijk kost, de extra kosten die je maakt om iemand te kunnen laten werken en de winst. Op zich functioneert deze opslagmethode goed.

Bij een versiering liggen vooral de indirecte kosten echter anders. Je koopt de bloemen in en die zijn direct bedoeld voor déze versiering. In wezen is er dus geen risico dat je ze niet verkoopt, en je hoeft ze niet eerst fraai te etaleren en evenmin te adverteren. Er zijn dus in feite veel minder

indirecte kosten. Anderzijds heb je in een versiering veel arbeid die direct toe te rekenen is. Dit alles zorgt ervoor dat je zeker bij een grote versiering moet werken met de arbeidsurenmethode. Je heft nu vanzelfsprekend een lager opslagpercentage op de bloemen. Dit maakt het geheel concurrerender en vermindert het aandeel van de bloemen binnen de begroting. Dit zorgt ervoor dat de schommelende prijzen van de bloemen ook iets minder invloed hebben op het geheel. Daarentegen krijgt arbeid een veel belangrijkere plaats. Je gaat alle arbeid heel specifiek doorrekenen. De nadruk ligt dus heel duidelijk op de arbeidsuren.

Hoe ga je te werk?

Je begint met een zo nauwkeurig mogelijke inventarisatie van de kosten. Die kosten zet je dan in een overzichtelijk model. Als je het slim aanpakt, kun je met de tijdrovende berekening meer doen dan alleen maar de verkoopprijs vaststellen. Met een goede opzet zijn de volgende meerwaarden te behalen:

- zicht op het kostenverloop binnen het project;
- zicht op de kosten per onderdeel;
- uitgangsmateriaal voor je offerte;
- verzamelen van ervaringscijfers;
- gereedschap voor nacalculatie;
- ondersteuning van het bestellen van het materiaal.

Er zijn meer modellen denkbaar om een begroting op te zetten.

Je zult meestal je eigen model ontwikkelen en indien nodig bijstellen. Het model dat wij hier tonen, is niet zaligmakend, maar kan je wel helpen voor het model te kiezen dat bij jou past. Het is heel gemakkelijk als je kunt werken met een spreadsheet dat de cijfers automatisch doorberekent. Dit werkt snel en handig. Wie goed op de computer thuis is, kan ook ontwerpen aan begroten koppelen. Bepaalde programma's kunnen materialen die je in een tekening zet, meteen doorrekenen in een begroting.

Wat de opzet betreft is het heel belangrijk dat je er goed over nadenkt welke clusters, projecteenheden of objecten je in de verwerving en realisatie van de versiering kunt onderscheiden. Let wel op dat je voor jezelf altijd controleert of je wel volledig bent. Iets vergeten betekent puur verlies!

Hier een aantal objecten of blokken die je zou kunnen onderscheiden: het verwerven van de order (tijd voor de acquisitie, berekenen en aanbieden);

ontwerpkosten (tijd en materiaal, inhuren externe deskundigheid); de materiaal- en arbeidskosten per versieringsobject (nummer ieder versieringsobject en bereken ze per object. Zo ben je ook flexibel in je bijstellingen die nodig zijn door bijvoorbeeld aanpassingen aan de wensen van de klant of plotselinge onmogelijkheden);

algemene kosten voor de realisatie (vervoer, catering, verzekeringen, communicatiekosten);

afrondingskosten (nazorg, rekening sturen, eventuele stimuleren betaling); onvoorziene kosten.

Een begroting kan een horizontale en een verticale indeling hebben.

