

Commerciële calculaties

Colofon

Boom beroepsonderwijs
info@boomberoepsonderwijs.nl
www.boomberoepsonderwijs.nl

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

Titel: Commerciële calculaties
ISBN: 978 90 3724 983 5

Bronvermelding: VanderWolf Images, Pepperer85, TonyV3112, DenisMART (Shutterstock.com) en humphery
Eerste druk/vijfde oplage

© 2019

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 Boom beroepsonderwijs, te vinden op www.boomberoepsonderwijs.nl.

Inhoud

Voorwoord	6
1. Omzet en winst	7
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	33
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	73
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	83
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	95
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	129
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	141
6.11	Kosten en opbrengsten promotie	145
6.12	Customer lifetime value (CLV)	149
6.13	Kengetallen van de voorraad	150
6.14	Verkoopkengetallen	158
6.15	Omloopsnelheid debiteuren	161
6.16	Begrippen	163
	Indexcijfers	175
7.1	Inleiding	176
7.2	Enkelvoudige indexcijfers	176
7.3	Factorverwisselingstoets	182
7.4	Verleggen van de basis	183
7.5	Rekenkundig gemiddelde	185
7.6	Begrippen	189
8.	Gegevens presenteren	191
8.1	Inleiding	192
8.2	Tabellen	192
8.3	Grafieken	194
8.4	Begrippen	206

9.	Statistiek	209
9.1	Inleiding	210
9.2	Frequentietabel	210
9.3	Soorten frequenties	211
9.4	Klasse, klassenbreedte en variatiebreedte	215
9.5	Rekenkundig en grafisch interpoleren	221
9.6	Centrale tendentie	228
9.7	Centrummaten berekenen vanuit de frequentietabel	230
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
- Contactcentermedewerker (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 theorieboeken en inhoud van de digitale leeromgeving zullen je hierbij helpen.

Hoe werkt de methode?

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

In de digitale leeromgeving vind je zeer diverse opdrachten. Ook vind je er video's, weblinks en andere brondocumenten die horen bij dit theorieboek. De digitale leeromgeving kun je bereiken via digitaal.boomonderwijs.nl.



Bekijk de video in de digitale leeromgeving.



Activeer de weblink of download het document in de digitale leeromgeving.

Beschrijving inlogproces

Als je voor het eerst wilt inloggen op de digitale leeromgeving, moet je eerst de licentie activeren. Deze licentie heb je bij de aanschaf van je boek ontvangen.

Hoe moet je de licentie activeren?

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken, moet je de licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.



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 inkoopt). Het verschil tussen de verkoopprijs en de inkoopprijs is de **brutowinst**.
- Je verreken 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 verreken 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:

Verkoopprijs - kosten = 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
- 9% op eerste levensbehoeften
- 21% op alle goederen en diensten die niet onder het 0%- of 9%-tarief vallen.

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.



Geen kosten en geen opbrengsten

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	€	12.100,00	121%
Btw	-		21% -
Inkoopprijs	€		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	€	12.100,00	121%
Btw	-	2.100,00	21% -
Inkoopprijs	€	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%