

## Kostprijsberekening door de smid

### 1. Inleiding

Kostprijsberekening, zo leert mijn ervaring is voor veel smeden steeds een heikel punt. Het wordt dikwijls beschouwd als vervelend maar het is wél één van de belangrijkste dingen wanneer je een zelfstandige zaak runt. Je wilt in je levensonderhoud voorzien. Je wilt wat geld verdienen. Je moet namelijk winst maken. Niet alleen moet je zaak voorzien in je levensonderhoud maar het bedrijf zelf heeft ook ademruimte nodig zoals:

- reserve;
- investeringen;
- evolutie;
- groei.

In de smederij kunnen we het werk in verband met kostprijsberekening onderverdelen in twee grote groepen:

- vrij werk** (kunstwerk, meubilair, verlichting,...)
- specifiek**, toegepast of niet, **voor een klant** zoals trappen, leuningen, poorten, meubilair, ramen, serres, etc.

Dat een kostprijs meer is dan ijzer en werkuren moet je zeker steeds voor ogen houden want met dat alleen kom je er op termijn niet. Kostprijsberekening is niet gelijk aan wat het werk jou kost. We gaan hierna, meer in detail de twee soorten smeedwerk (vrij werk en klantgericht werk) bespreken.

### 2. De kostprijsberekening

#### 2.1. Vrij werk.

Hieronder verstaan we het werk dat je maakt zonder afspraak met een klant. In feite werk op voorraad. Je hebt een idee voor een mooi ontwerp wat tijd over en je gaat aan de slag. Dit werk komt terecht in een toonzaal en op je website. Je kunt hiervoor een prijs berekenen met volgende elementen:

- materiaalkost;
- werkplaatskost;
- het ontwerp;
- winst (is niet iets wat toevallig ontstaat!).

Voor een zuiver –en vrij- kunstwerk hangt alles af van de creatieve meerwaarde, de vraag (van de klanten) en je bekendheid. Als al je werk verkocht was tijdens de vernissage van een tentoonstelling heb je waarschijnlijk te weinig gevraagd. Vraag en aanbod spelen hierin dus grote een rol.

Wanneer een bepaald werkstuk succesvol is in de verkoop, is de verleiding groot om de prijs op te krikken.

Probeer dit, zeker in het begin, te vermijden. Zorg voor een correcte prijs waar de smid en de klant zich goed bij voelen. Te weinig vragen is ook fout. Je maakt je kennis en creativiteit als smid hiermee belachelijk. Wanneer je dit teveel doet geraak je er op termijn nog moeilijk uit. Je wordt een verkoper op de ‚vogelsmarkt‘.

Voorbeeld: in de renaissance rekende een kunstschilder alle kosten uit en deed deze x 7.

We spreken hier over de **meerwaarde**:

Bij een zuiver kunstwerk is de **meerwaarde** in verhouding tot uw kost groot. Bij meer toegepaste zaken zoals bijvoorbeeld gereedschap, messen is dit iets minder. Dit kan natuurlijk wijzigen door de vraag naar je werk m.a.w. je renomme of bekendheid als vakman / kunstenaar

## 2.2. Specifiek, toegepast werk voor een klant (Klantgericht werk)

Waar bij 'vrij werk' het werkstuk al gesmeed is alvorens je een klant hebt ga je nu pas aan het werk wanneer je toekomstige klant akkoord is met de prijs. Dit is iets moeilijker maar geeft wel meer zekerheid. Wanneer je aan het werk gaat zijn de kosten eigenlijk al betaald wat bij vrij werk niet zo is. Daar maak je kosten zonder inkomsten (deze komen hopelijk later).

Bij het klantgericht werk zijn er vier belangrijke onderdelen:

- Het klantengesprek;
- Het ontwerp (alleen of samen met je klant);
- De prijsberekening;
- De offerte en de opvolging ervan.

### 2.2.1. Het klantengesprek

Hier start je werkstuk, dit gesprek bepaalt al heel veel:

- is er een budget;
- inschatten van de klant (wat kan wat kan er niet). Weet hij iets van smeedwerk.
- de smid-psycholoog.

Na dit gesprek moet je aan de slag. Dus je moet zorgen dat je weggaat bij je klant met al de kennis die nodig is om een ontwerp te maken.

Nadat je ontwerp/idee klaar is ga je terug naar de klant om dit te bepreken en wanneer je een Okay hebt kan je beginnen met de kostprijs te berekenen. Het is best dat je geen ontwerp achter laat bij de klant want er kunnen nog collega-concurrenten in de running zijn. Dus probeer zeker, tijdens het klantengesprek, iedere beslisser aan de tafel te hebben. Het zou niet de eerste keer dat men je ontwerp zal gebruiken om ergens anders ook prijs te vragen. Er zijn smeden (ook uit andere vakgebieden) die voor ontwerp en offertes een prijs vragen. Deze kost wordt dan afgetrokken van de kostprijs als de klant besteld.

Verder kun je een formeel eigendomsvoorbehoud maken op je ontwerp. Dat is niet ongebruikelijk maar je moet het wel schriftelijk vastleggen.

### 2.2.2. Het berekenen van de kostprijs

De belangrijkste onderdelen van de kostprijs zijn:

-materiaalkost; ijzer, accessoires, extra (het werkstuk maken, afwerken (bijvoorbeeld schilderen), eventuele plaatsing)

-atelierkost (energieverbruik, gereedschap, lasmateriaal, klinknagels....)

je kan hier ook bijvoorbeeld een forfaitair bedrag voor verplaatsingen in verwerken.

