

THEORIEBOEK NIVEAU 3&4

Elementaire Bedrijfseconomie 1

MBO

BV IN BALANS

FINANCIËLE
BEROEPEN



EDWARD VAN BALEN
PIETER MIJNSTER

Elementaire bedrijfseconomie 1

Edward van Balen
Pieter Mijster



Colofon

Auteurs

Edward van Balen
Pieter Mijnter

Redactie

Pieter Mijnter

Vormgeving

Studio Fraaj, Rotterdam

Omslag

Studio Fraaj, Rotterdam

Opmaak

Imago Mediabuilders,
Amersfoort

Tekeningen

Tiekstramedia, Groningen

Over ThiemeMeulenhoff

ThiemeMeulenhoff ontwikkelt zich van educatieve uitgeverij tot een learning design company. We brengen content, leerontwerp en technologie samen. Met onze groeiende expertise, ervaring en leeroplossingen zijn we een partner voor scholen bij het vernieuwen en verbeteren van onderwijs. Zo kunnen we samen beter recht doen aan de verschillen tussen lerenden en scholen en ervoor zorgen dat leren steeds persoonlijker, effectiever en efficiënter wordt.

Samen leren vernieuwen.

www.thiememeulenhoff.nl

ISBN 978 90 06 63157 9

Vierde druk, derde oplage, 2016

© ThiemeMeulenhoff, Amersfoort, 2015

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 j^o het Besluit van 23 augustus 1985, Stbl. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie (PRO), Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp (www.stichting-pro.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet) dient men zich tot de uitgever te wenden. Voor meer informatie over het gebruik van muziek, film en het maken van kopieën in het onderwijs zie www.auteursrechtenonderwijs.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.

Deze uitgave is volledig CO₂-neutraal geproduceerd.

Het voor deze uitgave gebruikte papier is voorzien van het FSC®-keurmerk.

Dit betekent dat de bosbouw op een verantwoorde wijze heeft plaatsgevonden.

Voorwoord

Het middelbaar beroepsonderwijs verandert voortdurend onder invloed van maatschappelijke ontwikkelingen en in het bijzonder door de eisen die de beroepspraktijk aan de opleidingen stelt.

Met het verschijnen van het nieuwe kwalificatiedossier 2015 introduceert ThiemeMeulenhoff de volledig herziene methode BV in Balans. De herziene methode sluit, binnen de kaders van dit kwalificatiedossier, aan op de toetsmatrizen van de SPL.

Drie belangrijke kenmerken van BV in Balans zijn:

- Dé methode voor ondersteunend leren of u nu klassikaal met de studenten aan de slag wilt of de studenten meer zelfstandig wilt laten werken.
- Sterk didactisch concept. De methode houdt rekening met de verschillende leerstijlen van studenten en verschillende onderwijsstijlen van docenten.
- Grote verscheidenheid aan leermiddelen. De theorieboeken en de werkboeken bieden een groot scala aan materiaal voor de studenten om mee te oefenen.

De hoofdstukken van het theorieboek kennen de volgende structuur:

- Een inleiding met een schema dat een overzicht geeft van de inhoud van het hoofdstuk. De inleiding bevat ook steeds een uitdaging voor de student. Doel van deze uitdaging is de student bewust te laten worden dat er een gemis aan kennis en vaardigheden is en dat met de inhoud van dit hoofdstuk dit gemis wordt opgevuld.
- De leerstof van het hoofdstuk is verdeeld in paragrafen. De heldere voorbeelden helpen bij het verwerken van de stof.
- Een begrippenlijst.
- Een checklist aan het eind van het hoofdstuk waarmee de student kan nagaan of hij de inhoud van het hoofdstuk heeft begrepen en kan toepassen. De checklist eindigt met de uitdaging van de inleiding, waarvoor de student nu over de benodigde kennis en vaardigheden beschikt om deze aan te gaan!
- Om de leesbaarheid te vergemakkelijken is de tekst voorzien van margewoorden.

De serie BV in Balans is met de grootste zorg ontwikkeld. Wij hopen dat u met plezier werkt met BV in Balans.

