

Commerciële calculaties



Licentie:

Te activeren tot:

Colofon

Uitgeverij: Edu'Actief b.v.

0522-235235

info@edu-actief.nl

www.edu-actief.nl

Auteurs: E. Lockefer en A. Schouten

Eindredacteur: R. van Midde

Omslagfoto: Erik Karst Fotografie

Titel: Commerciële calculaties

ISBN: 978 90 3724 497 7

Bronvermelding: VanderWolf Images, Pepperer85, TonyV3112, DenisMART (Shutterstock.com) en humphery

© Edu'Actief b.v. 2018

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	6
1. Omzet en winst	8
1.1 Inleiding	8
1.2 Winst	8
1.3 Btw	9
1.4 Inkopen	11
1.5 Omzet	17
1.6 Inkoopwaarde van de omzet (IWO)	21
1.7 Brutowinstpercentages berekenen	25
1.8 Begrippen	28
2. Kostensoorten	34
2.1 Inleiding	34
2.2 Kosten, uitgaven, ontvangsten en opbrengsten	35
2.3 Kosten van menselijke arbeid	36
2.4 Kosten van vermogen	39
2.5 Kosten van diensten van derden	44
2.6 Kosten van grond- en hulpstoffen	48
2.7 Kosten van de belastingen	52
2.8 Kosten van duurzame bedrijfsmiddelen	53
2.9 Kosten van de grond	67
2.10 Begrippen	68
3. Andere indeling van kosten	74
3.1 Inleiding	74
3.2 Constante en variabele kosten	74
3.3 Directe en indirecte kosten	80
3.4 Begrippen	81
4. Break-even	84
4.1 Inleiding	84
4.2 Break-evenpoint berekenen	84
4.3 Grafische break-evenanalyse	86
4.4 Target break-evenpoint	87
4.5 BEO berekenen met een gemiddeld brutowinstpercentage	89
4.6 Toepassingen van de break-evenanalyse	91
4.7 Veiligheidsmarge	92
4.8 Begrippen	94

5.	Prijsberekening	96
5.1	Inleiding	96
5.2	Kostprijs en verkoopprijs	96
5.3	Afval en uitval	103
5.4	Integrale kostprijs	106
5.5	De kostprijsplasmethode	111
5.6	Differentiële kostprijs	117
5.7	Direct costing	118
5.8	Prijsstellingsmethoden gebruiken	119
5.9	Begrippen	124
6.	Beleid analyseren	130
6.1	Inleiding	130
6.2	Leveranciersselectie	130
6.3	Marktaandeel	133
6.4	Relatieve marktaandeel	135
6.5	Marktpotentieel	135
6.6	Numerieke distributie	136
6.7	Marktbereik	137
6.8	Selectie-indicator	138
6.9	Omszetaandeel of afzetaandeel	140
6.10	Effectiviteit berekenen	142
6.11	Kosten en opbrengsten promotie	146
6.12	Customer lifetime value (CLV)	150
6.13	Kengetallen van de voorraad	151
6.14	Verkoopkengetallen	158
6.15	Omloopsnelheid debiteuren	161
6.16	Begrippen	163
	Indexcijfers	176
7.1	Inleiding	176
7.2	Enkelvoudige indexcijfers	176
7.3	Factorverwisselingstoets	182
7.4	Verleggen van de basis	183
7.5	Rekenkundig gemiddelde	186
7.6	Begrippen	189
8.	Gegevens presenteren	192
8.1	Inleiding	192
8.2	Tabellen	192
8.3	Grafieken	194
8.4	Begrippen	207

9.	Statistiek	210
9.1	Inleiding	210
9.2	Frequentietabel	210
9.3	Soorten frequenties	211
9.4	Klasse, klassenbreedte en variatiebreedte	216
9.5	Rekenkundig en grafisch interpoleren	222
9.6	Centrale tendentie	229
9.7	Centrummaten berekenen vanuit de frequentietabel	231
9.8	Spreiding	237
9.9	Begrippen	243
	Begrippenindex	245

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 video's, weblinks en documenten waar in de bronnenboeken met iconen naar wordt verwezen. Deze website kun je bereiken via www.scoren.info.

