

Basiscalculaties voor de commerciële sector



scoren.info

Serienummer:

Licentie:

Voor het activeren van de licentie kijk op pagina 5 van dit boek.

Te activeren tot:

Colofon

Uitgeverij: Edu'Actief b.v.
0522-235235
info@edu-actief.nl
www.edu-actief.nl

Auteurs: E. Lockefeer en A. Schouten
Eindredacteur: R. van Midde
Omslagfoto: Erik Karst Fotografie

Titel: Basiscalculaties voor de commerciële sector
ISBN: 978 90 3723 501 2

© Edu'Actief b.v. 2016

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet 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 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 dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO (www.stichting-pro.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Edu'Actief, te vinden op www.edu-actief.nl.

Inhoud

Voorwoord	5
1. Omzet en winst	7
1.1 Inleiding	7
1.2 Inkopen	8
1.3 Omzet	10
1.4 Btw	12
1.5 Factuur	14
1.6 Inkoopwaarde van de omzet (IWO)	15
1.7 Brutowinstpercentages berekenen	19
1.8 Begrippen	22
2. Kostensoorten	25
2.1 Inleiding	25
2.2 Kosten, uitgaven, ontvangsten en opbrengsten	26
2.3 Kosten van menselijke arbeid	27
2.4 Kosten van vermogen	30
2.5 Kosten van diensten van derden	34
2.6 Kosten van grond- en hulpstoffen	37
2.7 Kosten van de belastingen	40
2.8 Kosten van duurzame bedrijfsmiddelen	41
2.9 Kosten van de grond	55
2.10 Begrippen	56
3. Een andere indeling van de kosten	61
3.1 Inleiding	61
3.2 Constante en variabele kosten	61
3.3 Directe en indirecte kosten	67
3.4 Begrippen	68
4. Break-even	69
4.1 Inleiding	69
4.2 Break-evenpoint berekenen	70
4.3 Grafische break-evenanalyse	72
4.4 BEO berekenen met een gemiddeld brutowinstpercentage	75
4.5 Toepassingen van de break-evenanalyse	77
4.6 Veiligheidsmarge	78
4.7 Begrippen	80

5.	Prijsberekening	81
5.1	Inleiding	81
5.2	Fabricagekostprijs, commerciële kostprijs en verkoopprijs	82
5.3	Afval en uitval	88
5.4	Integrale kostprijs bij de industriële onderneming	89
5.5	De kostprijsplussmethode	93
5.6	Integrale kostprijscalculatie bij de handelsonderneming	98
5.7	Differentiële kostprijs	100
5.8	Verkoopprijsberekening bij handelsondernemingen	101
5.9	Kortingen op de prijs	105
5.10	Begrippen	108
6.	Analyseren van het gevoerde beleid	113
6.1	Inleiding	113
6.2	Leveranciersselectie	113
6.3	Marktaandeel	117
6.4	Relatieve marktaandeel	118
6.5	Marktpotentieel	119
6.6	Numerieke distributie	121
6.7	Marktbereik	123
6.8	Omszetaandeel of afzetaandeel	124
6.9	Respons, kosten per respons en conversieverhouding	126
6.10	Customer lifetime value (CLV)	128
6.11	Grafische analyses	129
6.12	Begrippen	138
	Begrippenindex	143

Voorwoord

Scoren.info

Voor je ligt een bronnenboek dat hoort bij de methode Scoren.info. Scoren.info is de methode voor commerciële opleidingen op niveau 3 en 4. De opleidingen zijn:

- Commercieel medewerker (CM), niveau 3
- Contactcenter medewerker (CCM), niveau 3
- Intercedent (INT), niveau 4
- Junior accountmanager (JAM), niveau 4
- Vestigingsmanager groothandel (VMGH), niveau 4
- Assistent-manager internationale handel (AMIH), niveau 4.

Kwalificatiedossier

Uiteraard worden aan de opleiding eisen gesteld met betrekking tot het uitvoeren van het beroep. De eisen die aan jou worden gesteld om in een bepaald beroep aan de slag te kunnen, staan vermeld in een zogenaamd kwalificatiedossier.