Blad1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1		Begroting versiering										
2						overige deco mat. en ondergronden.						
3	Aantal	Omschrijving	Inkoopprijs Per eenheid	Snijbloemen en snijgroen.	Potplanten		Hulp-mat.	Arbeid	Derden	Huur	Transport	Totaal
4	1	Vaas "Trianon"				30.00						30.00
5	3 st	Overpotten "Linea" grijs				45.00						45.00
6	3 st	Hydrangea paniculata	6.00		45.00							45.00
7	5 st	Asclepias "Moby Dick"	0.50	6.75								6.75
8	10 st	Dianthus "Prado Mint"	0.30	7.50								7.50
9	10 st	Zantedeschia Crystal Blush"	1.25	37.50								37.50
12	2 blok	Steekschuim					2.00					2.00
13	3 st.	spots voor extra verlichting								50.00		50.00
14	2 uur	arbeid						70.00				70.00
15		Afhalen afval							20.00			20.00
16		Vervoer ondergronden									50.00	50.00
29		Totaal		€ 51.75	€ 45.00	€ 75.00	€ 2.00	€ 70.00	€ 20.00	€ 50.00	€ 50.00	€ 363.75
30												
31										Som Totaal		€ 363.75

Figuur 6.5 Hier is een klein stukje van een begroting ingevuld om te laten zien hoe het werkt. Deze matrix is in Excel gemaakt. Ieder bedrag dat er bij komt, wordt automatisch in de betreffende kolom en de totaalkolom ingevuld. (Ingevulde matrix: Jan van Doesburg)

Horizontale indeling

De begroting in figuur 6.5 is een model dat deze structuur laat zien. Het is een matrix die voor een stukje ingevuld is om je een idee te geven. Allereerst valt op dat het geheel is ingedeeld in blokken.

Dit zijn de projecteenheden of clusters die je kunt onderscheiden. Het begint bij het verwerven van de order en eindigt bij de afronding en onvoorzien. De kosten zijn zo in je begroting ook zo veel mogelijk opgesteld zoals ze elkaar in werkelijkheid opvolgen.

Met zo'n opzet kun je tijdens de uitvoering ook kijken hoe je zit. Zodra je de eerste stap hebt gezet, kun je al narecalculeren en zien waar je zit. Dit is een vorm van budgetbewaking en daarmee van projectmanagement.

budgetbewaking

Vermeld boven je begroting altijd waarvoor deze begroting bestemd is. Als je digitaal werkt, is het heel handig (via beeld > koptekst en voettekst) een voettekst in te voegen waarin je jouw naam, datum en paginanummer invoert. De datum wordt automatisch aangepast en je kunt dan zien met welke versie je te maken hebt.

Verticale indeling

De verticale indeling werkt met kolommen.

Kolom 1 Precieze aantallen en hoeveelheden

Denk eraan dat je duidelijk weergeeft welke eenheid bedoeld is.

Dus: geef aan of het stelen, bossen, uren of liters zijn.

Vooral onnauwkeurigheid betreffende stelen en bossen kan in de praktijk tot zeer vervelende vergissingen en nare financiële consequenties leiden.

Kolom 2 Omschrijving

Wees zo precies mogelijk! Gebruik voor bloemen de wetenschappelijke Latijnse naam, zo mogelijk inclusief de rasnaam. Vermeld de kleur. Op deze manier kun je de juiste spullen bestellen en misverstanden vermijden. Gebruik zo veel mogelijk standaards voor de omschrijving. De zojuist genoemde wetenschappelijke naam is een heel belangrijke. Je kunt ook refereren aan de VBN-code. Dit is de code die voor bepaalde bloemen in het handelsverkeer wordt gebruikt. In de BBH-boekjes wordt die code bij de afbeelding van een bloem vermeld. Bij bloemenkleuren kun je gebruik maken van de RHS-kleurenwaaier om de kleur precies aan te duiden. Bedenk dat dit allemaal nog eens extra van toepassing is als je internationaal opereert. Wees uiterst duidelijk en gebruik standaards en professionele uitdrukkingen en aanduidingen!

Kolom 3 Inkoopprijs per eenheid

Dit onderdeel is op de eerste plaats van toepassing op materialen. Het biedt de mogelijkheid je inschatting heel duidelijk te overzien. Voor bloemen gaat het hier dus om de geschatte of afgesproken prijs. In de kolommen verderop werk je met verkoopprijzen. Ook bij arbeid werk je meteen met de verkoopprijs. Bij diensten van derden is het wel overzichtelijk als je in deze kolom de inkoopprijs vermeldt. Je kunt dan zien in hoeverre je er winst op maakt of het tegen kostprijs doorberekent.