Inloggen op de methodesite

Voor in dit boek vind je de licentie voor de methodesite van Scoren.info: www.scoren.info. Op deze methodesite vind je de bronnen (bijvoorbeeld opdrachten, video's en weblinks) die je nodig hebt.

Beschrijving inlogproces

Als je voor het eerst wilt inloggen op de methodesite, moet je eerst de licentie activeren. De licentie is 12 maanden geldig vanaf het moment waarop je deze hebt geactiveerd.

Hoe moet je de licentie activeren?

- Open je browser en ga naar www.edu-actief.nl/licentie.
- Hier vind je een video over hoe je je licentie kunt activeren. Bekijk deze video.
- Volg de stappen om je licentie te activeren.
- Met behulp van je gebruikersnaam en wachtwoord kun je vervolgens inloggen op de methodesite www.scoren.info.



HOOFDSTUK 1

Omzet en winst

In de commerciële sector krijg je met geld te maken. Als je alle inkomsten van een bedrijf in een bepaalde periode bij elkaar optelt, spreek je van de **omzet**. De omzet is afhankelijk van het aantal verkopen en de prijs van je producten. Omzet is heel belangrijk, maar dat zegt nog niet alles over het succes van het bedrijf waar je voor werkt. Daarvoor is de winst een belangrijkere graadmeter. De winst is het positieve resultaat van een bedrijf in een bepaalde periode. Je houdt dan niet alleen rekening met wat er binnenkomt aan geld, maar ook wat je uitgeeft.



Tesla ziet de omzet elk jaar groeien, maar heeft nog nooit winst gemaakt.

Een van de doelen die je hebt als commercieel professional, is het maken van winst. Dat werkt heel simpel, maar let op: er is een verschil tussen de verkoop van goederen en het verlenen van diensten.

Verkoop van goederen

Als je goederen verkoopt, werkt winst maken zo:

- Je koopt goederen in.
- Je verkoopt die goederen tegen een hogere prijs dan je **inkoopprijs** (de prijs, exclusief btw, waarvoor je goederen inkoop). 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.

Bij een handelsonderneming krijg je dus:

Verkoopprijs - inkoopprijs = brutowinst

Brutowinst - kosten = nettowinst

Verlenen van diensten

Bij een dienstverlenend bedrijf (bijvoorbeeld: uitzendbureau, makelaar of assurantiëkantoor) 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.

Bij een dienstverlenend bedrijf krijg je dus:

$$\text{Verkoopprijs} - \text{kosten} = \text{nettowinst}$$

1.3

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 en diensten die niet onder het 0%- of 6%-tarief vallen.



Let op!

De regeringspartijen hebben afgesproken in 2019 het lage tarief te verhogen van 6% naar 9%. De manier van berekenen blijft dezelfde, alleen wordt 6% dan 9%.

Btw afdragen

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, maar ondernemers dragen deze af.

Hoe werkt dat? 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'. Maar je koopt ook 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, heet de **voorbelasting**.

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

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, boek je de te vorderen btw.



Let op!

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 verkoopt Guhl voor € 18.150,- inclusief 21% btw.

Gevraagd

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

Uitwerking 1.

De voorbelasting is de btw die je aan de leverancier betaalt. Je vult de gegevens die je kent in het overzicht in:

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

Deel nu de inkoopfactuurprijs door 121. Je krijgt dan 1%.

Dit is € 12.100,-/121 = € 100,-. Om de btw te berekenen, moet je 21% hebben. Dat is dus 21 x € 100,- = € 2.100,-. De voorbelasting is dus € 2.100,-.

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

Uitwerking 2.

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. Je krijgt dan 1%.

Dit is € 18.150,-/121 = € 150,-. Om de btw te berekenen, moet je 21% hebben. Dat is dus 21 x € 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 3.

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 4.

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.

Aangifte doen

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 meer is dan € 15.000,- per kwartaal.

