

Manager retail (4) en Ondernemer retail (4)

Financieel 1

Kosten en winst

► **Theorie** | editie 2017 (herziene titel) | ESS-examen:
Financieel 1 – Kosten en winst





Colofon

Auteurs

Auteursteam Rubus Opleidingspartners B.V. | Jip Kruis

Eindredactie

Saskia Sjollema, Annemarie Oord

Advies

Michel Kregel | retailexpert
Adviesraad Uitgeverij Sarphati

Beeldredactie

Cindy Heijkoop | Eduardo media B.V.

Vormgeving en infographics

Carien Franken | bureau visuele vertalingen

DTP en opmaak

Marleen Klein Brinke

© Uitgeverij Sarphati BV 2018

Horaplantsoen 20 | 6717 LT Ede

Tel.: 0522 – 235 230

E-mail: info@uitgeverij-sarphati.nl

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

Ondanks alle inspanningen is het mogelijk dat niet alle copyrights van de in de uitgave opgenomen illustraties en teksten geregeld zijn. Degene die meent alsnog rechten te kunnen doen gelden, wordt verzocht contact op te nemen met de uitgever.

Kerntaken en werkprocessen	4	
Inleiding	5	
Hoofdstuk 1 Introductie	6	1
Hoofdstuk 2 Resultaten	24	2
Hoofdstuk 3 Omzet en voorraad in kengetallen	62	3
Hoofdstuk 4 Verkoopprijs berekenen	78	4
Hoofdstuk 5 Exploitatiekosten	120	5
Hoofdstuk 6 Break-evenpunt	178	6
Trefwoorden	214	abo

Kerntaken en werkprocessen

In dit boek komen de volgende kerntaken en werkprocessen aan de orde:

Manager retail:

B1-K4 Voert beleid van de organisatie uit. 📍 👤 €

Werkprocessen bij kerntaak B1-K4 (Manager retail)

B1-K4-W3 Maakt een omzet- en kostenplan en bewaakt dit. ▶ *hfdst. 1 tot en met 6*

Ondernemer retail:

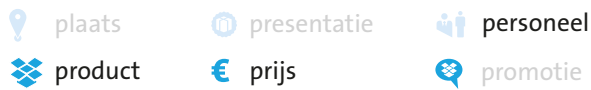
B1-K3 Geeft strategisch leiding aan de retailonderneming. 📍 👤 €

Werkprocessen bij kerntaak B1-K3 (Ondernemer retail)

B1-K3-W2 Maakt exploitatie- en liquiditeitsbudgetten. ▶ *hfdst. 1 tot en met 6*

Daarnaast worden in dit boek een aantal werkprocesoverstijgende onderwerpen behandeld.

In dit boek komen de volgende onderwerpen van de marketingmix aan bod:



Inleiding

Winst maken: wie wil dat nou niet? Producten inkopen en ze voor een hogere prijs verkopen. En er dan ook graag veel van verkopen. Zo simpel werkt het in de praktijk niet altijd. Behalve de inkoopprijs maak je ook allerlei andere kosten. Wanneer je goedkoop wilt inkopen, moet je misschien wel een heel grote partij kopen. Dat levert vragen op, zoals: waar laat je die producten? Hoe vind je klanten? Ga je reclame maken? Heb je personeel nodig om de producten te verkopen?

Voordat je het weet, maak je een heleboel kosten. Die kosten moet je wel terugverdienen met de verkoop anders maak je geen winst. Daarom is het belangrijk dat je inzicht hebt in je cijfers. Zo kun je goede beslissingen nemen over de producten die je opneemt in je assortiment, over een passende vestigingsplaats of de aanschaf van een auto.

Financieel beleid heeft alles te maken met inzicht in de cijfers van je bedrijf. En met het nemen van beslissingen op basis van die cijfers. Hoe hoog zijn de kosten? Kan ik de kosten verlagen? Wanneer maak ik nog winst?





Opdracht

Bekijk het filmpje en beantwoord de vraag.

www.use.li/e18/0211

Stel, je gaat de komende zomer backpacken en je wilt een week doorbrengen in een spannende Europese stad. Voordat je op reis gaat, is het verstandig om te bedenken hoeveel geld je nodig hebt.

- ▶ Welke kosten verwacht je te hebben? Maak een lijstje van alle kosten die je verwacht. Bedragen vermelden is niet nodig. Het is voldoende om de kostensoorten te benoemen.

Introductie

Een onderneming moet winst maken om te kunnen blijven bestaan.

