

MARKETINGCALCULATIES

Boom

COLOFON

Boom Mbo
klantenservice@boom.nl
www.boom.nl

Auteur: Kees Benschop
Inhoudelijke redactie: Manouk Balk

Titel: Marketingcalculaties
ISBN: 978 90 3726 938 3
Eerste druk/tweede oplage

Bronvermelding: Maurits van Hout, Lea Rae_Shutterstock.com, Bepsy_Shutterstock.com, IKEA, A5DESIGN

© 2025 Boom

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. Auteursrecht ten aanzien van tekst- en datamining en machinelearning is nadrukkelijk voorbehouden.

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 (of meerdere) 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, te vinden op www.boom.nl.

INHOUD

Voorwoord	5
1 Wat gaat dat kosten?	7
1.1 Inleiding	7
1.2 Kosten en uitgaven	8
1.3 Zicht op je kosten	13
1.4 Directe en indirecte kosten	16
1.5 Constante en variabele kosten	21
1.6 Integrale kostprijs	23
1.7 Commerciële kostprijs	27
1.8 Verkoopprijs	30
1.9 Differentiële kostprijs	30
1.10 Samenvatting	33
1.11 Kernbegrippen	35
2 Kosten terugverdienen	37
2.1 Inleiding	37
2.2 Winstmarge	38
2.3 Het break-evenpunt	42
2.4 Break-evenpunt bij promotie	44
2.5 Terugverdientijd	46
2.6 ROI en ROS	51
2.7 Voorraad	53
2.8 Samenvatting	58
2.9 Kernbegrippen	60
3 Zicht op je markt	61
3.1 Inleiding	61
3.2 Marktaandeel	62
3.3 Relatief marktaandeel	65
3.4 Distributieratio's	66
3.5 Samenvatting	73
3.6 Kernbegrippen	75
4 Prijs- en inkomenselasticiteit	77
4.1 Inleiding	77
4.2 Prijselasticiteit van de vraag	78
4.3 De betekenis van prijselasticiteit	81
4.4 Kruislingse prijselasticiteit	85
4.5 Inkomenselasticiteit van de vraag	89
4.6 De betekenis van inkomenselasticiteit	91
4.7 Samenvatting	95
4.8 Kernbegrippen	97
5 Bezit, schuld en resultaten	99
5.1 Inleiding	99
5.2 Balans	100
5.3 Resultatenrekening	104

5.4	Liquiditeit	107
5.5	Quick ratio en werkkapitaal	113
5.6	Liquiditeitsbegroting	118
5.7	Solvabiliteit	120
5.8	Samenvatting	127
5.9	Kernbegrippen	129
6	Budgetteren voor marketing	131
6.1	Inleiding	131
6.2	Begroten	132
6.3	Marketingbudget	134
6.4	Begrotingsruimte	140
6.5	Soorten budget	143
6.6	Budgetcontrole	145
6.7	Samenvatting	149
6.8	Kernbegrippen	151
7	Effectieve communicatie	153
7.1	Inleiding	153
7.2	Bereik en dekking	154
7.3	Conversie	157
7.4	Effectieve e-mailmarketing	162
7.5	Online adverteren	166
7.6	Respons	170
7.7	Verkoopacties	174
7.8	Samenvatting	178
7.9	Kernbegrippen	180
8	Leveranciers vergelijken	183
8.1	Inleiding	183
8.2	Offertes	184
8.3	Verkoopvoorwaarden	189
8.4	Vendor rating	192
8.5	Samenvatting	195
8.6	Kernbegrippen	197
Index		198

VOORWOORD

Vakkennis, vaardigheden en kunnen werken met tools zijn essentieel voor iedereen die aan de slag wil in de zakelijke dienstverlening. Voor de assistent Business Services, de allround assistent Business Services en de specialisten Office en Management Support, Business Administration & Control, Marketing & Communication en Legal, Insurance & HR Services.

De leermiddelen van Knowhow | Marketing zorgen dat jij – student Marketing & Communication – beschikt over de juiste vakkennis, deze kennis kunt toepassen en leert werken met de juiste tools.