In dit kwalificatiedossier staan de kerntaken vermeld. Kerntaken zijn de belangrijkste taken die in een beroep voorkomen. Om deze kerntaken goed onder de knie te krijgen moet je werkprocessen uitvoeren en competenties ontwikkelen. Werkprocessen zijn eigenlijk werkzaamheden die je dagelijks moet uitvoeren. Om dat goed te kunnen doen moet je allerlei kwaliteiten ontwikkelen, zoals samenwerken, luisteren, initiatief nemen, vakkennis ontwikkelen en omgaan met stress. Dat noem je competenties.

De bronnenboeken en de inhoud van de website van de methode Scoren.info zullen je hierbij helpen.

Hoe werkt de methode?

De methode bestaat uit bronnenboeken en een website. Voor elke opleiding heb je een aantal bronnenboeken nodig. In deze bronnenboeken wordt de belangrijke basistheorie beschreven en worden begrippen uitgelegd.

Op de methodesite vind je de opdrachten en extra bronmateriaal. Deze website kun je bereiken via www.scoren.info.

Inloggen

Bij Scoren.info hoort een licentie die toegang geeft tot de website www.scoren.info. Op deze website vind je opdrachten en bronnen, zoals filmpjes en hyperlinks. De licentie moet je eerst activeren.

Het activeren gaat als volgt:

- Ga naar licentie.edu-actief.nl.
- Op deze pagina staan vier lege vakken. Vul hier de licentie in die je bij dit product hebt gekregen. De licentie bestaat uit 4 maal 6 tekens en is niet hoofdlettergevoelig.
- Klik op de knop 'Activeren' en volg de verdere instructies op de website.

Ga naar www.scoren.info. Klik op het blok Studentenmateriaal. Log in met je gebruikersnaam en wachtwoord. Vervolgens krijg je toegang tot de extra opdrachten en de bronnen.

Je kunt hierna twaalf maanden gebruikmaken van het materiaal op www.scoren.info.

Veel succes!

Hoofdstuk 1

Omzet en winst

1.1 Inleiding

In een onderneming krijg je met geld te maken. Een van de doelen die je hebt, is het maken van winst. Dat werkt heel simpel, maar het is anders als je goederen verkoopt of diensten verleent. Als je goederen verkoopt, werkt het zo:

- Je koopt goederen in.
- Je verkoopt die goederen tegen een hogere prijs dan je **inkoopprijs**. Het verschil tussen de verkoopprijs en de inkoopprijs is de **brutowinst**.
- Je verrekent de kosten die je maakt met de brutowinst en houdt de **nettowinst** over.

Dus:

$$\text{Verkoopprijs} - \text{inkoopprijs} = \text{brutowinst}$$
$$\text{Brutowinst} - \text{kosten} = \text{nettowinst}$$

Bij een dienstverlenend bedrijf (uitzendbureau, makelaar of assurantiekantoor bijvoorbeeld) werkt het zo:

- Je verkoopt de diensten die je levert.
- Je verrekent de kosten die je maakt.

Het verschil tussen de verkoopprijs van je diensten en de kosten die je maakt, is de nettowinst.



Goederen moet je eerst inkopen en opslaan.

1.2 Inkopen

Om te kunnen verkopen, moet je eerst de goederen **inkopen**. Alle goederen die je van je leveranciers ontvangt, noem je de inkopen. Alle goederen die je verkoopt, vormen jouw **afzet**. Het totaalbedrag van de verkopen tegen verkoopprijs is je **omzet**.

$$\text{Afzet} \times \text{Verkoopprijs} = \text{Omzet}$$

Voorbeeld

In de afgelopen maand heeft groothandel De Koffiemolen 500 Senseo Sarista-koffiemachines verkocht à € 200,- per stuk (exclusief btw).

Gevraagd

- Wat is de afzet?
- Hoeveel is de omzet?

Uitwerking a.

De afzet is 500 stuks.