Winst maak je als je omzet hoger is dan de kosten die je moet maken voor het behalen van die omzet. Als je weet wat je omzet is en hoe hoog je kosten zijn, heb je inzicht in je financiële situatie en weet je of je winst maakt. Alleen met dat inzicht kun je op tijd bijsturen en een financieel beleid uitzetten.

Het kunnen lezen van een balans is ook een voorwaarde voor het goed bedenken en uitvoeren van financieel beleid.

In dit hoofdstuk komen enkele onderwerpen van financieel beleid kort aan de orde. Verderop in het boek ga je hiermee verder aan de slag.

1.1 Omzet

Als manager of ondernemer heb je kennis nodig van financieel beleid. Zo kun je betere beslissingen nemen op het gebied van geld en ervoor zorgen dat er omzet en winst worden gemaakt.

Financieel beleid is het maken van plannen – en het nemen van beslissingen – over geld om gestelde bedrijfsdoelen te bereiken. Het gaat om gedrag dat mensen in een organisatie bewust toepassen om de financiële doelstellingen te halen.

Een onderneming moet voldoende omzet halen en daar horen onderwerpen bij zoals:

- ▶ **Waarde toevoegen**
- ▶ **Kostprijs en verkoopprijs**
- ▶ **Kengetallen over omzet en voorraad**

▶ **Waarde toevoegen**

In de retail lever je producten aan consumenten. Het product dat je inkoopt voor een bepaalde prijs is hetzelfde product dat je verkoopt. Toch voeg je waarde toe aan het product, waardoor de consument er meer voor wil betalen dan die inkoopprijs. Die toegevoegde waarde kan bijvoorbeeld bestaan uit:

- ▶ Het selecteren en bekendmaken van een artikel bij de doelgroep via een website of winkel.
- ▶ Artikelen in grote aantallen inkopen en in kleine aantallen verkopen aan consumenten.
- ▶ Goed aankoopadvies geven en service verlenen.

Deze en andere activiteiten zorgen voor een verschil tussen de kostprijs en de verkoopprijs.

▶ **Kostprijs en verkoopprijs**

De kosten die je per verkocht product maakt, noem je de kostprijs. De kostprijs van een product laat zien of je bij een bepaalde verkoopprijs genoeg winst maakt. Zo is het handig om bij de samenstelling van het assortiment te weten welke artikelen een grote bijdrage leveren aan de winst en welke een kleinere. Producten die een kleine bijdrage aan de winst leveren, kunnen toch interessant zijn om te verkopen. Bijvoorbeeld omdat je daardoor extra klanten trekt. Denk hierbij onder meer aan actieartikelen of serviceartikelen.

Om de kostprijs te berekenen, deel je de kosten in twee typen kosten in: constante en variabele kosten. Constante kosten veranderen niet als de omvang van de verkopen verandert, variabele kosten doen dat wel.

Je kunt ook op een andere manier naar de kosten kijken. Zo kun je nagaan welke kosten direct verband houden met een product (directe kosten) en welke kosten niet direct gekoppeld zijn aan een product (indirecte kosten). De kosten van de

receptioniste of de directeur zijn voorbeelden van indirecte kosten. Om die indirecte kosten terug te verdienen, is het nodig om die kosten te verrekenen met een opslagpercentage. Met dit opslagpercentage kun je een goede verkoopprijs vaststellen zonder voor elk product een ingewikkelde berekening te hoeven maken.

► **Kengetallen over omzet en voorraad**

Als je wilt weten hoe het gaat met je bedrijf kun je cijfers geven (net zoals voor een examen). Die cijfers kun je ook gebruiken om prestaties te vergelijken. Zo kun je de prestaties van jouw bedrijf vergelijken met die uit een eerdere periode. Of met de prestaties van andere bedrijven uit je eigen of een andere branche. Dit noem je benchmarking. Benchmarking is het vergelijken van de prestaties van jouw bedrijf met die van bedrijven uit dezelfde bedrijfstak. Je vergelijkt en analyseert de verschillen om deze te verkleinen of te vergroten. Op deze manier kun je goed in de gaten houden hoe jouw bedrijf zich ontwikkelt. Ook blijkt hieruit of jouw bedrijf het beter of slechter doet dan een gemiddeld bedrijf in jouw branche.

Kengetallen zijn de uitkomsten van standaardberekeningen waarmee je prestaties kunt vergelijken. Die kengetallen kunnen over allerlei onderwerpen gaan, zoals de hoeveelheid geleend geld of het marktaandeel.