Standaard opbouw Knowhow | Marketing

Je start altijd met uitleg van vakkennis en vakvaardigheden. Met kennis- en inzichtopdrachten stel je zelf vast of je de kennis beheerst. Met praktische opdrachten leer je kennis toe te passen en werk je aan vaardigheden om de kennis te verwerken. Je maakt kennis met software of informatiebronnen die je kunnen helpen bij het inzetten van je kennis en vaardigheden.

De combinatie van kennis, vaardigheden en tools stelt jou uiteindelijk in staat om opdrachten te maken die zijn gebaseerd op taken en producten uit de praktijk. Daarnaast ontwikkel je met Knowhow | Marketing ook studievaardigheden die op het hbo van je worden gevraagd.

Kwalificatiedossier Business Services en examens

De inhoud van alle Knowhow | Marketingleermiddelen is afgestemd op het profieldeel Marketing & Communication uit het kwalificatiedossier Business Services. De theorie en opdrachten bereiden voor op de kennisexamens en praktijkexamens Marketing & Communication van Stichting Praktijkleren.

Hoe werkt de methode?

Knowhow | Marketing bestaat uit theorie-/werkboeken en een digitale leeromgeving waar je via je computer, tablet of smartphone in kunt werken. In deze online omgeving vind je alle theorie en opdrachten uit dit boek, inclusief de video's, weblinks en documenten.

Je kunt daarnaast in de digitale leeromgeving met verschillende soorten opdrachten aan het werk. Vaktermen leren met een begrippentrainer, jezelf overhoren met Test je kennis, doe-opdrachten waarbij je met kennis, vaardigheden en tools aan de slag gaat en opdrachten die zijn gebaseerd op taken uit de beroepspraktijk.

De digitale leeromgeving kun je bereiken via digitaal.boomonderwijs.nl.



Bekijk de video, activeer de weblink of download het document

Hoe moet je de licentie activeren?

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken, moet je je 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

Wat gaat dat kosten?

1.1 Inleiding

'De kost gaat voor de baat', zegt het spreekwoord. 'Baat' is een ander woord voor winst. Als je winst wilt maken, moet je iets hebben om te verkopen. Daarvoor heb je bedrijfsruimte en personeel nodig en moet je allerlei dingen inkopen. Dat kost geld. De marketing rondom het te verkopen product of de door jou aangeboden dienst ook. Pas bij de verkoop verdien je die kosten terug en kun je winst maken.



Om iets te produceren en te verkopen maak je kosten. Dat geldt zowel voor diensten als voor tastbare goederen. Bij het marketingbeleid is de P van prijs een van je instrumenten. Maar hoe je de prijs precies invult, heeft veel te maken met de kostprijs van het product dat je wilt verkopen. Om goed aan marketing te doen heb je dus inzicht nodig in de kosten van je bedrijf.

Leerdoelen

- Je kent en begrijpt het verschil tussen kosten en uitgaven.
- Je begrijpt het verschil tussen directe en indirecte kosten en je kunt een kostprijs berekenen met de primitieve opslagmethode.
- Je begrijpt het verschil tussen constante en variabele kosten en je kunt de integrale kostprijs berekenen.
- Je kunt de differentiële kostprijs voor een extra order berekenen.



Opdracht 1 Kosten of uitgaven

Veel uitgaven zijn kostenposten. Je koopt een drankje en het is weg, duidelijk een kostenpost. Maar er zijn ook uitgaven waar je iets waardevols voor terugkrijgt. Dat zijn wel uitgaven, maar geen kostenposten.

Bedenk enkele voorbeelden van zulke uitgaven voor een gezin.

1.2 Kosten en uitgaven

Een handelsbedrijf moet voorraad hebben en heeft dus ruimte nodig om die voorraad op te slaan. Er is een bedrijfsgebouw nodig. Een productiebedrijf heeft ook voorraad nodig en ruimte voor de productie. Een dienstverlenend bedrijf, zoals een reisbureau, heeft net zo goed bedrijfsruimte nodig. Die moet je kopen of huren.



Een bedrijfsgebouw vraagt een flinke investering.