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

1.4

INKOPEN

Om, als handelsbedrijf, te kunnen verkopen, moet je eerst goederen inkopen. Alle goederen die je van je leveranciers ontvangt, noem je **de inkopen**. Het aantal goederen dat je koopt vermenigvuldigd met de inkoopprijs exclusief btw zijn de inkopen.

$$\text{Aantal ingekochte producten} \times \text{inkoopprijs exclusief btw} = \text{inkopen}$$

Voorbeeld

Groothandel De Koffiemolen kocht 500 Senseo Sarista-koffiemachines in voor € 120,- per stuk.

Gevraagd

Bereken de inkopen.

Uitwerking

De inkopen bedragen $500 \times € 120,- = € 60.000,-$.

Inkoopfactuurprijs

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**.

$$\text{Inkoopfactuurprijs} = \text{inkoopprijs van de goederen} + \text{btw}$$

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

Voorbeeld

Handelsonderneming Van Tol krijgt van haar 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. Deze 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. Je krijgt dan 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%

Afspraken maken

Als je inkoopt, maar ook als je weer verkoopt, maak je een aantal afspraken met je leverancier of afnemer. Deze afspraken gaan over:

- kortingen op het gewicht
- betalingsvoorwaarden
- betalingskortingen
- leveringsvoorwaarden.

Kortingen op het gewicht

Goederen kun je leveren per kilo, per liter, per stuk enzovoort. Vaak zijn de goederen verpakt in dozen of kisten. Omdat die dozen en kisten ook gewicht hebben, maak je een onderscheid tussen brutogewicht en nettogewicht. Het **brutogewicht** is het gewicht van de goederen inclusief de verpakking. Het **nettogewicht** is het gewicht van de goederen exclusief de verpakking. Het gewicht van de verpakking noem je **tarra**. De tarra is de korting op het gewicht. Je rondt dat af op hele kilo's volgens de normale regels: vanaf 0,5 en hoger afronden naar boven, onder de 0,5 afronden naar beneden.

Voorbeeld

Groothandel Esser koopt goederen in met een brutogewicht van 1850 kilo. De tarra is 2%.

Gevraagd

Bereken het nettogewicht.

Uitwerking

Brutogewicht	1850 kilo	
Tarra	37 kilo	-
Nettogewicht	1813 kilo	

Voorbeeld

Handelsonderneming Stadegaart koopt goederen in met een brutogewicht van 2400 kilo. De goederen zijn verpakt in 30 kisten. De kisten wegen 1,5 kilo per stuk.

Gevraagd

Bereken het nettogewicht.

Uitwerking

Brutogewicht	2400 kilo	
Tarra	45 kilo	-
Nettogewicht	2355 kilo	

Betalingsvoorwaarden

Met **betalingsvoorwaarden** of **betalingscondities** geef je aan welke afspraken je hebt gemaakt over de manier van betalen. Hierbij kom je de volgende manieren van betalen tegen:

- **vooruitbetaling**
De klant moet eerst betalen voordat de leverancier de goederen opstuurt of de diensten verleent.
- **direct bij levering**
Hierbij moet de klant meteen bij de levering betalen.
- **levering onder rembours**
Hierbij betaalt de klant de goederen aan de vervoerder. Als hij de goederen niet betaalt, mag de vervoerder ze ook niet afgeven.
- **contant**
Hierbij moet de klant de goederen of diensten meteen betalen. Meestal heeft hij hier 8 tot 14 dagen de tijd voor.
- **op rekening**
Hierbij spreken leverancier en afnemer samen af na hoeveel dagen de klant betaalt.
- **betaling in termijnen**
Hierbij spreken leverancier en afnemer samen af dat de klant in een aantal termijnen mag betalen.