Een van die kengetallen is de omzetsnelheid, of omloopsnelheid, van de voorraad. Daaruit kun je opmaken of producten lang op voorraad liggen of niet. Voor artikelen met een hoge omzetsnelheid is een speciale aanduiding, die heten fast moving consumer goods (FMCG). Veel producten in de supermarkt zijn FMCG's, zoals voedsel, wasmiddelen, tandpasta en toiletpapier. Winkels met deze producten maken veel gebruik van computers en netwerken. Voor managers en ondernemers is het veel te ingewikkeld om die snelle en grote goederenstromen te beheersen zonder automatisering. De juiste software is hier van grote waarde.



Fast moving consumer goods

1.2 Kosten

Om te kunnen handelen, moet je meestal eerst kosten maken. Je moet bijvoorbeeld je personeel betalen dat in de winkels staat en een pand huren.

Voorbeelden van kosten die een onderneming maakt, zijn:

- ▶ **Exploitatiekosten**
- ▶ **Afschrijvingskosten**

▶ **Exploitatiekosten**

Bij het runnen van een bedrijf maak je exploitatiekosten. Exploitatiekosten zijn alle kosten die voortkomen uit de bedrijfsvoering. Daarom worden exploitatiekosten ook wel bedrijfskosten genoemd. Welke exploitatiekosten je maakt, hangt sterk af van de omstandigheden. Voorbeelden van exploitatiekosten zijn:

- ▶ de huur van een winkelpand
- ▶ de autokosten
- ▶ de kosten voor personeel
- ▶ de kosten voor het houden van voorraad
- ▶ de overige kosten: de kosten die niet onder een van de andere kostenposten vallen

Van al die kosten moet je de facturen en bonnen goed bewaren en ordenen, en ze op een slimme manier indelen. Dit ben je ook wettelijk verplicht. Zo zie je waar je het geld aan uitgeeft en kun je nagaan of je die kosten kunt verantwoorden. Alle kosten maak je om ervoor te zorgen dat het bedrijf goed blijft lopen en er voldoende winst wordt gemaakt. Hoe preciezer je vastlegt welke kosten je maakt – en waarvoor – hoe beter je de kosten zo laag mogelijk kunt houden.



Het houden van voorraad brengt kosten met zich mee.

▶ **Afschrijvingskosten**

Voor een bedrijf heb je bedrijfsmiddelen nodig die langer dan een jaar meegaan, zoals:

- ▶ een winkelinventaris
- ▶ computersystemen
- ▶ een bestelauto
- ▶ een winkelpand

Dit noem je duurzame productiemiddelen of duurzame bedrijfsmiddelen. Die productiemiddelen koop je niet om ze te verkopen, maar om ze zelf in het bedrijf voor langere tijd te gebruiken. De kosten die daarbij horen, noem je afschrijvingskosten.

Afschrijvingskosten verdeel je over de jaren waarin je het productiemiddel gebruikt. Zo blijven de kosten overzichtelijk voor grote uitgaven, zoals een winkelpand, een auto of een automatisch magazijn. Het is verplicht om de kosten van duurzame bedrijfsmiddelen over meerdere jaren te spreiden. Naast de afschrijvingskosten komen er voor duurzame bedrijfsmiddelen vaak kosten bij voor onderhoud en reparatie. Denk hierbij aan de schilderskosten voor een bedrijfspand, de servicebeurt voor de (bestel)auto of de kosten voor updates van het computersysteem.



Maak nu vraag 3 tot en met 5.

1.3 Winst of verlies: het exploitatieoverzicht geeft inzicht

Om te weten of een onderneming winst of verlies heeft gemaakt, moet je alle opbrengsten en alle kosten met elkaar verrekenen.

Het exploitatieoverzicht of de exploitatierekening geeft een overzicht van alle opbrengsten en alle kosten die een onderneming in een bepaalde periode heeft gemaakt.

De opbrengsten van een onderneming bestaan uit de omzet vanuit de verkoop. Van deze omzet moet je de inkoopwaarde van de omzet aftrekken. De inkoopwaarde van de omzet is het totaalbedrag waarvoor je de verkochte artikelen hebt ingekocht. De omzet min de inkoopwaarde is de brutowinst. Van deze brutowinst moet je dan alle exploitatiekosten aftrekken. Dan weet je wat het bedrijfsresultaat of de nettowinst is.

Het exploitatieoverzicht ziet er dan zo uit:

Omzet	€		
Inkoopwaarde omzet	€	—	
Brutowinst		€	
Exploitatiekosten:			
▶ Personeelskosten	€		
▶ Huisvestingskosten	€		
▶ Verkoop- en marketingkosten	€		
▶ Afschrijvingskosten	€		
▶ Rentekosten	€		
▶ Overige kosten	€		
Totale exploitatiekosten		€	—
Bedrijfsresultaat		€	

Een exploitatieoverzicht kun je ook gebruiken voor verbeterplannen. Vragen die daarbij horen zijn:

- ▶ Waaraan geef je te veel geld uit?
- ▶ Welke kosten zijn in een bepaalde periode opeens veel hoger?
- ▶ Hoe kun je de omzet verhogen?
- ▶ Moet je opnieuw onderhandelen met de leverancier om de inkooprijzen te verlagen?