Meer informatie over BV in Balans vindt u op onze methodesite:
www.bvinbalans.nl.

Wanneer u vragen of suggesties heeft, dan kunt u contact met ons opnemen.

De auteurs en uitgever

Inhoudsopgave

1 Onderneming 9

Inleiding 10

1.1 Wat is een onderneming? 12

1.2 Doelen 14

1.3 Belanghebbenden 15

1.4 Werkterrein 18

1.5 Handelsondernemingen 21

1.6 Bedrijfskolommen 24

1.7 Organisatievormen 29

Begrippenlijst 31

Checklist 34

2 Opbrengsten en kosten, inkomsten en uitgaven 37

Inleiding 38

2.1 De onderneming 40

2.2 Opbrengsten en kosten 42

2.3 Kostencategorieën 47

2.4 Variabele en constante kosten 50

2.5 Opbrengsten, kosten, inkomsten en uitgaven 54

Begrippenlijst 59

Checklist 62

3 Kosten van grond- en hulpstoffen 65

Inleiding 66

3.1 De grondstofkosten van een product 68

3.2 Nettoverbruik en brutoverbruik 69

3.3 Kostprijs van een goedgekeurd product 75

Begrippenlijst 82

Checklist 84

4 Kosten van arbeid 87

Inleiding 88

4.1 De arbeidsovereenkomst 90

4.2 Van brutoloon naar nettoloon 98

4.3 Van brutoloon naar loonkosten 102

4.4 Loonstelsels 106

4.5 Uurtarief en werkplaatstarief 110

4.6 Gewaardeerd loon 113

Begrippenlijst 115

Checklist 118

5 Kosten van duurzame productiemiddelen 121

Inleiding 122

5.1 Economische en technische gebruiksduur 124

5.2 Afschrijvingskosten van een duurzaam productiemiddel 127

5.3 Afschrijven 129

5.4 Complementaire kosten en interestkosten 134

Begrippenlijst 141

Checklist 143

6 Overige kostensoorten 145

Inleiding 146

6.1 De kosten van grond 148

6.2 De kosten van diensten van derden 150

6.3 De kosten van belastingen 156

6.4 De kosten van vermogen 162

Begrippenlijst 165

Checklist 167

7 Constante en variabele kosten 169

Inleiding 170

7.1 Variabele kosten 172

7.2 Constante kosten 175

7.3 Variabele kosten per product 180

7.4 Kostprijsformule 182

7.5 Verkoopprijs 185

7.6 Verkoopprijs bij een handelsonderneming 188

7.7 Berekening van de nettowinst 190

7.8 Opbrengsten- en kostenlijn tekenen 193

Begrippenlijst 196

Checklist 198

8 Directe en indirecte kosten 201

Inleiding 202

8.1 Kostprijsberekening met directe en indirecte kosten 204

8.2 Primitieve opslagmethode 207

8.3 Verfijnde opslagmethode 210

8.4 Opslagmethode bij een dienstverlenende onderneming 212

Begrippenlijst 216

Checklist 217

9 Bedrijfsresultaten 219

Inleiding 220

9.1 Voor- en nacalculatie 222

9.2 Bedrijfsresultaat 224

9.3 Bedrijfsresultaat opgesplitst in transactie- en bezettingsresultaat 231

9.4 Bezettingsresultaten van fabricage en verkoop 233

9.5 Incidentele orders 235

9.6 Calculatieverschillen 238

Begrippenlijst 243

Checklist 246

10 Break-evenanalyse 249

Inleiding 250

10.1 Break-evenpunt 252

10.2 Break-evenafzet en break-evenomzet 253

10.3 Break-evenafzet met een formule 257

10.4 Break-evenafzet grafisch bepalen 258

10.5 Veiligheidsmarge 260

10.6 Gewenst winstniveau 262

10.7 Break-evenomzet handelsonderneming 263

Begrippenlijst 266

Checklist 268

Register 270



1 Onderneming

Inleiding

Organisaties streven naar het bereiken van een bepaald doel. Die doelen kunnen per organisatie heel verschillend zijn.