-tijd (smeden en monteren en plaatsing ). Hierin speelt ervaring een grote rol. Al naargelang de fase in je carrière zal je dit steeds beter kunnen inschatten.

Naargelang de specialiteit van het werkstuk kunnen er nog items bijkomen.

Wanneer je start met een bepaald werk zal een goede voorbereiding er voor zorgen dat je kostprijs vrij correct kan zijn.

### 2.2.2.1. Materiaalkost

Bij het maken van het werkstuk

-Ijzer of andere metalen (koper, messing, glas...). De prijs die je hiervoor doorrekend is niet de prijs die je zelf hebt betaald. Je neemt hier steeds een marge op, bijvoorbeeld  $\times 1.75$ . Lijst alle materiaal op atelierkost per uur. Dit is voor de slijtage van je atelier, voor het energieverbruik, voor eventuele huur en voor kleinmateriaal (bijvoorbeeld lasbagetten, klinknagels, vijzen,...)

-Afwerken van het werkstuk

metallisaties, poederlakken (neem hier ook steeds een marge op);  
schilderen.

-Plaatsen van een werkstuk(of weghalen van een werkstuk bij bijvoorbeeld een restauratieproject);

Vervoer

Moet er materiaal gehuurd worden (stelling, kraan, hoogwerker, groot transport, aanhangwagen, speciaal gereedschap (bijvoorbeeld grote klokboor). Aanvraag voor parking (kost dikwijls ook geld).

Beslag voor de montage (vijzen, bouten, chemisch anker,...)

### 2.2.2.2. Atelier/Werkplaatskost

Dit is hiervoor al een paar keer vermeld omdat het dikwijls onderschat wordt door de smeden (of in andere ambachten)...het moet namelijk ook door jou betaald worden. Je kan hiervoor bijvoorbeeld een kleine marge bij je uurprijs rekenen of gewoon een paar extra manuren rekenen om dit deel van de kostprijs op te vangen. of men verrekend dit in de totale winstmarge.

Wat kan deze werkplaatsonkost bevatten ?

-energieverbruik (elektriciteit, kolen , gas,...);

-eventuele huurprijs van het gebouw ;

-kleine verplaatsingen;

-klein materiaalverbruik (klinknagels, bouten, vijzen, slijtage aan gereedschap.

Dit is niet altijd zo eenvoudig maar ben je bewust van dergelijke onkosten.

### 2.2.2.3. Tijd /Manuren

Dit zijn de uren die je nodig hebt om een werkstuk te ontwerpen, te maken, te plaatsen.

Dit is niet altijd eenvoudig. Hoe groter het project hoe moeilijker de inschatting wordt. Ervaring zal hier een belangrijke rol spelen. Je kunt hierbij van jezelf leren : vergelijk de tijdsduur die je voorzien had met de uiteindelijke tijdsduur die je nodig had (=nacalculatie).

Het lijkt misschien omslachtig maar zal je zeker veel wijzer maken en vermijden dat je je ,broek scheurt.'

Er zijn geen formules voor, de ene werkt wat sneller dan iemand anders.

Er is wel een kleine formule die de ronde doet:

bijvoorbeeld: je moet 10 gordijnhaken smeden, 30 min per haak , dit zou dan neerkomen op 5 uur werk. Maar dit kan nooit de uitkomst zijn, de oplossing is deze 5 uur te vermenigvuldigen met 1,3 = 6,5 uur, wat veel realistischer zal zijn. Toverformule is hier zeker een NACALCULATIE van je project (tijd/materiaal,...).

### 2.2.2.4 Winst

Wanneer je alles hebt berekend is er nog winst. De zuurstof voor jou en je bedrijf. Materiaal en werkuren zijn niet je echte inkomen, dat is een bedrag waarvoor je iets in de plaats geeft en dienen ter dekking van je kosten. Winst is het verschil tussen overleven en een gezond bedrijf. Het is ook het deel van de kostprijs waar je met kan ,marchanderen' (=prijs onderhandelen) . Met de prijs zakken tot onder het punt geen winst meer is nooit aan te raden. Werk nooit onder kostprijs.

### 3 Besluit

Als je dit allemaal leest zou je denken: „moet ik dit allemaal aan mijn klant doorrekenen ?“ Zeer zeker, je werkt niet gratis, geld datje in je zaak steekt moet er ook uitkomen, liefst met wat extra. Je mag niet blind zijn voor de echte kosten die je maakt. Het zal zo zijn dat je, zeker in het begin van je carrière, er eens naast zit qua berekening maar dit kan in twee richtingen gebeuren: teveel of te weinig. Door ervaring zal je dit steeds juister kunnen inschatten. Je kunt veel leren uit nacalculatie.

Maak steeds een gedetailleerde offerte op dit geeft meer vertrouwen naar je klant toe. Voor vrij werk ligt dit natuurlijk anders maar de basis kan dezelfde zijn als voor de kostprijs zoals hiervoor beschreven. Wees niet ,onnozel' , uit respect voor je eigen werk. Je bent spijtig genoeg niet alleen ambachtsman maar ook een beetje boekhouder en zakenpartner.

De kost gaat voor de baat.

Gun jezelf een eerlijke prijs.

Ben beducht op (oneerlijke) concurrentie.

Vaak zijn er wel wat noten te kraken voordat je een 'fair price' hebt.

Opstellers: Peter De Beus en Philip Vercammen

Bewerkt: Paul Vos

12 december 2021