RESULTAAT VAN DE ONDERNEMING

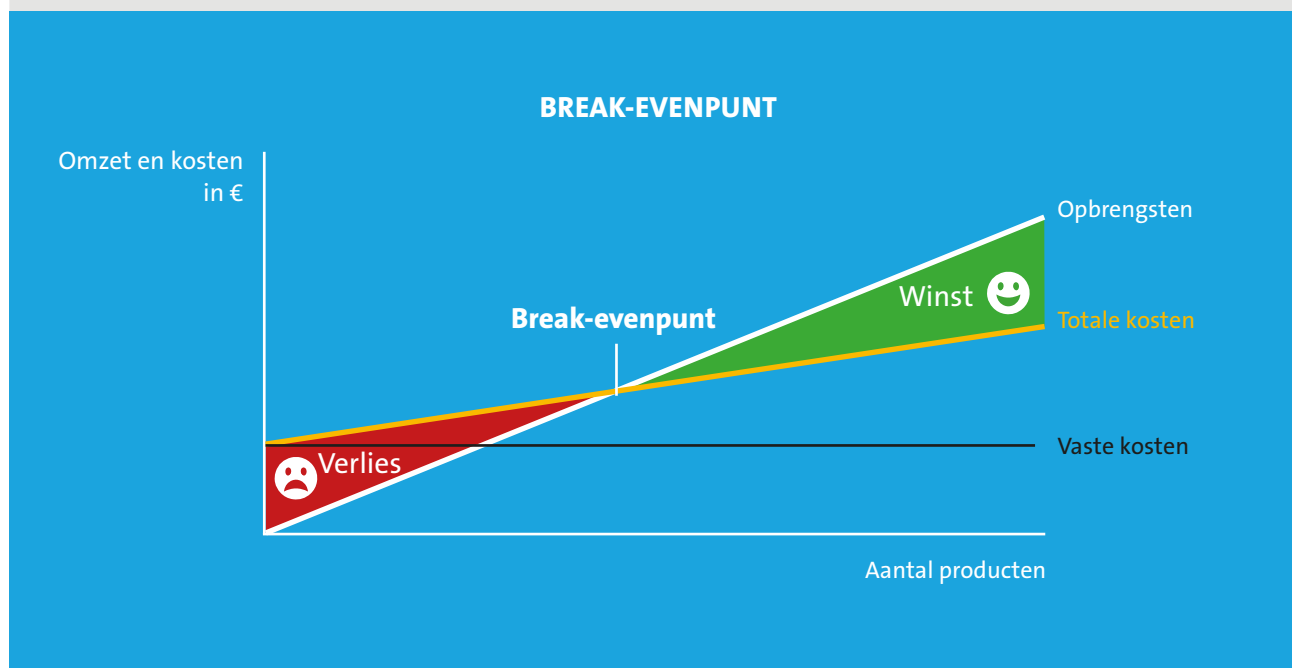
De ondernemer zet zijn tijd en geld in om winst te maken met zijn onderneming. Hij neemt daarbij risico's. Zo kan hij heel veel uren werken, terwijl hij daar onvoldoende inkomen mee behaalt. Die uren had hij ook voor een werkgever kunnen werken tegen een vastgesteld salaris. Voor de ondernemer is het economisch resultaat belangrijk. Dit is het resultaat van de onderneming nadat de inzet van de ondernemer (zijn gewerkte uren) verwerkt is in de cijfers.

Je kunt ook vooraf een overzicht maken van alle kosten en opbrengsten die je in de komende periode verwacht, zodat je kunt zien wat de kansen zijn voor je bedrijf. Dit overzicht noem je de exploitatiebegroting. De kosten en opbrengsten die hierin staan, zijn geen werkelijke cijfers, maar verwachtingen.

BREAK-EVENPUNT

Kun je – voordat je begint met verkopen – weten of je winst gaat maken? Ja, dat kan! Je kunt berekenen hoeveel producten je minimaal moet verkopen om de kosten terug te verdienen. Dat noem je het break-evenpunt. Op dit punt maak je geen winst, maar ook geen verlies. Verkoop je minder producten dan het aantal producten op het break-evenpunt? Dan maak je verlies. De veiligheidsmarge geeft aan hoeveel je boven het break-evenpunt zit.