Vaak is het een doel dat ook daadwerkelijk bereikt wordt, maar soms wordt het doel nooit bereikt. De Hartstichting zal zich altijd blijven inzetten voor hartpatiënten en zal ieder jaar activiteiten organiseren om geld bij elkaar te krijgen. Met dat geld kunnen wetenschappers weer onderzoek uitvoeren.

In het eerste deel van dit hoofdstuk staan de doelen van een **onderneming** centraal en de aparte doelen van de **belanghebbenden** van de onderneming. Het *streven naar winst* is belangrijk, maar ook de *zorg voor het milieu* en de *zorg voor mensen* tellen mee.

Hierna kijk je naar de plaats die een onderneming inneemt in het totale productieproces. In welke **productiesector** zit de onderneming en wat is de plaats van de onderneming in de **bedrijfskolom**? Ook de veranderingen in de bedrijfskolom bekijk je.

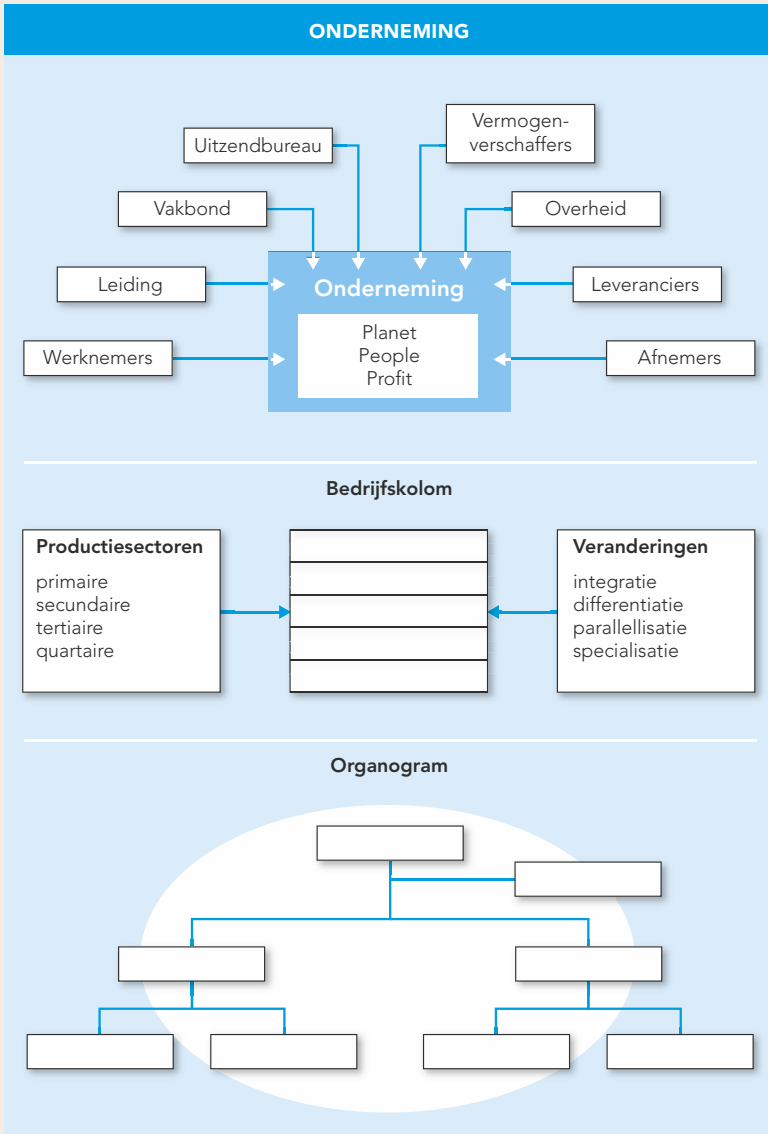
Ten slotte komt de interne organisatie van een onderneming ter sprake. Dit gebeurt aan de hand van een **organogram**.