Uitwerking b.

De omzet is dan $500 \times € 200,- = € 100.000,-$.

Van de verkopen die je doet in een bepaalde periode, weet je hoeveel je daar zelf voor hebt betaald bij de inkoop. Dit bedrag is je inkoopwaarde van de omzet (**IWO**).

Als je de IWO afhaalt van de omzet, heb je de **brutowinst**.

$$\text{Omzet} - \text{IWO} = \text{Brutowinst}$$

Voorbeeld

De Koffiemolen kocht de Senseo Sarista in voor € 120,- per stuk.

Gevraagd

- Bereken de IWO.
- Bereken de brutowinst.

Uitwerking a.

De IWO is $500 \times € 120,- = € 60.000,-$.

Uitwerking b.

De Koffiemolen heeft op de verkoop van de Senseo Sarista in de afgelopen maand dus $€ 100.000,- - € 60.000,- = € 40.000,-$ brutowinst gemaakt.

De inkopen en de IWO hoeven niet aan elkaar gelijk te zijn. Je verkoopt misschien niet alle ingekochte goederen. Door het verschil tussen de inkopen en de IWO wordt je voorraad groter of kleiner. Als de inkopen groter waren dan de IWO, groeit je voorraad. Als de inkopen kleiner waren dan de IWO, daalt je voorraad.

Als de goederen van je leverancier binnen zijn, krijg je daarna de **factuur** (rekening). Op deze factuur staat een omschrijving van de gekochte goederen, het verschuldigde btw-tarief, het btw-bedrag en het totaalbedrag dat je aan de leverancier moet betalen, de **inkoopfactuurprijs**.

Inkoopfactuurprijs = inkoopprijs van de goederen + btw

De btw die de organisatie aan de leverancier betaalt, vordert hij terug bij de Belastingdienst. Het bedrag dat hierna overblijft, is het bedrag van de inkopen van die periode. Dit is het bedrag dat je werkelijk hebt uitgegeven aan jouw inkopen.

Voorbeeld

Handelsonderneming Van Tol krijgt van zijn leverancier een partij goederen binnen met een inkoopfactuurprijs van € 907,50. Over deze goederen is 21% btw berekend.

Gevraagd

Bereken voor Van Tol de inkoopprijs (dus exclusief btw).

Uitwerking

Je kunt dit het best op de volgende wijze oplossen.

Je vult de gegevens die je kent in het overzicht in:

Inkoopfactuurprijs	€ 907,50	%
Btw	-	21% -
Inkoopprijs	€	%

De btw bereken je altijd over de inkoopprijs, die is dus 100%.

Deze waarde vul je in het schema in:

Inkoopfactuurprijs	€ 907,50	%
Btw	-	21% -
Inkoopprijs	€	100%

De inkoopfactuurprijs bestaat uit de inkoopprijs met daarbij opgeteld de btw en is dus $100\% + 21\% = 121\%$. Deze waarde vul je in het schema in:

Inkoopfactuurprijs	€ 907,50	121%
Btw	-	21% -
Inkoopprijs	€	100%

Deel nu de inkoopfactuurprijs door 121, dan krijg je 1%. Dit is $€ 907,50 : 121 = € 7,50$. Om de btw te berekenen, moet je 21% hebben. Dat is dus $21 \times € 7,50 = € 157,50$. De inkoopprijs exclusief btw is $100 \times € 7,50 = € 750,-$.

Volledig ingevuld ziet het schema er als volgt uit:

Inkoopfactuurprijs	€ 907,50	121%
Btw	- 157,50	21% -
Inkoopprijs	€ 750,00	100%

1.3 Omzet

Omzet Nestlé groeit vier procent t.o.v. vorig jaar



Nestlé heeft in de eerste negen maanden van dit jaar vier procent meer omgezet dan in dezelfde periode vorig jaar. De Zwitserse voedsel- en drankenfabrikant verkocht in de eerste drie kwartalen voor ruim 68 miljard franc (55 miljard euro) aan producten.

