

Offertes en orders Calculatie opdracht 3

- A. Een onderneming heeft voor de inkoop van grondstoffen het volgende schema opgesteld:

Keuzecriteria Leverancier	Prijs		Kwaliteit		Levertijd		Eindscore
	Score	Wegings- factor	Score	Wegings- factor	Score	Wegings- factor	
leverancier A	9	0,4	6	0,3	7	0,3	7,5
leverancier B	9	0,4	7	0,3	7	0,3	7,8
leverancier C	5	0,4	9	0,3	8	0,3	7,1

1. Welke leverancier kiest men op basis van bovenstaand schema? Motiveer je antwoord.
 2. Noem drie andere mogelijke criteria bij leverancierskeuze.
 3. Hoe is de eindscore berekend?
- B. Gegeven:
- voorraad per 1 januari 2008: € 62.500,-
 - voorraad per 1 januari 2009: € 87.500,-
 - omzet: € 1 miljoen
 - brutowinst: 30% van de omzet.
4. Bereken het brutorendementsgetal.
- De omzet van € 1 miljoen wordt behaald door 100.000 stuks te verkopen.
5. Bereken de verkoopprijs.
- C. Een bedrijf geeft klanten 1% korting voor contant als men binnen 14 dagen betaalt. Willemse is een klant die net voor € 2.500,- gekocht heeft.
6. Hoeveel moet Willemse betalen als hij binnen 14 dagen de factuur betaalt?
 7. Hoeveel procent rente op jaarbasis geeft dit bedrijf aan zijn klanten als ze binnen 14 dagen betalen?
- D. De firma Jobsen heeft bij jouw bedrijf een kredietlimiet (kredietplafond) van € 25.000,-. Op 12 januari 2000 heeft hij in totaal voor een bedrag € 17.500,- aan facturen nog niet betaald. Op 14 januari belt deze klant op voor een bestelling ter waarde van € 8.500,-.
8. Hoeveel bedraagt het openstaande factuurbedrag van de firma Jobsen op 12 januari?
 9. Hoeveel bedraagt de kredietruimte op 12 januari?

E. Hendrikssen BV heeft een order van € 12.500,- ontvangen van de firma Kops. Hij doet hiermee voor de eerste keer zaken. Voordat men bij Hendrikssen de order accepteert, vraagt de salesmanager een kredietwaardigheidsrapport op. Hieruit blijkt dat er een hoog betalingsrisico is verbonden aan het zaken doen met de firma Kops. De salesmanager besluit om toch in zee te gaan met deze firma onder de voorwaarde dat deze voor levering van de goederen 50% van de koopsom betaalt en het resterende bedrag binnen 4 weken. Als de firma Kops het resterende bedrag binnen twee weken na factureringsdatum betaalt, mag men 1% van het totale factuurbedrag aftrekken.

10. Hoeveel moet de firma Kops betalen bij de eindafrekening als men zeven dagen na factureringsdatum het resterende bedrag voldoet.

F. Het opstellen van een offerte kost een bedrijf gemiddeld € 1.050,-. Men scoort gemiddeld een order op elke zes offertes. De brutowinstmarge is 19% van de omzet.

11. Hoeveel moet de gemiddelde ordergrootte minimaal bedragen om de offertekosten goed te maken?

G. Krans BV heeft een offerte uitgebracht. Men weet dat er nog twee bedrijven zijn uitgenodigd om een offerte uit te brengen.

Omdat men deze concurrerende bedrijven kent, schat men in dat de klant de volgende waarden gebruikt voor zijn vendor-rating en dus voor de keuze tussen hem en de twee andere aanbieders, te weten Pons en Dutec.

Leverancier	Prijs	Kwaliteit	levertijd
Pons	7	7	8
Dutec	7	7	7
Krans BV	6	6	7

Men verwacht dat de volgende weging gebruikt zal worden:

Beoordelingsaspect	Wegingsfactor
Prijs	0,2
Kwaliteit	0,5
Levertijd	0,3

12. Bereken de eindscores van Krans BV, Pons en Dutec.

13. Hoeveel moet Krans BV minimaal scoren op kwaliteit om de eindscore van leverancier Pons te evenaren?

14. Heeft het voor Krans BV zin om alleen wat aan de prijs te doen als men de hoogste eindscore wil evenaren? Toon je berekening.

H. De firma Bakker heeft bij ons een kredietlimiet van € 60.000,-. Op 31 februari staat er nog een bedrag open van € 45.000,-. Er komt op 18 april een betaling binnen van € 15.000,-. Op 20 april volgt er een bestelling van € 35.000,-.

15. Wat is op 31 februari en op 19 april de kredietruimte van de firma Bakker?

16. Op de bestelling van € 35.000,- zit een kredietbeperkingstoeslag van 1,5% bij een termijn van 30 dagen.

Hoeveel moet Bakker betalen als hij op 1 juni betaalt?

- I. Soms is er een situatie waarin je als bedrijf moet kiezen welke offertes je wilt uitbrengen en welke niet. Een bedrijf heeft nu eenmaal een beperkte capaciteit om offertes op te stellen en uit te zetten. Vilenza zit in zo'n situatie en heeft het volgende schema opgesteld.

Offerte	Geschatte omzetgrootte x € 1.000,-	Kans op order	Benodigde uren om offerte op te stellen
Braams	200	10	150
Ligthart	175	20	150
Bekel	400	15	150
Bredero	600	20	150
ZVOH	350	25	150

Het bedrijf heeft vier weken de tijd om de offertes de deur uit te krijgen. De bewerkingscapaciteit die men heeft, is deze maand 480 uren. Het bedrijf maakt geen gebruik van ingehuurde krachten.

17. Welke offertes zal men uitbrengen als men puur naar de cijfers kijkt?