Het break-evenpunt kun je niet alleen berekenen, maar ook grafisch weergeven. Je ziet dan in één oogopslag bij welke verkoopaantallen je winst gaat maken.



De verticale as geeft de kosten en opbrengsten weer in euro's. Horizontaal staat de afzet, het aantal stuks dat je verkoopt. De schuine witte lijn geeft de opbrengsten weer: elk product dat je meer verkoopt, geeft een hogere opbrengst. De schuine gele lijn geeft de totale kosten weer.

Je hebt al kosten voordat je het eerste product verkoopt. Dat zijn de vaste kosten, die zijn weergegeven met de paarse horizontale lijn. Op het break-evenpunt zijn de opbrengsten even hoog als de kosten. Op dat punt maak je geen winst, maar ook geen verlies.

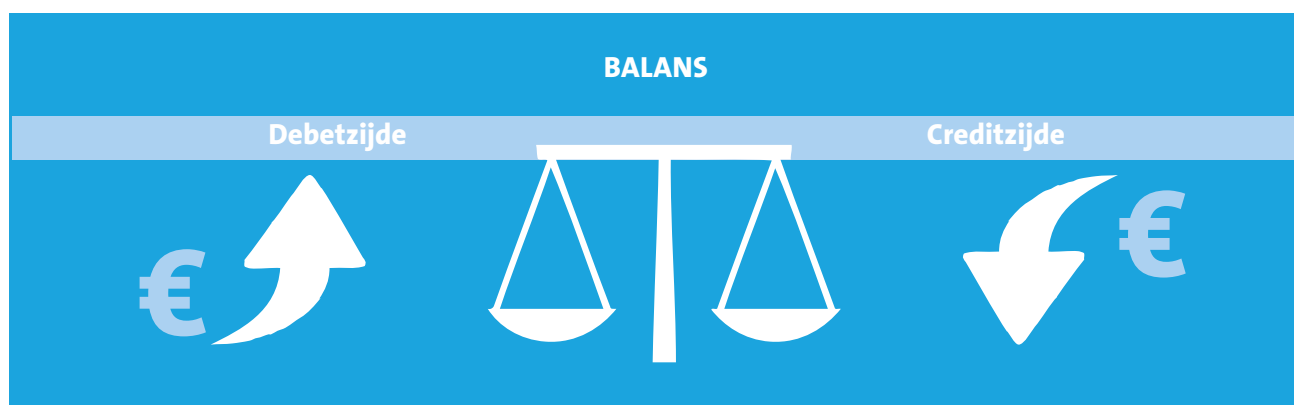
?

Maak nu vraag 6 tot en met 10.

1.4 Balans lezen

Voor het voeren van goed financieel beleid moet je in staat zijn om een balans te lezen. Op een balans staan de bezittingen en de schulden van een onderneming.

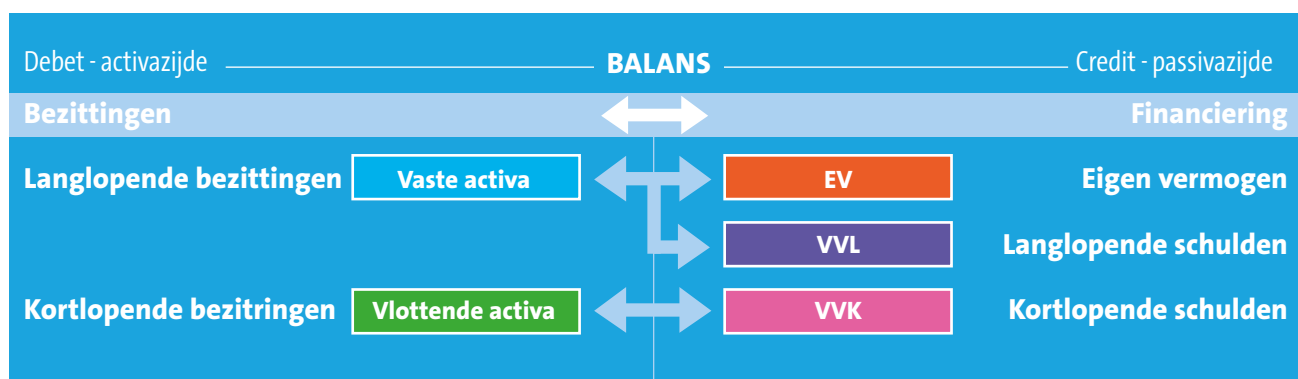
Een balans is een overzicht van bezittingen en schulden van de onderneming op een bepaald moment.