De omzetgroei vond vooral plaats in Noord-Amerika en de opkomende markten. Zo steeg de omzet in Azië, Afrika en Oceanië met 5,6 procent. In Noord- en Latijns Amerika nam de omzet met ruim vijf procent toe, terwijl de Europese omzet met 0,7 procent groeide. Voor het hele jaar rekent de fabrikant van onder meer Nescafé en Kitkat op een omzetgroei van vijf procent op jaarbasis.

Bron: www.nrc.nl.

In een handelsonderneming worden goederen verkocht. Dit gebeurt tegen verkoopprijzen. Als je het aantal verkochte artikelen vermenigvuldigt met de verkoopprijs, krijg je de **omzet exclusief btw** (omzetbelasting).

Elke onderneming is verplicht om over de verkopen omzetbelasting (btw) te berekenen. Tel je de btw bij de omzet op, dan is dat de **omzet inclusief btw**.

Samengevat:

Aantal verkochte stuks x verkoopprijs incl. btw =	Omzet inclusief btw	€
Btw	Btw	- _____ -
Aantal verkochte stuks x verkoopprijs =	Omzet exclusief btw	€

Voorbeeld

Vestigingsmanager Klim verkoopt veertig geschenkverpakkingen Leau voor een verkoopprijs van € 70,-.

Het btw-tarief bedraagt 21%.

Gevraagd

- Bereken de omzet.
- Bereken de omzet inclusief btw.

Uitwerking a.

Aantal verkochte stuks x verkoopprijs = omzet.

$$40 \times € 70,- = € 2.800,-.$$

Uitwerking b.

Als je de omzet inclusief btw berekent, doe je dat als volgt. Vul de gegevens die je weet in:

Omzet inclusief btw	€		%
Btw	-		21% -
Omzet	€	2.800,00	%

De btw bereken je altijd over de omzet, dus is de omzet 100%. De omzet inclusief btw is dan $100\% + 21\% = 121\%$.

Omzet inclusief btw	€		121%
Btw	-		21% -
Omzet	€	2.800,00	100%

Deel de omzet door 100, je krijgt dan 1%. Dit is € 28,-. De btw is $21\% : 21 \times € 28,- = € 588,-$. De omzet is dus € 3.388,-.

Volledig ingevuld ziet het schema er als volgt uit:

Omzet inclusief btw	€	3.388,00	121%
Btw	-	588,00	21% -
Omzet	€	2.800,00	100%

Je kunt de berekeningen natuurlijk ook maken als de omzet inclusief btw bekend is. Je doet dat als volgt:

Voorbeeld

Klim verkoopt 75 artikelen voor een verkoopprijs inclusief btw van € 302,50. Het btw-tarief bedraagt 21%.

Gevraagd

- Bereken de omzet inclusief btw.
- Bereken de omzet.

Uitwerking a.

De omzet inclusief btw bedraagt $75 \times € 302,50 = € 22.687,50$.

Uitwerking b.

Als je de omzet berekent, doe je dat als volgt. Vul de gegevens die je weet in:

Omzet inclusief btw	€ 22.687,50	%
Btw	-	21% -
Omzet	€	%

De btw bereken je altijd over de omzet, dus is de omzet 100%. De omzet inclusief btw is dan $100\% + 21\% = 121\%$.

Omzet inclusief btw	€ 22.687,50	121%
Btw	-	21% -
Omzet	€	100%

Deel de omzet inclusief btw door 121, je krijgt dan 1%. Dit is € 187,50.

De btw is $21\% : 21 \times € 187,50,- = € 3.937,50,-$. De omzet is dus € 18.750,00.

Volledig ingevuld ziet het schema er als volgt uit:

Omzet inclusief btw	€ 22.687,50	121%
Btw	- 3.937,50	21% -
Omzet	€ 18.750,00	100%

1.4 Btw

In Nederland is de Wet op de omzetbelasting van kracht. In plaats van omzetbelasting spreek je ook wel van **btw**. De letters btw staan voor belasting over de toegevoegde waarde.