De uitdaging

Op verzoek aan onze belanghebbenden moet er een presentatie van de onderneming gemaakt worden. Hierin moet duidelijk worden:

- wat de visie en missie van de onderneming zijn;
- dat er sprake is van duurzaam ondernemen (Triple P);
- in welke productiesectoren de onderneming actief is;
- welke rol de onderneming in de handel speelt;
- hoe de onderneming is georganiseerd, verduidelijkt met een organogram.

Een lastige opdracht als je de nodige kennis mist of de vaardigheden niet beheerst om hiermee aan de slag te gaan. Na het hoofdstuk 'Onderneming' begrijp je de opdracht en kun je uitvoeren wat er van je verwacht wordt.



Het schema geeft de onderwerpen in dit hoofdstuk aan. Ook de verbanden tussen bepaalde begrippen vind je in dit schema terug. Je kunt het schema ook zien als een samenvatting van het hoofdstuk 'Onderneming'.

1.1 Wat is een onderneming?

1.1.1 De visie en missie van een organisatie

Een organisatie is een groep mensen die samenwerkt om een bepaald doel te bereiken. Dat doel moet zo helder mogelijk beschreven zijn. Anders weet je nooit of je je doel hebt bereikt.

Het gaat om wie, wat en hoe.

Voor de organisatie is het belangrijk om een planning te hebben waarin beschreven staat hoe zij het doel of meerdere doelen wil bereiken.

productie-
factor

Hierbij maakt de organisatie gebruik van mensen, maar ook van middelen. De middelen die gebruikt worden, zijn de productiefactoren. Deze middelen worden zo doelmatig mogelijk ingezet zodat het doel zo efficiënt mogelijk gehaald wordt.

missie

Een organisatie moet zeggen waar zij voor staat. Dat is de missie.

Bij het beschrijven van een missie gaat het onder meer om:

- Wie zijn wij?
- Waarom bestaan wij?
- Wat kunnen wij voor onze belanghebbenden doen?
- Wat zijn onze waarden, normen en overtuigingen?
- Wat willen we bereiken (visie)?

visie

De onderneming moet een aansprekend toekomstbeeld bieden. Dat is de visie.

In de visie van de organisatie staat het doel dat de organisatie nastreeft. Het gaat bij een visie om het maken van verschil voor klanten en de maatschappij. Iets waarvoor de organisatie warm loopt en waarop klanten zitten te wachten.



De visie en missie van Apple

Een organisatie moet ook beschrijven langs welke wegen zij de doelen wil gaan bereiken. Daarom werkt een organisatie met verschillende scenario's. In een scenario staat hoe de mensen betrokken zijn bij de missie, de visie, de keuzes die er zijn en welke voordelen en nadelen er aan die keuzes zitten. scenario

1.1.2 Bedrijf en onderneming

Een organisatie is economisch zelfstandig als ze zelf voldoende inkomsten kan verwerven om alle uitgaven te doen. Als je van de overheid een subsidie nodig hebt om te kunnen bestaan, dan ben je niet economisch zelfstandig. Een bedrijf is een economisch zelfstandige organisatie die zich toelegt op de productie van goederen en diensten. Een onderneming is een bedrijf dat naar winst streeft en naar voortbestaan op de lange termijn. economisch zelfstandig
bedrijf
onderneming

1.2 Doelen

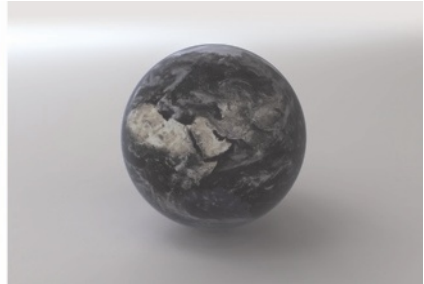
Het doel van een onderneming is niet zomaar winst maken en verder niets. De doelen worden vaak heel precies omschreven en gaan ook om andere dingen dan alleen maar winst. Een verantwoordelijke ondernemer houdt zich aan bepaalde principes en houdt rekening met de verschillende groepen die er belang bij hebben dat het goed gaat met de onderneming.

