



Sarphati[®]

RETAIL

RETAILREKENEN

voor retailspecialist en retailmanager

leerwerkboek | vakkennis | 1e druk

ESS examen: Theorie-examen 1: Basisrekenen in de handel, Theorie-examen 2: Verkoopresultaten

SPL examen: Beroepsgericht rekenen

COLOFON

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

Auteurs: Erik Lockefeer, Angelique Schouten
Eindredactie: Leen Doorduyn, Ewout Loen

Titel: Retailrekenen

ISBN: 97 894 639 7169 0

1e druk/1e oplage

© Boom beroepsonderwijs 2022

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 (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.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

Inleiding	5
Kerntaak en werkprocessen	7
Hoofdstuk 1 Procenten, promillen en verhoudingen	9
1.1 Iets uitrekenen met procenten	10
1.2 Een percentage uitrekenen	15
1.3 Promillen	19
1.4 Verhoudingen	21
1.5 Samenvatting	29
1.6 Begrippen	31
Hoofdstuk 2 Meten en wegen	33
2.1 Rekenen met gewichten	34
2.2 Meten	40
2.3 Volume	45
2.4 Omtrek en oppervlakte meten	52
2.5 Samenvatting	60
2.6 Begrippen	63
Hoofdstuk 3 Gemiddelden	65
3.1 Rekenkundig gemiddelde	66
3.2 Samenvatting	74
3.3 Begrippen	78
Hoofdstuk 4 Kassa	79
4.1 Afronden	80
4.2 Geld teruggeven	84
4.3 Afromen	93
4.4 Afslaan van de kassa	100
4.5 De kassadagstaat	105
4.6 Samenvatting	121
4.7 Begrippen	123
Hoofdstuk 5 Van consumentenprijs naar brutowinst	125
5.1 Consumentenprijs en verkoopprijs	126
5.2 Inkoopfactuurprijs en inkoopprijs	133
5.3 Brutowinst	138
5.4 Samenvatting	141
5.5 Begrippen	144

Hoofdstuk 6	Van omzet naar nettowinst	145
6.1	Brutowinstmarge	146
6.2	Brutowinstopslag	154
6.3	Van consumentenomzet naar brutowinst	161
6.4	Inkoopwaarde van de omzet (IWO) berekenen	168
6.5	Btw	174
6.6	Toegevoegde waarde en btw	180
6.7	Exploitatieoverzicht	185
6.8	Samenvatting	192
6.9	Begrippen	196
Hoofdstuk 7	Verkoopprognose opstellen	199
7.1	Gegevens verkoopprognose	200
7.2	Tijdreeksanalyse	207
7.3	Indexcijfers	216
7.4	Zijn de doelen gehaald?	225
7.5	Samenvatting	231
7.6	Begrippen	236
Hoofdstuk 8	Interpreteren van dataoverzichten	239
8.1	Gegevens verzamelen	240
8.2	Presentatie van de gegevens in een tabel	243
8.3	Presentatie van de gegevens in een grafiek	254
8.4	Samenvatting	277
8.5	Begrippen	280
Hoofdstuk 9	Beoordeling liquiditeit en kengetallen	283
9.1	Beoordeling van de liquiditeit	284
9.2	Rekening-courantkrediet	296
9.3	Beoordeling van de kengetallen	298
9.4	Commerciële kengetallen	299
9.5	Kengetallen van de ruimte	305
9.6	Kengetallen van de arbeid	312
9.7	Samenvatting	325
9.8	Begrippen	328
	Beeldverantwoording	330
	Index	331

INLEIDING

Als retailspecialist of retailmanager merk je al snel dat je moet kunnen rekenen. In dit deel van de serie boeken voor de opleiding staan daarom de basisvaardigheden rekenen centraal.

In hoofdstuk 1 leer je rekenen met procenten. In de retail reken je veel met procenten. Bekende voorbeelden zijn het berekenen van een kortingsbedrag bij een bepaald kortingspercentage. Of het berekenen van een percentage, bijvoorbeeld de brutowinst als percentage van de omzet. Daarnaast komen in dit hoofdstuk ook verhoudingen aan bod. Het gaat daarbij om het verdelen van bijvoorbeeld de loonkosten over de verschillende afdelingen.