In Nederland zijn er drie btw-tarieven:

- 0% wanneer je aan het buitenland levert
- 6% op eerste levensbehoeften
- 21% op alle goederen die niet onder het 0%- of 6%-tarief vallen.

De btw is een **indirecte belasting**. Dit houdt in dat de belastingbetaler de btw niet rechtstreeks aan de Belastingdienst betaalt. De consument betaalt uiteindelijk de btw.

Hoe werkt de verrekening van de btw met de Belastingdienst?

Je koopt goederen in voordat je deze verkoopt. Bij de inkoop van de goederen betaal je btw. Deze btw mag je terugvragen. De 'te vorderen btw', de btw die je aan je leveranciers betaald hebt, wordt de **voorbetaling** genoemd.

In ruil voor je producten ontvang je geld van je afnemers. Voor een deel bestaat dit uit btw. Deze btw betaal je aan de Belastingdienst en noem je 'te betalen btw'.

Aan het einde van het kwartaal bereken je hoeveel btw je per saldo mag betalen of terugkrijgt van de Belastingdienst. Dit heet **te verrekenen btw**.

De btw is voor het bedrijf geen kosten- en geen opbrengstenpost.

Voorbeeld

Handelshuis Guhl koopt wereldbollen in voor € 12.100,- inclusief btw. De hele partij wordt verkocht voor € 18.150,- inclusief 21% btw.

Gevraagd

- Bereken de voorbelasting.
- Bereken de te betalen omzetbelasting.
- Bereken het bedrag van de te verrekenen btw.
- Toon met een berekening aan dat Guhl over de toegevoegde waarde btw betaalt.

Uitwerking a.

De voorbelasting is de btw die je aan de leverancier betaalt.

Je vult de gegevens die je kent in het overzicht in:

Inkoopfactuurprijs	€ 12.100,00	121%
Btw	-	21% -
Inkoopprijs	€	100%

Deel nu de inkoopfactuurprijs door 121, dan krijg je 1%.

Dit is € 12.100,- : 121 = € 100,-. Om de btw te berekenen, moet je 21% hebben.

Dat is dus $21 \times € 100,- = € 2.100,-$. De voorbelasting is dus € 2.100,-.

Inkoopfactuurprijs	€ 12.100,00	121%
Btw	- 2.100,00	21% -
Inkoopprijs	€ 10.000,00	100%

Uitwerking b.

De verschuldigde belasting is de btw die je ontvangt van de klant bij de verkoop.

Je vult de gegevens die je kent in het overzicht in:

Verkoopprijs inclusief btw	€ 18.150,00	121%
Btw	-	21% -
Verkoopprijs	€	100%

Deel nu de verkoopprijs inclusief btw door 121, dan krijg je 1%.

Dit is € 18.150,- : 121 = € 150,-. Om de btw te berekenen, moet je 21% hebben.

Dat is dus $21 \times € 150,- = € 3.150,-$. De te betalen btw is dus € 3.150,-.

Verkoopprijs inclusief btw	€ 18.150,00	121%
Btw	- 3.150,00	21% -
Verkoopprijs	€ 15.000,00	100%

Uitwerking c.

Het bedrag van de te verrekenen btw is het saldo dat je terugkrijgt van de Belastingdienst of moet betalen. Je krijgt over de inkoop € 2.100,- terug van de Belastingdienst. De btw die je ontvangt bij de verkoop, was € 3.150,-.

Je vult de gegevens die je kent in het overzicht in:

Te betalen btw	€	3.150,00	
Te vorderen btw (voorbelasting)	-	2.100,00	-
Te verrekenen btw	€	1.050,00	

Per saldo betaalt Guhl € 1.050,- btw aan de Belastingdienst.

Uitwerking d.

De toegevoegde waarde wordt ook wel brutowinst genoemd. De brutowinst bereken je als volgt:

Verkoopprijs exclusief btw	€	15.000,00	
Inkoopprijs	-	10.000,00	-
Brutowinst	€	5.000,00	

De toegevoegde waarde is hier dus € 5.000,-. De btw is 21% van € 5.000,- = € 1.050,-. Dit is precies het bedrag dat Guhl moet betalen aan de Belastingdienst. Vandaar de naam btw: belasting over de toegevoegde waarde.