Duurzaam ondernemen

Iedere onderneming moet een doel hebben en een plan om dat doel te bereiken. Nu vinden veel ondernemers dat niet alles is toegestaan om zo veel mogelijk winst te behalen. Behalve winst vinden ze dat ook milieu en personeel een belangrijke rol spelen. Bij duurzaam ondernemen gaat het dan om 'Triple P'. Dat zijn de drie P's van People, Planet en Profit.

Planet staat voor het milieu. Op milieugebied is het van belang dat ondernemingen met zorg omgaan met energie en de natuurlijke hulpbronnen, dat ze aan recycling doen en dat ze hun afvalgassen en afvalwater zuiveren.

duurzaam
ondernemen
Triple P
planet



Bij planet staat het milieu centraal

Maar het gaat ook om de vraag of je een streek mag ombouwen tot toeristisch gebied. Misschien is een andere bestemming voor dat gebied op de langere termijn veel beter voor de bevolking of het milieu. Denk maar aan skigebieden in Oostenrijk waar de natuur zo is veranderd dat bossen verdwenen zijn en lawines en overstromingen voor steeds groter gevaar zorgen.

Op sociaal vlak (People) gaat het om het welzijn van het personeel. *people*
 Geen kinderarbeid en geen gevaarlijke situaties laten bestaan bij de productie. Maar wel zorgen voor mogelijkheden voor opleiding en het bieden van kinderopvang.

De derde P staat voor Profit. Winst maken betekent inkomen voor de eigenaars. Maar ook alle andere belanghebbenden van een onderneming vinden het voortbestaan van de onderneming belangrijk. *profit*

1.3 Belanghebbenden

1.3.1 Verschillende belanghebbenden

Veel groepen hebben er belang bij dat het goed gaat met een onderneming. Elke groep heeft een eigen doel dat nagestreefd wordt. De volgende groepen zijn belanghebbenden van een onderneming. *belanghebbenden*

Werknemers

Werknemers hebben hun arbeid als inbreng. In ruil daarvoor krijgen ze een inkomen. Voor degenen die dat willen, zijn er mogelijkheden om opleidingen te volgen. Je nuttig voelen, jezelf ontplooien en zekerheid voor je bestaan zijn ook belangrijk.

Leidinggevenden

Leidinggevenden brengen ook hun arbeid in en hun ondernemerscapaciteiten. Zij krijgen eveneens een inkomen, maar vaak ook een extra beloning als ze een bepaald minimumresultaat of target bereiken. Ook status en zelfontplooiing spelen mee.

Uitzendbureaus

Uitzendbureaus krijgen steeds meer invloed op ondernemingen, omdat zij het mogelijk maken dat ondernemingen op korte termijn werknemers kunnen inhuren voor een bepaalde periode.



Werknemers, laat je horen!

Vakbonden

Vakbonden treden vaak namens de werknemers op. Zij zorgen ervoor dat allerlei zaken rondom arbeid goed geregeld zijn en onderhandelen met de onderneming over arbeidsvoorwaarden en werkgelegenheid.

Vermogenverschaffers

Vermogenverschaffers van eigen en vreemd vermogen geven een onderneming de mogelijkheid projecten te financieren. Als beloning ontvangen de eigenaren een deel van de winst en zeggenschap. De verschaffers van vreemd vermogen, zoals banken en beleggers met obligaties, ontvangen rente en in bijzondere gevallen ook zeggenschap.

Leveranciers

Leveranciers leveren grondstoffen en duurzame productiemiddelen. Maar ook verzekeringen, transport, advies en andere dienstverlening horen hierbij.

Overheid

De overheid zorgt voor randvoorwaarden zoals veiligheid, infrastructuur, regelgeving en wetgeving. De overheid ontvangt ook een deel van de winst in de vorm van belasting, maar er is geen rechtstreeks verband tussen wat de overheid geeft en wat de overheid ontvangt.



Belastingdienst: iedereen heeft ermee te maken

Afnemers

Tot slot zorgen de afnemers van de producten ervoor dat de onderneming haar producten en diensten kan verkopen. De invloed van de afnemers hangt af van het soort producten en diensten dat geleverd wordt en hoe belangrijk deze afnemer is voor de onderneming. Als afnemers andere eisen stellen aan de producten, zal de onderneming hierop moeten inspelen.