Betalingskortingen

Als een afnemer een factuur ontvangt, hoeft hij meestal niet meteen te betalen. Hij krijgt dan van jou **leverancierskrediet**. Een gebruikelijke betalingstermijn is 30 dagen. In de handel geef je de termijn waarbinnen je moet betalen aan met het begrip 'netto'. Als je dus binnen 30 dagen moet betalen, staat er op de factuur: betalingstermijn 30 dagen netto. Als leverancier kun je wel proberen jouw klant over te halen om eerder te betalen. Dit doe je door een **korting voor contant** te geven als de afnemer bijvoorbeeld binnen 8 dagen betaalt. De korting voor contant is meestal een percentage van het factuurbedrag exclusief btw. Het btw-bedrag mag je niet aanpassen in verband met de korting voor contant. Dit mag alleen als je een creditfactuur verstuurt. Doordat je een creditfactuur verstuurt, kun je namelijk aan de Belastingdienst aangeven dat je de goederen voor een lagere prijs geleverd hebt. Zonder creditfactuur heb je dat bewijsstuk niet en ben je de btw gewoon schuldig.

Voorbeeld

De heer Van Puffelen ontvangt een factuur met een factuurbedrag van € 1.450,- exclusief btw. De btw bedraagt € 304,50. De betalingstermijn is 30 dagen netto. Bij betaling binnen acht dagen wordt een korting voor contant verleend van 2%.

Gevraagd

1. Welk bedrag moet de heer Van Puffelen betalen als hij na 20 dagen betaalt?
2. Welk bedrag moet de heer Van Puffelen betalen als hij na 6 dagen betaalt?

Uitwerking

1. Factuurbedrag exclusief	€	1.450,00
Btw	-	304,50
Factuurbedrag inclusief	€	1.754,50

2. Factuurbedrag exclusief	€	1.450,00
Btw	-	304,50
Factuurbedrag inclusief	€	1.754,50
Korting contant 2%	-	29,00
Te betalen	€	1.725,50

Kredietbeperkingstoeslag

Om te voorkomen dat de afnemer het factuurbedrag na de termijn van 30 dagen betaalt, brengen leveranciers vaak een **kredietbeperkingstoeslag** in rekening. Je mag deze toeslag aftrekken als je binnen de termijn van 30 dagen betaalt. De kredietbeperkingstoeslag bereken je over het goederenbedrag inclusief btw en vermeld je onderaan de factuur.

Voorbeeld

Frans Kok ontvangt de volgende factuur:

Geleverd 3250 kilo sinaasappelen à € 0,40 per kg	€	1.300,00
Btw 6%	-	78,00
Factuurbedrag	€	1.378,00
Kredietbeperkingstoeslag 1%	-	13,78
Totaal	€	1.391,78

De betalingsconditie is 30 dagen netto. Bij betaling binnen 10 dagen ontvangt u een korting voor contant van 1,5%.

Gevraagd

1. Wat moet Frans betalen als hij na 8 dagen betaalt?
2. Wat moet Frans betalen als hij na 20 dagen betaalt?
3. Wat moet Frans betalen als hij na 45 dagen betaalt?

Uitwerking

1. € 1.378,00 – 1,5% van € 1.300,00 = € 1.358,50
2. € 1.378,00
3. € 1.391,78

Leveringsvoorwaarden

Er zijn kosten verbonden aan het vervoer van de goederen vanaf de leverancier naar de klant. Het is belangrijk om te weten voor wiens rekening de vervoerskosten komen. Er zijn verschillende soorten **leveringsvoorwaarden** (ook wel: **leveringscondities**). Deze zijn onder andere afhankelijk van de branche, het soort goederen, het land van herkomst enzovoort. De meest voorkomende leveringsvoorwaarden zijn:

- **franco**

De leverancier levert de goederen op het afgesproken adres en brengt geen vrachtkosten in rekening. De leverancier neemt hier dus de vrachtkosten voor zijn rekening.

- **niet-franco**

De leverancier levert de goederen op het afgesproken adres en brengt wel vrachtkosten in rekening. In dit geval komen de vrachtkosten voor rekening van de klant.

- **af fabriek**

De leverancier zorgt dat de goederen klaarstaan voor transport in zijn fabriek of magazijn. De klant haalt de goederen zelf op bij de fabriek of in het magazijn van de leverancier. De klant draagt vervolgens alle kosten en risico's voor het overbrengen van de goederen naar de gewenste bestemming. Je noemt dit ook wel **loco**.