Nu volgen kolommen die grootste kostengroepen weergeven. De titels voor de kolommen kun je aanpassen aan de voor jou van toepassing zijnde items.

Kolom 4 Snijbloemen en snijgroen

Komt vrijwel altijd voor. Vul de totale verkoopprijs in.

Kolom 5 Potplanten

Vul de totale verkoopprijs in.

Kolom 6 Overige decoratiematerialen en ondergronden

Vul de totale verkoopprijs in.

Kolom 7 Hulpmaterialen

Denk aan steekschuim, draad enzovoort. Vul de totale verkoopprijs in.

Kolom 8 Arbeid

Vul de totale verkoopprijs = het berekende bedrijfsuurloon in.

Kolom 9 Diensten van derden

Vul de totale verkoopprijs in.

Kolom 10 Huur

Vul de totale verkoopprijs in.

Kolom 11 Transportkosten

Vul de totale verkoopprijs in.

Kolom 12 Overige kosten

Kolom 13 Totaal

Je vult ieder bedrag twee keer in. Een keer in de betreffende kolom en vervolgens nog een keer in de totaalkolom. Je kunt nu een aantal gegevens uit de begroting destilleren. De kolom Totaal zal opgeteld de totale verkoopprijs zonder BTW weergeven.

Als je nu alle afzonderlijke kolommen optelt, zie je wat er binnen het totaalbedrag voorzien is voor: snijbloemen, potplanten, hulpmiddelen, arbeid enzovoort.

Tel je deze uitkomsten van de kolommen op dan moet je op hetzelfde bedrag uitkomen als in de kolom Totaal.

Desgewenst kun je op deze manier ook de BTW berekenen, op snijbloemen en potplanten 6 procent en op de rest 19 procent. Hoe je hier mee omgaat, ligt aan de offerte. Als je in de offerte een uitsplitsing maakt naar arbeid en materialen kun je ook de BTW uitsplitsen. Als je de versiering als verwerkt product aanbiedt, bereken je automatisch 19 procent.

Als je na iedere stap optellingen maakt, kun je ook nog zien wat een object op zich kost of wat het verwerven van de order en het ontwerpen enzovoort kost. Dat maakt je flexibel in de onderhandelingen.

Met de kolommen voor de verschillende groepen kosten ontwikkel je referentiemateriaal om ervaringscijfers te genereren. Als je een aantal begrotingen van jezelf naast elkaar legt, zie je misschien dat de verhouding tussen materiaal en arbeid door jouw werkwijze bijvoorbeeld 1 : 3 is.

Je kunt op basis daarvan bij een nieuwe order snel concluderen hoeveel van het budget je voor bloemen beschikbaar hebt.

Als je zo'n matrix voor een begroting voor jezelf ontwikkelt, zie je minder snel kosten over het hoofd. Je kunt bij de omschrijving al een aantal items invullen die bij jou altijd voorkomen. Dat helpt je snel en accuraat te begroten.

Onderstaande offerte uit de praktijk is een mooi voorbeeld hoe toelichting en verantwoording evenals visualisatie en offerte kunnen worden gecombineerd.
(Offerte: Oogenlust)

Wedor
T.a.v. Mw. A.R.T. Bloemers
De Parkiet 2
Postbus 610
5600 KP Eindhoven

Ref: mvd05-310e
Tel./fax nr.: 040-2833600/ 040-28335601

Veldhoven, 15 maart 2004

Betreft : Totale voorstel voor de aankleding van het 50 jarig bestaan van Wedor

Geachte mevrouw Bloemers,

Hierbij de totale ideevorming en kostenbegroting, zoals wij besproken hebben.