1.3.2 Lastige beslissingen

De belangen van deze groepen zijn zo verschillend, dat er nooit sprake kan zijn van één doel. Als het goed gaat met de onderneming, gaat het

ook goed met de verschillende groepen. Toch zijn er gebeurtenissen die verschillend uitpakken voor verschillende groepen, bijvoorbeeld:

- vaste werknemers ontslaan en meer met uitzendbureaus gaan werken;
- goedkopere grondstoffen gaan gebruiken, die meer afval veroorzaken;
- hogere lonen, waardoor er minder winst is voor de aandeelhouders;
- strengere milieueisen, waardoor de productie duurder of misschien wel onmogelijk wordt.

Door deze strijdige belangen is leidinggeven aan een onderneming vaak een heel lastig spel.

1.4 Werkterrein

1.4.1 Productiesectoren

Er zijn zoveel verschillende soorten bedrijven dat er bijna net zoveel manieren zijn om bedrijven in te delen. Een bedrijf kan helemaal aan het begin van een productieproces, maar ook helemaal aan het eind. Sommige bedrijven houden zich met elke fase van het productieproces bezig.

Goederen leggen vaak een lange weg af. Er zijn telkens bedrijven die iets met het product doen, zodat het meer waard wordt. Produceren is dan ook waarde toevoegen. Als je die weg weergeeft in een schema, noem je dat een bedrijfskolom.

bedrijfskolom

Je kunt alle bedrijven indelen in vier productiesectoren.

Primaire sector

Bedrijven in de primaire sector winnen hun producten uit de natuur. Voorbeelden zijn mijnbouw, landbouw, veeteelt, bosbouw en visserij.



De natuur geeft grondstoffen voor de primaire sector

Secundaire sector

Bedrijven in de secundaire sector verwerken de grondstoffen en natuurproducten uit de primaire sector en maken daar eindproducten en halffabricaten van. Voorbeelden zijn worstmakerijen, meubelfabrieken, olieraffinaderijen en margarinefabrieken.



Veel fabrieksarbeid in de secundaire sector

Tertiaire sector

Bedrijven in de tertiaire sector zijn dienstverlenende bedrijven. Het gaat onder meer om handel, transport, verzekering, administratie en advisering. Voorbeelden zijn verzekeringsmaatschappijen, benzinestations, patatbakkers, accountantskantoren, supermarkten en juweliers. Het zijn altijd ondernemingen, omdat deze bedrijven naar winst streven. Een andere naam voor deze sector is de commerciële dienstensector.



Commerciële bedrijven vind je in de tertiaire sector

Quartaire sector

Bedrijven in de quartaire sector zijn ook dienstverlenende bedrijven, maar ze streven niet naar winst. Een andere naam is dan ook de niet-commerciële dienstensector. Het is mogelijk dat de bedrijven kosten-dekkend moeten werken, maar het is ook mogelijk dat deze bedrijven alleen met subsidies kunnen blijven bestaan. Ze zijn dan niet economisch zelfstandig. Voorbeelden van bedrijven in de quartaire sector zijn ziekenhuizen, brandweer, politie en verzorgingshuizen.



Brandweer en ziekenhuizen zijn dienstverlenend

1.4.2 Van bedrijf naar onderneming

Er is de laatste tijd steeds meer sprake van instellingen die kosten-dekkend moeten werken of zelfs winstgevend moeten worden. Vroeger moesten de Nederlandse Spoorwegen met subsidie zorgen voor openbaar vervoer per trein. Tegenwoordig moet de NS ook winst

maken om te blijven bestaan. De NS is dus van de quartaire sector naar de tertiaire sector gegaan.

1.5 Handelsondernemingen

Een handelsonderneming maakt de producten niet zelf, maar koopt de producten in. Dat kan rechtstreeks van een producent zijn, maar een handelaar kan ook bij de groothandel de artikelen kopen. Deze groothandel koopt dan de artikelen op bij de producenten. Een handelaar is dus eigenaar van de goederen, niet zomaar een tussenpersoon!

groothandel

1.5.1 Taken

De handel heeft een aantal taken.