Een klant vraagt je bij een bouwmarkt om een plaat hout op maat te zagen. Of je werkt bij de groenteboer en een klant vraagt je om een halve kilo boontjes. Dan is het handig dat je kennis hebt van maten en gewichten. Dit leer je in hoofdstuk 2.

Gemiddelden kom je veel tegen in de retail maar ook in je dagelijks leven. Denk bijvoorbeeld aan het uitrekenen van je gemiddelde cijfer voor een vak, of aan het berekenen van de gemiddelde omzet per week. Het uitrekenen van gemiddelden leer je in hoofdstuk 3.

Als de klant zijn keuze gemaakt heeft, rekent hij de goederen af. Je ontvangt het geld van de klant, vraagt eventueel geld bij en zorgt dat hij het juiste bedrag aan wisselgeld terugkrijgt. Uit veiligheidsoogpunt room je het teveel aan geld in de kassa af. Hoofdstuk 4 gaat over de kassa.

Als de goederen verkocht zijn wil je graag weten hoeveel winst je met de verkoop van de goederen hebt gemaakt. Eigenlijk is dat heel simpel: je koopt de goederen in voor de inkoopprijs en verkoopt ze tegen een hogere prijs. Daarom moet je inzicht hebben in de verschillende soorten prijzen en de berekeningen kunnen maken die daarbij horen, bijvoorbeeld met verschillende btw-tarieven. Dit leer je in hoofdstuk 5.

In hoofdstuk 6 gaat het over winstberekening. Je maakt gebruik van de omzet, de inkoopwaarde van de omzet en de kosten. Je moet verschillende berekeningen kunnen maken om te bepalen hoeveel winst je aan het eind overhoudt.

Je bent benieuwd naar hoe je winkel of afdeling het in de toekomst doet. Je maakt hiervoor een prognose. Dit is een voorspelling van toekomstige ontwikkelingen op basis van de gegevens die je nu weet. Met die prognose neem je bepaalde maatregelen. Hoe je een prognose maakt, leer je in hoofdstuk 7.

In hoofdstuk 8 staan de tabellen en grafieken centraal. Iedere dag krijg je veel gegevens binnen. Bijvoorbeeld omzetgegevens, gegevens over ziekteverzuim etc. Wil je inzicht krijgen in die cijfers dan is het fijn dat de verschillende cijfers netjes bij elkaar staan. Een handig hulpmiddel hierbij is een tabel of grafiek. Zo zie je in één oogopslag hoe bijvoorbeeld de omzet zich ontwikkelt in de tijd.

Hoofdstuk 9 gaat over het liquiditeitsoverzicht en de verschillende kengetallen. Het is belangrijk om te weten of je ontvangsten voldoende zijn om je uitgaven te betalen. Daarom leer je hoe je een liquiditeitsoverzicht moet lezen. En wat je kunt doen als dreigt dat je aan het einde van een periode niet genoeg geld hebt. Natuurlijk ben je ook benieuwd naar hoe jou afdeling of

bedrijf presteert ten opzichte van andere bedrijven. De kengetallen zijn daar een hulpmiddel bij. In dit hoofdstuk leer je over commerciële kengetallen, de kengetallen van de ruimte en de kengetallen van de arbeid. Je vergelijkt deze kengetallen, bijvoorbeeld met de branche, en kunt aangeven welke acties je onderneemt als je te veel achterblijft bij de branche.

KERNTAAK EN WERKPROCESSEN

In *Retailrekenen* komt de volgende kerntaak en het werkproces aan bod:

B1-K2: Voert retailondersteunende en professionaliserende taken uit

B1-K2-W5 Doet operationele verbetervoorstellen

In dit boek komen ook werkprocesoverstijgende onderwerpen aan de orde die niet te koppelen zijn aan een specifieke kerntaak of werkproces. Daarnaast komt werkprocesoverstijgende kennis aan de orde.