De gasten hebben een korte ontvangst in het Muziekcentrum, om daarna gezamenlijk naar de kerk te gaan.

De ontvangst is eenvoudig aangekleed, waarbij de gasten een klein voorproefje krijgen van het totaalbeeld binnen het muziekcentrum.

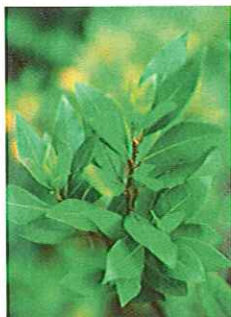
De ontvangstaankleding gaan we later gebruiken in de foyer.

De kerk

Buiten de kerk wordt 20m laurierhaag geplaatst van 160 cm hoog, deze wordt strak afgewerkt en verhoogd met en lijst van 40 cm. De hoogte komt zo op ongeveer 180cm. In overleg wordt bekeken of de zandzakken verwijderd worden. Dit gebeurt door desbetreffende verantwoordelijk bedrijf.

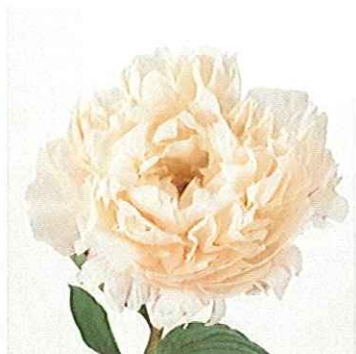
Binnen wordt totaal 15m laurierhaag geplaatst in bakken van 250cm.

Totaal zes bakken. Twee worden er achter de stoelen geplaatst en 2 x 2 bij de kooromgang.



laurier

In de kerk willen we een ingetogen stijlvolle sfeer realiseren met gebruik van grote pioenrozen. Deze seizoensbloemen hebben een prachtige klassieke uitstraling en worden al bloeiend verwerkt.



Pioenroos

We zien een 2 tal hogere zuilen met 2 tuinvazen in het midden net achter het altaar geplaatst. De tuinvazen worden opgestoken met pioenrozen in wittinten in combinatie met bladmaterialen en ranken. De hoogte komt ongeveer op 250 tot 300 cm.



Vaas op sokkel



Voorbeeld uitstraling

Bij het spreekgestoelte zien we een zelfde aankleding in boeket vorm, laag opgemaakt, zo dat het de ruimte aankleedt. In de omgang achter plaatsen we 9 antieke sidetables met ieder 2 windlichten. Op deze wijze blijft er ruimte over voor afzet van glaswerk.

De statafels worden voorzien van een stijlvolle bloemdecoratie zoals aangeboden.



sidetable

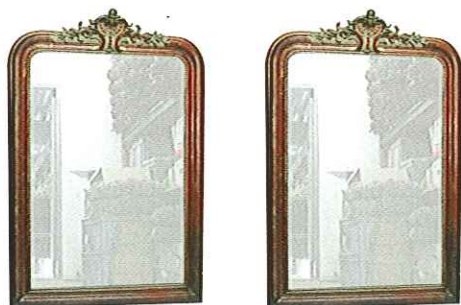


windlichten

De houten kast wordt voorzien van een rand van afhangende klimop.

*bedera ranken*

De VIP entree wordt aangekleed met een 2 tal antieke spiegels welke we tegen de wand hangen.

*antieke spiegel*

In de kerk dienen de plaatsen aan de gasten toegekend te worden.

Dit willen we doen middels kleur en bloem. We zien roze gekleurde pioenrozen, met ieders een kaartje tegen de banken gemonteerd.

Tevens wordt er voor een aanbiedingsboeket voor de Koningin gezorgd, geheel in stijl van de aankleding.

We willen de kerk ontdoen van alle losse storende elementen.

Dit in overleg

Het muziekcentrum.

Na de feestelijkheden in de kerk gaan de gasten terug naar het muziekcentrum.

Hier vindt een receptie plaats in de foyers.