Collecteren

De handelaar koopt goederen bij een aantal producenten. Op deze manier verzamelt de handelaar verschillende soorten goederen.

Opslaan

Als de handelaar het verschil in tijd wil overbruggen, moet hij goederen opslaan. De handelaar heeft voorraden; zo kan hij op elk gewenst moment de klanten voorzien. Tijdens de opslag moeten de goederen onderhouden worden. Soms zijn aan het opslaan hoge kosten verbonden voor bijvoorbeeld koeling of bewaking.

Sorteren

Niet alle producten zijn van gelijke kwaliteit of van dezelfde grootte. Tijdens de opslag gaat de handelaar sorteren. Dit komt vooral bij verzamelende handel voor. Bijvoorbeeld sortering naar grootte (bij aardappels) en naar kwaliteit (bij koffiebonen).

Assorteren

De handelaar wil zijn afnemers verschillende producten of kwaliteiten aanbieden. Daarom probeert hij een assortiment producten aan te

bieden. Dit zal zich voornamelijk voordoen bij distribuerende handelaren. Dit is *assorteren*.

Distribueren

Als de goederen door een klein aantal handelaren zijn opgekocht, zorgen deze handelaren er ook voor dat deze goederen bij de consument terechtkomen. Meestal zorgt de handel ervoor dat er veel verkooppunten voor deze producten zijn. Een ander woord voor *distribueren* is *verdelen*.



De krantenjongen distribueert kranten

Financieren

De producent van landbouwproducten moet de oogst afwachten voordat hij geld kan krijgen voor zijn goederen. Om te kunnen leven zal de handelaar vaak de boer *financieren*. In dit geval ontvangt de boer dus eerst geld, een hele tijd later levert hij de landbouwproducten.

Verkoop bevorderen

Klanten weten niet altijd wat je allemaal met een nieuw product kan doen. Of ze weten niet welk product ze moeten kiezen, welk product het beste is. Eén van de taken van de handelaar is de producten onder

de aandacht van de klanten te brengen en zo de *verkoop bevorderen*.
Reclame kan deze keus beïnvloeden.



Keus genoeg!

1.5.2 Van verkoopprijs naar nettowinst

De onderneming krijgt de goederen geleverd in grote hoeveelheden. Behalve de inkoopprijs komen ook de *transportkosten* en de kosten van *verzekering* erbij. Dat is waar de onderneming mee begint. Daarna komen de kosten voor de *opslag*, het *bewaren*, het *verpakken*, het *verkoopen*.

Verkoopkosten kunnen onder andere bestaan uit transportkosten, reclamekosten, de kosten van de vertegenwoordigers en kosten van de verkoopruimten.

De handelaar heeft een idee over de inkoopprijs en de verkoopprijs. Het verschil is de *brutowinst* per product. Van deze brutowinst moet dan nog een bedrag af voor de *bedrijfskosten*. Wat overblijft, is de *nettowinst* per product.

brutowinst
bedrijfskosten
nettowinst

Verkoopprijs
- Inkoopprijs
Brutowinst
- Bedrijfskosten
Nettowinst

1.6 Bedrijfskolommen

1.6.1 De plaats van een bedrijf in de bedrijfskolom

bedrijfskolom Een onderneming vervult een of meer functies in een bedrijfskolom. Sommige ondernemingen houden zich bezig met de productie, terwijl andere ondernemingen zich richten op het inkopen en verkopen van producten. Een onderneming kan ook produceren en handelen. Vooral de ondernemingen die handelen in producten, lossen de problemen op als het gaat om de hoeveelheid, de kwaliteit, het tijdstip en de plaats. De activiteit van de onderneming bepaalt mede de plaats van de onderneming in de bedrijfskolom.

Collecterende handel

collecterende handel De collecterende handel (ook wel de verzamelende handel) koopt eerst goederen op. Vervolgens worden de goederen gesorteerd in verschillende maten en kwaliteiten. De handelaar slaat de goederen voor korte of langere tijd op en vervoert ze daarna naar een bepaalde plaats. Collecterende handel vind je vooral voorin de bedrijfskolom.