Balans

Als je het gebouw huurt, heb je huurkosten. Als je het koopt, heb je een flinke bezitting erbij. Die komt op de **balans**. Dat is een overzicht van bezittingen en schulden. Neem een onderneming die net van start is gegaan. Per 1 april heeft deze onderneming € 500.000 op de bankrekening staan. Verder zijn er nog geen bezittingen of schulden. De balans ziet er dan zo uit.

Bezittingen	Balans per 1 april		Schulden		
Bank	€	500.000	Eigen vermogen	€	500.000

Deze onderneming heeft één bezitting: het geld op de bank. Er zijn geen schulden aan anderen, maar er is wel een schuld aan de eigenaren: als die op dit moment de zaak opheffen, betaalt de onderneming een half miljoen terug aan hen. Dat is het **eigen vermogen**: het geld van de eigenaren dat in een onderneming zit.

Op 3 april koopt deze onderneming een gebouw van € 400.000, met eigen geld. Daarna ziet de balans er zo uit.

Bezittingen	Balans per 3 april		Schulden		
Gebouw	€	400.000	Eigen vermogen	€	500.000
Bank	€	100.000			

Er is een bezitting bij gekomen, en in ruil daarvoor is het saldo op de bankrekening flink afgenomen. Maar het eigen vermogen is gelijk gebleven: de onderneming is van deze transactie niet armer geworden, ze is er financieel niet op achteruitgegaan. De aanschaf van dat gebouw was daarom geen kostenpost. Het was wel een uitgave.

Verschil kosten en uitgaven

In het dagelijkse spraakgebruik maken we bijna geen verschil tussen kosten en uitgaven. Bijvoorbeeld: 'Die scooter heeft me € 2.400 gekost.' Bedrijven maken dat verschil wel. Als er is betaald, is er geld uitgegeven. Alleen hoeft een uitgave nog niet te betekenen dat er ook kosten zijn.

Dat gebouw is nieuw, en is op dit moment € 400.000 waard, inclusief de grond. Als je het goed onderhoudt, kan het lang mee. Je hebt dan wel onderhoudskosten: die vormen tegelijk een kostenpost én een uitgave. Toch gaat dat gebouw niet eeuwig mee: het verouderd. De bedrijfsleiding schat dat ze het na vijftig jaar moeten vervangen. De grond is € 200.000 waard en het gebouw ook € 200.000.

Die twee ton van het gebouw gaat de boekhouder afschrijven: hij boekt de waardevermindering in de boekhouding: $€ 200.000 \div 50 \text{ jaar} = € 4.000$ **afschrijvingskosten** per jaar. Dat zijn kosten van waardevermindering. Als er verder niets gebeurt, ziet de balans er na een jaar zo uit:

Bezittingen		Balans per 3 april		Schulden	
Gebouw	€	396.000	Eigen vermogen	€	496.000
Bank		100.000			

Het gebouw is minder waard geworden. Daardoor is de onderneming er financieel op achteruitgegaan, ze is armer geworden. Die afschrijvingskosten vormen dus een kostenpost. Toch is er geen geld uitgegeven. De onderneming kan elk jaar de terugverdiende afschrijvingskosten reserveren, en zo een spaarpot vormen om het gebouw in de toekomst te vervangen. Pas als de nieuwbouw van start gaat, is er weer een uitgave.

Wat voor het gebouw geldt, geldt voor alle vaste bezittingen die lang meegaan. Een bedrijfswagen is een vaste bezitting, die bijvoorbeeld tien jaar meegaat. Op het moment van aanschaf is er een uitgave, maar het is geen kostenpost. De boekhouder schrijft de auto in tien jaar af, dus zijn er elk jaar afschrijvingskosten.

Vaste activa

In de bedrijfseconomie heten zulke vaste bezittingen **vaste activa**. Je kunt ze ook duurzame productiemiddelen noemen. Het zijn productiemiddelen die langer meegaan dan een jaar. Aanschaffen van vaste activa heet **investeren**.