Op de tafels en statafels plaatsen we verschillende vaasjes van middeleeuws glas, waarin telkens 1 witte pioenroos staat te bloeien.

Dit in combinatie met sierlijke groene grassen.

*Kristalglas**Pioenroos**Waasgras*

Op enkele markante plaatsen in de verschillende ruimtes plaatsen we een sokkel met hierop een witte gebolde vaas opgestoken met witte pioenrozen en groene bijmaterialen.

In totaal denken we aan een 10 tal van deze vazen verdeeld over de verschillende etages en ruimtes.

De vazen met sokkel en opmaak hebben een hoogte van ongeveer 260 cm en een oppervlakte van 50 cm².

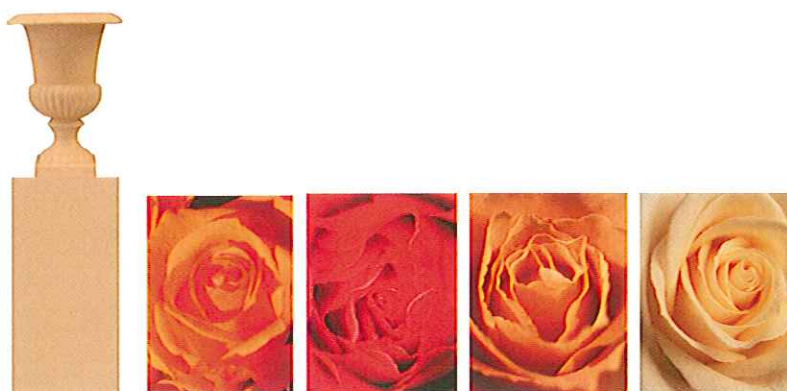
Hyatt Eindhoven

Om het 50 jarig bestaan van Wedori op gepaste wijze te vieren, willen we het galadiner stijlvol en klassiek aankleden in combinatie met hedendaags design en techniek.

Entree

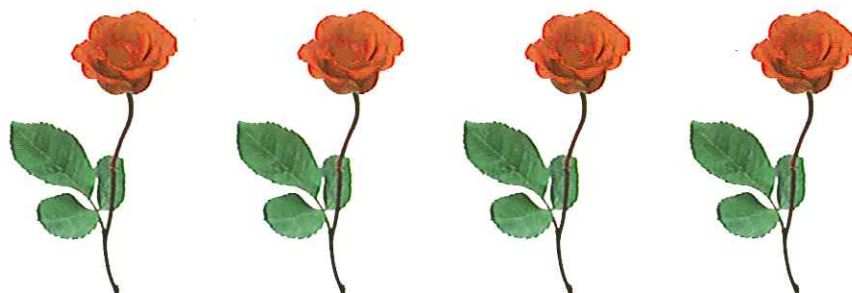
De gasten worden ontvangen in de foyer waar een prachtig boeket met 50 rozen staat in verschillende zalm-oranje en champagne tinten.

Dit boeket wordt in een klassieke vaas op een strakke zuil geplaatst.



Zuil met empire vaas

Op de tafeltjes en statafels staan eenvoudige vaasjes met daarin een enkele open roos gecombineerd met een theelicht.



Enkele roos

Op de lichtwand staat in zandstraalfolie heel subtiel het logo van 50 jaar Wedori.

Na de ontvangst begeven de gasten zich naar de ruimte waar het diner zal plaatsvinden. Ze volgen de lijn van letlampjes die een beweging richting de wintertuin maakt.

De wintertuin

Op decoratieve wijze is iedere tafel voorzien van een tafelnaam.

De ruimte is voldoende uitgelicht voor een juiste placering.

De gasten zitten aan 15 ronde tafels van Ø 200 cm met ieder 10 couverts.

De tafels worden crème gestoffeerd met daaroverheen tafelkleden in crème/ecru tinten (door Hyatt aangeleverd). De stoelen rondom de tafels worden voorzien van een terra kleurige stoelhoes. Het geheel heeft een klassieke en stijlvolle uitstraling.