Een balans bestaat uit twee zijdes:

- ▶ **Debetzijde**
- ▶ **Creditzijde**

Op de debetzijde staan de bezittingen of activa van een onderneming. Op de creditzijde staan de schulden of passiva van een onderneming. De debetzijde en de creditzijde moeten met elkaar in 'balans' zijn. De waarde aan de creditzijde moet dus altijd even groot zijn als de waarde aan de debetzijde. Dat kan ook niet anders, want aan de linkerzijde staan je bezittingen en aan de rechterzijde staat hoe je die hebt gefinancierd.



RELATIE EXPLOITATIEOVERZICHT EN BALANS

Wat er op het exploitatieoverzicht gebeurt, zie je terug op de balans. Een balans is een momentopname, terwijl het exploitatieoverzicht over een periode gaat. De resultaten van die periode worden verwerkt op de balans. De balans is een doorlopend overzicht van wat er gebeurt op de lange termijn.

Als je bijvoorbeeld voorraad verkoopt, dan daalt de voorraadwaarde en stijgt het banksaldo. Een ander voorbeeld is het lenen van geld voor een verbouwing. Je bezittingen stijgen, maar je vreemd vermogen ook. De nettowinst van een onderneming wordt toegevoegd aan het eigen vermogen op de balans.

In de praktijk kun je cijfers en bedragen op verschillende manieren gebruiken om je bedrijf te ontwikkelen en te verbeteren. Soms zijn daarbij de details belangrijk, een andere keer gaat het vooral om de grote lijn of een kengetal. Ook als een accountant of boekhouder het cijferwerk voor je uitvoert, moet je de belangrijkste informatie eruit kunnen halen. Die informatie gebruik je om je bedrijf aan te sturen en winst te behalen.



Maak nu vraag 11 en 12.

1.5 Samenvatting

Door kennis van financieel beleid kun je betere beslissingen nemen op het gebied van geld en ervoor zorgen dat er omzet en winst worden gemaakt.

Financieel beleid is het maken van plannen – en het nemen van beslissingen – over geld om gestelde bedrijfsdoelen te bereiken. Het gaat om gedrag dat mensen in een organisatie bewust toepassen om de financiële doelstellingen te halen.

Om te kunnen handelen, moet een onderneming meestal eerst kosten maken. Voorbeelden van kosten die een onderneming maakt, zijn exploitatiekosten en afschrijvingskosten.

Om te weten of een onderneming winst of verlies heeft gemaakt, moeten alle opbrengsten en alle kosten met elkaar worden verrekend. Het exploitatieoverzicht of de exploitatierekening geeft een overzicht van alle opbrengsten en alle kosten die een onderneming in een bepaalde periode heeft gemaakt.

Voor het voeren van goed financieel beleid moet je in staat zijn om een balans te lezen. Op een balans staan de bezittingen en de schulden van een onderneming op een bepaald moment.



Vragen

- 1 Als retailer of ondernemer voeg je waarde toe aan een product waardoor de consument er meer voor wil betalen. Geef vier voorbeelden van waarde toevoegen.
- 2 In personeelsadvertenties zie je regelmatig de afkorting FMCG staan. Het bedrijf zoekt dan iemand met ervaring met dit soort producten.
 - a Wat betekent deze afkorting?
 - b Wat is het belangrijkste kenmerk van deze producten?
 - c Welke reden kan een bedrijf hebben om personeel te zoeken met ervaring met deze producten?
- 3 Geef vier voorbeelden van kosten in een schoenenwinkel.
- 4
 - a Sommige winkels hebben een magazijn, andere niet. Noem een voordeel en een nadeel van een magazijn achter de winkel.
 - b Zijn de kosten van magazijnruimte gemiddeld hoger of lager dan de kosten van winkelruimte? Leg je antwoord uit.
- 5 Geef drie voorbeelden van duurzame bedrijfsmiddelen die een witgoed-zaak gebruikt.
- 6
 - a Leg uit wat de brutowinst is.
 - b Waarom betekent een hoge brutowinst nog niet dat er nettowinst wordt gemaakt?
- 7 Hoe kun je het exploitatieoverzicht gebruiken om verbeterplannen voor je bedrijf op te stellen?
- 8 Lukaz heeft sinds een paar jaar modewinkel Jeanzzz. Hij heeft de volgende gegevens verzameld:

► omzet:	€ 316.700
► inkoopwaarde van de omzet:	€ 226.200
► huisvestingskosten:	€ 18.500
► personeelskosten:	€ 19.300
► verkoopkosten:	€ 5.650
► afschrijvingskosten:	€ 1.600
► overige kosten:	€ 18.950



Vragen

Neem onderstaand exploitatieoverzicht over en bereken de brutowinst en het bedrijfsresultaat van Jeanzzz.