Voor de bepaling van het te betalen bedrag geldt de factuurdatum en niet de datum van betaling. Op het moment dat je een factuur ontvangt van je leverancier, wordt de te vorderen btw geboekt.

Over welk tijdvak je aangifte moet doen, hangt af van de hoogte van het btw-bedrag dat je moet afdragen:

per jaar: als de verschuldigde btw minder is dan € 1.883,- per jaar

per kwartaal: als de verschuldigde btw minder is dan € 15.000,- per kwartaal

per maand: als de verschuldigde btw méér is dan € 15.000,- per kwartaal.

De btw-aangifte moet binnen een maand na afloop van het tijdvak bij de Belastingdienst binnen en betaald zijn. De aangifte kan via de website van de Belastingdienst, maar vaak ook via de eigen financiële software van de onderneming.

1.5 Factuur

Als je een factuur uitreikt of verstuurt, moet die aan de wettelijke eisen voldoen. Als facturen daaraan niet voldoen, is het mogelijk dat de afnemer (klant) geen recht heeft op aftrek van btw. Je facturen moeten in elk geval de volgende verplichte gegevens bevatten:

- **btw-identificatienummer**
Dit is het nummer waaronder de onderneming bij de Belastingdienst staat geregistreerd. Een btw-identificatienummer heeft altijd veertien posities en begint in Nederland met NL, bijvoorbeeld NL001234567B01.
- factuurnummer
facturen moeten doorlopend zijn genummerd, eventueel in meerdere reeksen.
- factuurdatum
- jouw (firma)naam en adres
- naam en adres van je afnemer
- datum van de levering of de dienst
- hoeveelheid en soort geleverde goederen
- omvang en soort geleverde diensten
- per tarief of per vrijstelling:
 - eenheidsprijs exclusief btw
 - eventuele kortingen, als die niet in de eenheidsprijs zijn opgenomen
 - toegepaste btw-tarief
 - vergoeding.
- bij vooruitbetaling:
 - datum van betaling, als die afwijkt van de factuurdatum
 - btw-bedrag.

1.6 Inkoopwaarde van de omzet (IWO)

Na het bepalen van je omzet ga je de inkoopwaarde van de omzet (IWO) berekenen. De inkoopwaarde van de omzet (**IWO**) is het totaal van de inkooprijzen van alle verkochte artikelen in een bepaalde periode. Verkoop je de ingekochte artikelen voor een hogere prijs dan waarvoor je deze inkocht, dan maak je winst: brutowinst. Tel je de brutowinst en de IWO bij elkaar op, dan heb je de omzet.

De IWO bestaat uit de werkelijk betaalde inkooprijzen (dus exclusief btw) van de in een bepaalde periode verkochte goederen. Deze inkoopwaarde kun je op verschillende manieren berekenen. Je gaat in dit hoofdstuk de IWO bepalen door uit te gaan van:

- individueel te volgen goederen
- individueel niet te volgen goederen.

Individueel te volgen goederen

Bij deze goederen houd je per artikel bij welke prijs je voor dit artikel betaalt. Dit kan op een per artikel in te richten voorraadkaart. Het gaat vaak om grote, dure goederen, zoals auto's. De inkoopwaarde bereken je door het aantal verkochte stuks te nemen en dat te vermenigvuldigen met de inkooprijzen per stuk.

Voorbeeld

Importeur Looze verkoopt witgoed. Hij verkocht in de afgelopen periode de volgende apparaten met de daarbij behorende inkooprijzen:

- 30 wasmachines met een inkooprijzen van € 825,-
- 20 diepvriezers met een inkooprijzen van € 342,-
- 60 elektrische kookplaten met een inkooprijzen van € 250,-.

Gevraagd

Bereken voor Looze de IWO.