Ronde tafel crème gestoffeerd



Stoel met terra hoës

Deze uitstraling wordt benadrukt door zilveren kandelaars van 110 cm hoogte die we op de tafels plaatsen.



Zilveren kandelaars

Een krans van 50 zalm-oranje en crème kleurige rozen om de kandelaars heen geeft het geheel extra cachet. Zeker wanneer de tafel bestrooid wordt met rozenblaadjes zodat het net lijkt alsof de aankleding van rozen zo uit de tafel groeit.



Rozen en rozenblaadjes

Aan het geheel voegen we strakke glaasjes met letverlichting toe, die een zeer subtiel licht verspreiden. De glaasjes worden om de krans van rozen geplaatst en komen op de zilveren kandelaars te staan. Op deze manier combineren we de moderne techniek van letverlichting met de klassieke kandelaars en rozendecoraties.



Letverlichting

In de koepel van de wintertuin hangen we een tiental Random Lights, telkens een grote en een kleinere lamp bij elkaar. Er is niet veel mogelijkheid om decoraties aan de koepel te bevestigen, maar op deze manier wordt er toch een intiemere sfeer gecreëerd in de hoge ruimte.

Deze bollampen worden door bewegend licht langzaam en stijlvol aangelicht.



Random Lights

De wanden van de wintertuin willen we geheel afhangen met een half transparante stof. Hierachter willen we een diffuus warm oranje/gold terra licht aanbrengen dat tijdens de avond enkele malen langzaam van kleur verandert. Hierdoor ontstaat een warme, unieke sfeer waarbij de gehele muurvlakken een decoratief element vormen.

Tegen een lange zijde van de wintertuin komt een podium waarop Tony Eyk met combo speelt. Het podium is 40 cm hoog en wordt volledig omgeven door buxusbollen. Ook de transparante stof omgeeft het podium helemaal en verandert als achtergrond langzaam mee in de totaalsfeer.



Buxusbollen

Links en rechts van het podium en aan de overzijde bij het buffet plaatsen we zuilen met een klassieke basis waarover stretchstof is gespannen. Deze zuilen kunnen van kleur en intensiteit veranderen door in de zuil een lamp te plaatsen welke door een computer aangestuurd wordt.

De lichttechnicus heeft tevens de mogelijkheid om op de zuilen een enkele bewegende spot te monteren.



Zuilen voorzien van stretchstof. Fotomateriaal geeft u een indicatie van de uitstraling van het materiaal. Combinaties en gebruik ander materiaal is ons voorbehouden.

Tegen de muur aan de overzijde van het podium zien we de transparante stof waarachter het dessertbuffet wordt opgesteld.

Tegen het einde van het diner is achter dit gaasdoek het dessert in stilte opgebouwd. De gasten hebben hiervan niets gemerkt.

Als het dessert door de gastheer wordt geopend, gaan de bewegende lichten langzaam over het gaasdoek. Op theatrale wijze, middels lichtdesign, koudijs en ijssculpturen ondersteund door de juiste muziek en choreografie, worden de prachtige desserts gepresenteerd.

Kosten

Kerk

20m laurier buiten	€ 1.200,-
15m laurier binnen	€ 900,-
2 zuilen met tuinvazen	€ 800,-
1 x lage boeketvormen voor kathedr Katheder van Wedori	€ 250,- (niets op de trappen)
26 windlichten	€ 156,-
1 zuil met tuinvaas bij vip gedeelte	€ 400,-
9 sidetables met windlichten	€ 450,-
2 antieke spiegels	€ 150,-
Afhangend deel klimop	€ 150,-
24 pioenen met kaartje	€ 108,-
Aanbiedingsboeket	€ 90,-
Tafeldecoratie middeleeuws glas	€ 120,-
8 statafels strak afrokken cilinderrok	€ 120,-

Foyers

80 vaasjes op tafels en statafels a € 3,50	€ 280,-
10 vazen op zuilen met opmaak	€ 850,-