- **levering onder rembours**

De klant betaalt bij levering contant de goederen inclusief de transportkosten aan het transportbedrijf of de postier. Zodra het bedrag is betaald, is het bezorgde pakket eigendom van de klant. De transporteur zorgt er daarna voor dat het bedrag (verminderd met de rembourskosten) aan de verzender van het pakket wordt uitbetaald. Voordeel van rembours is dat de verzender zeker is van betaling. Ook voor de ontvanger is er enige zekerheid: de klant betaalt pas als hij het pakket ziet.

Nestlé waarschuwt voor trage omzetgroei

Het Zwitserse levensmiddelenconcern Nestlé voorziet een achterblijvende omzetgroei dit jaar, na zwakke verkopen in de eerste jaarhelft.

In de eerste zes maanden van het jaar nam de omzet met slechts 2,3 procent toe, de zwakste omzettoename in minstens een decennium. Dat was beneden de verwachtingen van analisten. Nestlé, producent van onder meer babyvoeding, koffie en chocolade, voorspelde eerder dat de autonome omzet dit jaar met 2 tot 4 procent zou toenemen. De Unilever-concurrent gaat er nu van uit dat de groei aan de onderkant van deze bandbreedte uitkomt.



Bron: www.distrifood.nl, juli 2017.

Een handelsonderneming verkoopt goederen. Dit gebeurt tegen brutoverkoopprijzen. De **brutoverkoopprijs** is de prijs die in de prijslijst of catalogus staat. Het is dus de verkoopprijs voor aftrek van kortingen. Als je het aantal verkochte producten vermenigvuldigt met de brutoverkoopprijs, krijg je de **bruto-omzet**. Veel handelsondernemingen geven een korting op de prijs die in de prijslijst staat. Deze korting is afhankelijk van het aantal stuks dat de afnemer koopt en de kwaliteit van onderhandelen van de inkoper. De prijs na aftrek van de korting is de **nettoverkoopprijs**. Als je het aantal verkochte producten vermenigvuldigt met de nettoverkoopprijs, krijg je de **netto-omzet**.

De volgende kortingen kun je in de praktijk tegenkomen.

- **rabat**

De standaardkorting die de leverancier geeft.

- **actiekorting**

Een tijdelijke korting op een product.

- **korting vooruitbetaling**

Een korting die de leverancier geeft als de klant betaalt voordat hij de producten heeft.

- **korting jaarbetaling**

Een korting die de leverancier geeft als een klant per jaar vooruitbetaalt.

- **kwantumkorting**

Een korting bij afname van een grote hoeveelheid (ook wel: **afnamebonus**).

- **bonuskorting**

Een korting die de leverancier geeft als er een minimale afname gedurende meestal één jaar is. Ook wel **achterafvergoeding** of **omzetbonus** genoemd.

- **klantkorting**

Een korting die de leverancier met een specifieke klant afsprekt.

- **staffelkorting**

Een korting die oploopt naarmate de klant meer producten afneemt.

Voorbeeld

Accountmanager De Nood verkoopt aan een school twintig kopieerapparaten met een catalogusprijs van € 1.080,- per stuk. Met de koper heeft De Nood afgesproken dat deze een korting krijgt van 6%.

Gevraagd

1. Bereken de bruto-omzet.
2. Bereken de netto-omzet.

Uitwerking 1.

De bruto-omzet bedraagt $20 \times € 1.080,- = € 21.600,-$.

Uitwerking 2.

De korting bedraagt 6 % van € 21.600,- = € 1.296,-.

De netto-omzet is dan € 21.600,- - € 1.296,- = € 20.304,-.

Je kunt het ook als volgt berekenen:

De verkoopprijs is 100%. De korting is 6%. De netto-omzet is dan $100\% - 6\% = 94\%$.

De netto-omzet is dan 94% van € 21.600,- = € 20.304,-.