Omzet	€		
Inkoopwaarde omzet	€	—	
Brutowinst		€	
Exploitatiekosten:			
▶ Personeelskosten	€		
▶ Huisvestingskosten	€		
▶ Verkoop- en marketingkosten	€		
▶ Afschrijvingskosten	€		
▶ Overige kosten	€		
Totale exploitatiekosten		€	—
Bedrijfsresultaat		€	

- 9 In de krant lees je het volgende bericht: ‘Philips boekt meer winst bij een dalende omzet’.
Geef een mogelijke verklaring waarom Philips een hogere winst had, terwijl de omzet was gedaald.



- 10 a** Waarom zou je het break-evenpunt willen weten van een nieuw product?
- b** Het break-evenpunt kun je ook grafisch weergeven. Noem twee voordelen van een grafische weergave.
- 11** Neem het schema over en zet de onderstaande posten op de juiste plek in de balans:
- ▶ gebouwen
 - ▶ eigen vermogen
 - ▶ hypotheek
 - ▶ inventaris
 - ▶ voorraad
 - ▶ crediteuren
 - ▶ banklening
 - ▶ debiteuren

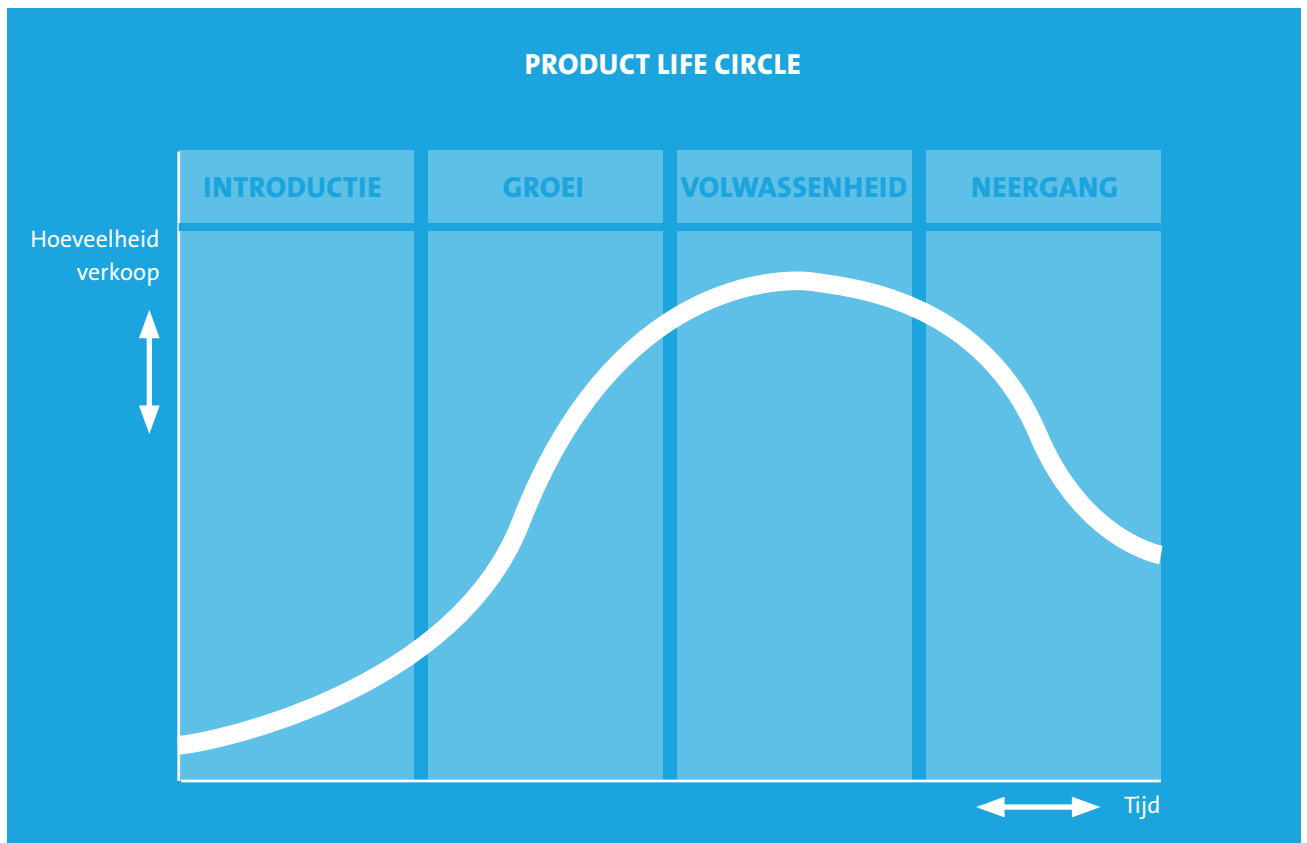
Balans per 31 december 2018	
Debet	Credit

- 12** Zowel een balans als een exploitatierekening geeft een overzicht van alle opbrengsten en alle kosten die een onderneming heeft gemaakt. Wat is het belangrijkste verschil tussen een balans en een exploitatierekening?