Opbouw

	€ 1.500,-
Afbraak	€ 750,-
Voorbereiding e.a.	€ 827,-

Totale kosten kerkaankleding en foyers muziekcentrum € 9.101,-

Kosten Wintertuin Hyatt Hotel

1 vaas met 50 open rozen op sokkel	€ 150,-
Logo tegen de glazen wand van Hyatt Letlijn (Bazelmans avr)	€ 90,-
4 zuilen met stretchstoffen (licht Bazelmans)	€ 800,-
Gaasdoek rondom	€ 1.100,-
10 Random Lights	€ 1.000,-
Podiumafwerking	€ 300,-
15 tafels afstoffen zijkant	€ 750,-
150 stoelen met stoelhoes	€ 1.118,-
15 tafelaankledingen zoals omschreven	€ 1.950,-
Dessertbuffet aankleden (stelpost koudijs en flashpaper)	€ 1.500,-
Arbeid opbouw	€ 1.875,-
Arbeid afbraak	€ 937,50
Voorbereiding e.a.	€ 1.157,-

Totale kosten aankleding Hyatt € 12.727,50

Totale kosten gehele aankleding Wedori 50 jaar € 21.828,50 excl. BTW.

De levering van materialen en de uitvoer van opbouw is op locatie:
Het Muziekcentrum

Opbouw aankleding Hyatt start op dinsdag 25 april en op woensdag 26 april. Afbraak aankleding Hyatt is op vrijdag 28 april.

Opbouw van de aankleding van de kerk en muziekcentrum is op woensdag 26 april v.a. 9:00 uur. De laatste controle is op donderdag 27 april. Afbraak is op donderdag 27 april v.a. 18:00 uur.

Hopende u een passende aanbieding te hebben gedaan en graag tot verdere uitleg bereid,

Met vriendelijke groet,

i.o. Maria van Doorn.

Marcel van Dijk

Oogenlust B.V. Veldhoven



6.3 Offerte

voorlopige offerte

Met de gegevens van de begroting kun je de offerte opstellen. Een offerte is een brief aan de klant waarin duidelijk wordt gemaakt tegen welke prijs je wat zult leveren. Diezelfde brief kan het contract worden dat je afsluit. Afhankelijk van de situatie kun je beslissen eerst een voorlopige offerte te maken. Vaak worden er nog dingen bijgesteld, nadat de klant de offerte heeft ontvangen. Zorg voor voldoende onderhandelingsruimte voor jezelf. Je begroting helpt je zicht te houden op de financiële consequenties van het weglaten of toevoegen van elementen. Let op, als je veranderingen doorvoert, moet je die overal verwerken. Dus ook in het uitvoeringsplan. Als de klant tevreden is, stuurt hij de offerte ondertekend terug. Daarmee is de offerte een contract. Pas wanneer je deze garantiestelling binnen hebt, ga je over tot het bestellen van materialen.

Factoren die de prijs beïnvloeden

Bij de vaststelling van de prijs waarvoor je het geheel aanbiedt, kunnen diverse factoren een rol spelen. We noemen er enkele.

- Hoe graag wil je de opdracht? Als je hem heel graag wilt, zul je scherp calculeren. Dat graag willen kan verschillende redenen hebben. Het kan zijn dat je je ideeën graag verwezenlijkt. Deze artistieke motivatie is een gevaarlijke raadgever, omdat je onbetaald staat te hobbyen als het misgaat. De overweging kan ook zijn dat er promotionele waarde vanuit gaat en je er op termijn meer opdrachten mee binnenhaalt. In zo'n geval kun je mogelijk schappelijker rekenen.
- Is je prijs concurrerend? Mogelijk heeft de klant ook elders een offerte gevraagd en wil je in de zekere zone zitten om de order gegund te krijgen.
- Zit je om werk verlegen? Als je het heel druk hebt, zul je denken: gewoon voluit betalen, want anders kan ik mijn tijd beter gebruiken. Als je krap in je werk zit, wil je ieder order binnen halen, als het ook maar iets opbrengt.
- Past het bij het budget van de klant? Bij het verwerven van de opdracht heb je als het goed is een idee gekregen van het beschikbare budget. Maar soms heb je het gevoel dat je met een heel goed plan de prijs nog wel wat kunt oprekken. Overvraag echter niet, want dan loop je het risico dat je de hele order misloopt.