HOOFDSTUK 1

PROCENTEN, PROMILLEN EN VERHOUDINGEN

In de retail moet je regelmatig iets uitrekenen. In dit hoofdstuk leer je hoe je met procenten, promillen en verhoudingen moet rekenen. Je kunt hierbij je rekenmachine gebruiken. Toch is het handig als je het ook een beetje uit je hoofd kunt. Als je in de winkel met kortingen werkt, bijvoorbeeld bij de uitverkoop, kun je ook niet altijd naar de kassa lopen om uit te rekenen wat de korting precies is. Je zult dan het bedrag van de korting (ongeveer) uit je hoofd moeten kunnen uitrekenen.

Leerdoelen

Aan het eind van dit hoofdstuk:

- kun je rekenen met procenten
- kun je rekenen met promillen
- kun je rekenen met verhoudingen.



Opdracht 1 Openingsopdracht bij dit hoofdstuk

Bekijk het filmpje en beantwoord de vragen.

- Wanneer is de uitverkoop ontstaan en waarom?
- Waarom kwam er in 1935 de Uitverkoopwet?
- Wanneer is de Uitverkoopwet afgeschaft? En waarom?
- Waardoor is er steeds vaker uitverkoop en is die agressiever geworden?
- Wat is Black Friday?

1.1 Iets uitrekenen met procenten

Procenten worden in de retail veel gebruikt. Bijvoorbeeld bij berekeningen met korting en btw. Vaak wordt bij een uitverkoop de korting niet als bedrag gegeven, maar als percentage. Want hoeveel kost een jas als er 20% korting vanaf gaat? Het woord **procent** is afgeleid van per cent. Dat betekent per honderd. 1 procent is 1 honderdste ($\frac{1}{100}$) deel van iets. Het geheel is altijd 100%.



1 procent schrijf je als 1%. Je noemt 1% het percentage. Om met een hoger percentage te kunnen rekenen, is het handig om het totaal eerst te delen door 100. Je hebt dan 1%. Daarna kun je die uitkomst vermenigvuldigen met het gevraagde percentage.

Percentages berekenen

Als je percentages gaat berekenen kun je dat op twee manieren doen:

- met een rekenregel**

Bij deze manier deel je het bedrag waar je korting op geeft door 100. Je krijgt dan 1%. Die uitkomst (1%) vermenigvuldig je met het percentage dat je wilt weten.

- met een verhoudingstabel**

Een verhoudingstabel ziet er als volgt uit:

		$\div 100$	$\times \dots$	
%	100		1	
Getal	€		€	€
		$\div 100$	$\times \dots$	

Je vult naast Getal in de tweede kolom het totale bedrag in. Dat getal is 100%. Dat bedrag deel je door 100 en dan heb je 1%. Daarna vermenigvuldig je met het gevraagde percentage om de uitkomst (bijvoorbeeld de korting) te krijgen.

Rekenvoorbeeld

Een detaillist geeft op een trui van € 60 een korting van 25%.

Gevraagd

Hoeveel korting krijgt de klant?

Uitwerking

Je kunt deze berekening op twee manieren maken.

1. Berekening met de rekenregel

Deel het bedrag waar je korting op geeft, € 60, door 100. De uitkomst is € 0,60.

Je hebt nu 1% van € 60 uitgerekend. De korting die de klant krijgt, is 25%.

Je vermenigvuldigt € 0,60 met het percentage 25.

e korting is dus $25 \times € 0,60 = € 15$.

In één keer: $€ 60 \div 100 \times 25 = € 0,60 \times 25 = € 15$.

De klant krijgt dus € 15 korting.

2. Berekening met een verhoudingstabel

Vul in de verhoudingstabel de gegevens in die je weet:

		$\div 100$	$\times 25$
%	100	1	25
Getal	€ 60	€	€
		$\div 100$	$\times 25$

Als je de berekeningen maakt, krijg je het volgende:

		$\div 100$	$\times 25$
%	100	1	25
Getal	€ 60	€ 0,60	€ 15
		$\div 100$	$\times 25$

De korting die de klant krijgt is dus € 15.