Plusvragen

- 13** Door de kostprijs van artikelen te berekenen, kun je zien welke producten het meest bijdragen aan de winst. Bekijk de onderstaande grafiek.



In welke fase verwacht je dat een product gemiddeld de laagste bijdrage aan de winst levert? Leg je antwoord uit.

- 14** Wanneer je kosten indeelt in directe en indirecte kosten kun je één opslagpercentage berekenen dat je toepast op alle producten. Maar het is ook mogelijk om een opslagpercentage te berekenen per artikelgroep. Noem een voordeel en een nadeel van één opslagpercentage voor alle artikelen in het assortiment.



Begrippen

- Afschrijvingskosten** Kosten van de waardevermindering van de bedrijfsmiddelen.
- Afzet** Het aantal verkochte producten.
- Balans** Overzicht van bezittingen en schulden van een onderneming op een bepaald moment.
- Bedrijfskosten** Ander woord voor exploitatiekosten.
- Bedrijfsresultaat** Bedrag dat je overhoudt als je de inkoopwaarde en alle kosten aftrekt van de omzet. Dit is een ander woord voor nettowinst.
- Benchmarking** Het vergelijken van de prestaties van jouw bedrijf met die van bedrijven uit dezelfde bedrijfstak om systematisch het verschil te analyseren.
- Break-evenpunt** Het punt waarop je geen winst of verlies maakt.
- Brutowinst** Omzet min de inkoopwaarde van de omzet.
- Creditzijde** Zijde van de balans waarop de schulden of passiva van een onderneming staan.
- Debetzijde** Zijde van de balans waarop de bezittingen of activa van een onderneming staan.
- Directe kosten** Kosten waarvan duidelijk is bij welk product of welke afdeling ze horen.
- Duurzame productiemiddelen** Bedrijfsmiddelen die langer dan een jaar meegaan.
- Economisch resultaat** De nettowinst waarvan een redelijke vergoeding voor de inzet van tijd en geld van de ondernemer is afgehaald.
- Exploitatiebegroting** Een overzicht van de verwachte omzet en kosten in de komende periode.
- Exploitatiekosten** Alle kosten die voortkomen uit de bedrijfsvoering.
- Exploitatierekening** Overzicht van alle opbrengsten en alle kosten die een onderneming in een bepaalde periode heeft gemaakt.
- Fast moving consumer goods (FMCG)** Artikelen met een hoge omzetsnelheid.
- Financieel beleid** Het maken van plannen en het nemen van beslissingen over geld in een bedrijf om de gestelde doelen te bereiken.
- Indirecte kosten** Kosten waarbij je geen rechtstreeks verband kunt leggen met het artikel of de afdeling waarvoor ze gemaakt zijn.
- Inkoopwaarde van de omzet (IWO)** Totaalbedrag waarvoor je de verkochte artikelen hebt ingekocht.
- Kengetal** Uitkomst van een standaardberekening waarmee je prestaties kunt vergelijken.
- Kosten** De in geld uitgedrukte waarden van datgene wat een onderneming opoffert om te kunnen werken.
- Kostprijs** Alle kosten van een artikel die een ondernemer heeft moeten maken om het artikel aan de afnemer te kunnen verkopen.
- Nettowinst** Bedrag dat je overhoudt als je de inkoopwaarde en alle kosten aftrekt van de omzet. Dit is een ander woord voor bedrijfsresultaat.
- Omzetsnelheid of omloopsnelheid** Het aantal keren per periode dat je de gemiddelde voorraad geheel verkoopt.
- Resultatenrekening** Overzicht van alle opbrengsten en alle kosten die een onderneming in een bepaalde periode heeft gemaakt. Dit is een ander woord voor exploitatierekening.



Begrippen

Veiligheidsmarge Verschil tussen de werkelijke omzet en de break-evenomzet, meestal uitgedrukt in een percentage.

Winst-en-verliesrekening Overzicht van alle opbrengsten en alle kosten die een onderneming in een bepaalde periode heeft gemaakt.