Inhoud offerte

Hier nog even enkele punten op een rij die in ieder geval in een offerte moeten staan:

- de offertedatum;
- een eigen uniek offertenummer of unieke offertecode;
- de naam van de opdrachtnemer (jouw bedrijf dus), inclusief de naam van de contactpersoon;
- de gegevens van de opdrachtgever inclusief de naam van de contactpersoon;
- een korte beschrijving van het te leveren product. Als het omvangrijk is kun je het uitsplitsen naar enkele hoofdmoten, bijvoorbeeld bruidswerk,

versiering terras, versiering entree et cetera. Je verwijst daarbij naar de bijlagen bij de aanbiedingsbrief. In die bijlagen is precies te zien wat er geleverd wordt. Ook de tekeningen behoren tot de bijlagen;

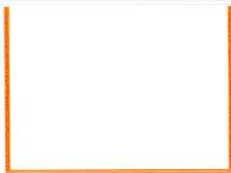
- de offerteprijs. Er dient duidelijk vermeld te worden of dit inclusief of exclusief BTW is;
- de offertevoorwaarden. Je kunt eventueel verwijzen naar algemene voorwaarden. In het geval van een heel grote versiering is het belangrijk de voorwaarden heel duidelijk vast te leggen in een bijlage. Dit kan veel ellende voorkomen. Naast de betalingswijze kunnen ook een aantal praktische voorwaarden worden vastgelegd;
- de geldigheidsdatum van de offerte. Dit om te voorkomen dat een klant over een langere tijd de offerte accepteert tegen de inmiddels verouderde prijs;
- de leverdatum;
- de ondertekening;
- de contactpersoon die namens de opdrachtgever optreedt;
- de persoon die namens de aanbieder (jouw zaak) optreedt;
- de dagtekening;
- de plaats van ondertekening.

Presentatie naar de klant

Als het gaat om een grote opdracht, dan verdient het aanbeveling je plan en offerte persoonlijk aan te bieden. In een rustige omgeving presenteer je de ontwerpen en licht ze kort toe. Daarna beantwoord je vragen van de opdrachtgever. Tot slot overhandig je de offerte met aanbiedingsbrief en eventuele bijlagen. Het is slim te vragen op welke termijn je een reactie mag verwachten. Als je na een tijd nog geen reactie hebt gekregen, kun je opbellen om te informeren of er al een beslissing is gevallen. Zodra die beslissing gevallen is, kun je de vervolgstappen nemen.



<i>Nr.</i>	<i>Omschrijving stap/taak</i>	<i>Bewijs</i>	<i>Aandachtspunten portfoliogesprek</i>	<i>Mogelijke stappen naar bewijs</i>
6.1	Maken van een begroting.	Laat een door jou gemaakte systematisch opgezette begroting zien.	Licht de opzet en inhoud toe.	Zoek of verzin een versieringsproject. Laat een systematisch opgezette begroting zien die je daarvoor hebt gemaakt.
6.2	Maken van een offerte.	Laat een door jou gemaakte offerte voor een versiering zien.	Licht de opzet en inhoud van de offerte toe.	Zoek of verzin een versieringsproject. Laat een door jou daarvoor gemaakte offerte voor een versiering zien.



6.3.	Aanbieden van een offerte.	Beschrijf hoe je de offerte hebt aangeboden.	Zoek of verzin een versieringsproject. Beschrijf hoe je de offerte die je daarvoor hebt gemaakt, wilt aanbieden.
------	----------------------------	--	--