Distribuerende handel

distribuerende handel De distribuerende handel koopt groot in en verkoopt vaak in kleinere hoeveelheden aan bedrijven en consumenten in een bepaald land of een bepaalde regio. Distribuerende handel vind je dan ook onderin de bedrijfskolom.

Groot- en kleinhandel

groothandel Als een bedrijf aan een ander bedrijf verkoopt, is er sprake van groothandel. Opkopers, exporteurs en importeurs zijn voorbeelden van groothandel. Een groothandel collecteert, omdat hij goederen opkoopt bij producenten en distribueert, omdat hij deze goederen verdeelt over meerdere detaillisten. Groothandels vind je dan ook vooral midden in een bedrijfskolom.



In de stad vind je kleinhandel; verkoop aan consumenten

Bedrijven die leveren aan de consument noem je kleinhandel. Het zijn *kleinhandel* de detaillisten die de goederen aan de eindverbruikers verkopen en vallen hierdoor onder de distribuerende handel die zich aan het eind van een bedrijfskolom bevindt.

Al met al kun je zeggen dat je in de bedrijfskolom ondernemingen vindt die zich toeleggen op de productie van goederen en diensten en ervoor zorgen dat deze producten aan de uiteindelijke afnemers geleverd worden.

1.6.2 Van oerproducent tot consument

De weg die een product aflegt van de allereerste (oer)producent tot aan de consument is de bedrijfskolom. Zo'n bedrijfskolom kun je voor alle producten tekenen. Een onderneming vervult een of meer fasen in een bedrijfskolom. Dit kan om de daadwerkelijke productie gaan, maar ook om handel. De schematische bedrijfskolom en de bedrijfskolom van brood kun je als volgt weergeven.

BV in Balans – De ondersteunende methode voor praktijkleren

Deze uitgave Elementaire Bedrijfseconomie 1 maakt deel uit van de serie BV in Balans. In deze serie zijn leermiddelen ontwikkeld op basis van het kwalificatiedossier voor de Financieel administratieve beroepen zoals dat geldt vanaf augustus 2016.

Elementaire Bedrijfseconomie 1 behandelt de theorie met betrekking tot de belangrijkste kostensoorten, eenvoudige kostprijsberekeningen, inclusief afschrijvingen en break-evenanalyse.

Ondersteunend leren

De methode BV in Balans biedt de gelegenheid om zelfstandig of klassikaal aan de slag te gaan met het aanleren van ondersteunende kennis nodig voor het uitvoeren van kerntaken binnen het financiële werkveld.

Didactisch doordacht

De methode BV in Balans houdt nadrukkelijk rekening met leerstijlen van studenten en onderwijsstijlen van docenten. De student wordt uitgenodigd om op een eigen manier de leerstof en opdrachten te verwerken, waarbij één doel voorop staat: 'voorbereiden op een beroep in het financiële werkveld'.

Diversiteit aan leermiddelen

De herziene serie BV in Balans bestaat uit theorieboeken, werkboeken en online-opdrachten die, binnen de kaders van het kwalificatiedossier, aansluiten op de toets-matrizen van SPL. De theorieboeken geven een heldere uitleg van de vakinhouden, verduidelijkt met voorbeelden. De werkboeken starten met oriënterende vragen en kennisvragen. Met routineopdrachten, praktijktaken en een integrale casus krijgt de student de kans om de vaardigheden, nodig voor het uitvoeren van kerntaken, eigen te maken. Online kunnen studenten de opgedane kennis testen met opdrachten die direct feedback geven op hun (leer)prestaties.

BV in Balans is geschreven voor de kwalificaties:

- | | |
|--|---|
| - Financieel administratief medewerker | (Profiel 1: B1-K1 t/m K3 = basisdeel) |
| - Bedrijfsadministrateur | (Profiel 2: basisdeel, aangevuld met P2-K1) |
| - Junior assistent-accountant | (Profiel 3: basisdeel, aangevuld met P3-K1) |



9 789006 631579 >