Wat is precies een duurzaam productiemiddel? Een rol plakband hoort bij de kantoorkosten, maar een kopieermachine hoort bij de inventaris. Dit verschil is niet moeilijk. Maar een plakbandhouder? Boek je die als kosten of als vaste bezitting? Een plakbandhouder kan jaren meegaan, dus de theorie zegt dat het een duurzaam productiemiddel is. De boekhouder vindt dat veel te lastig. In de praktijk boekt men een aanschaf alleen als vaste activa als de waarde hoger is dan € 450.



Plakbandroller: uitgave en tegelijk kosten.

Voorraad

Toch is er ook een bezitting die korter meegaat, maar waarvan de aanschaf niet meteen een kostenpost vormt. Dat is de voorraad. Een productiebedrijf heeft een voorraad grondstof nodig, bijvoorbeeld processors voor laptops. Een handelsbedrijf heeft een voorraad goederen nodig, bijvoorbeeld laptops in het magazijn van CoolBlue. Daar kopen ze voorraad in om door te verkopen aan klanten. Hoe sneller die voorraad verkocht is, hoe beter.

Voorraad hoort dus niet bij de vaste activa, maar het is wel een bezitting. Op het moment dat je voorraad inkoopt en betaalt, neemt het banksaldo af en neemt de bezitting Voorraad toe. Het eigen vermogen blijft gelijk: de onderneming gaat er financieel niet op achteruit. Alleen bij bederf, diefstal of uit de mode raken heb je een kostenpost.

Toch moeten de kosten van de ingekochte voorraad in de kostprijs zitten van de artikelen die je verkoopt. Meestal boekt de boekhouder die kosten tegelijk met de verkoop. Inkopen van voorraad is dus een uitgave, maar nog geen kostenpost. Bij verkoop ontstaat een kostenpost, die je aftrekt van de brutowinst.

Vier mogelijkheden

Bij het verschil tussen uitgaven en kosten kun je vier gevallen onderscheiden:

- uitgaven, maar geen kosten
- uitgaven, maar niet tegelijk kosten
- kosten, maar niet tegelijk uitgaven
- kosten en tegelijk uitgaven.

Uitgaven, maar geen kosten

- Als een bedrijf een schuld afbetaalt, geeft het geld uit, maar dat zijn geen kosten. Het banktegoed wordt kleiner, maar de schuld ook. Het eigen vermogen blijft dus gelijk.
- Over de winst moeten ondernemingen belasting betalen (vennootschapsbelasting voor bv's en nv's, inkomstenbelasting voor bijvoorbeeld eenmanszaken). Dat is een uitgave, maar het zijn geen kosten. Winst ontstaat pas nadat alle kosten gemaakt zijn. Andere belastingen, zoals onroerendezaakbelasting of wegenbelasting, horen wel bij de kosten.

De btw (belasting over de toegevoegde waarde) is een geval apart. Btw is een verbruiksbelasting die betaald wordt door de consumenten. Bedrijven dragen alleen maar de btw af die ze hebben ontvangen. Daar mogen ze de btw die ze zelf hebben betaald van aftrekken. Het bedrijfsleven is alleen maar een doorgeefluik voor de btw. Btw hoort dus niet bij de kosten.

Uitgaven, maar niet tegelijk kosten

- Als een bedrijf investeert in vaste activa neemt het banksaldo af, maar in plaats daarvan komt er een nieuwe bezitting bij. Dit is dus geen kostenpost. Pas daarna volgen de afschrijvingskosten, stukje bij beetje. Die komen in de kostprijs terecht. Op die manier kan de onderneming het productiemiddel terugverdienen.



Eerst alleen een uitgave, pas tijdens het gebruik komen de kosten.

- Vooruitbetaalde kosten: de benaming zegt het al. De onderneming betaalt bijvoorbeeld de huur voor een loods voor een half jaar vooruit. De uitgave komt eerst, de boekhouder boekt de kosten elke maand.

Folders

Je laat elke maand folders drukken. Daarvoor betaal je de drukkerij voor een jaar vooruit, want dat is voordeliger. Dus aan het begin van het jaar geef je het geld uit, maar de kosten boek je maandelijks. De bedoeling is natuurlijk dat je die kosten terugverdient met de extra omzet als gevolg van je aantrekkelijke folders.

- Inkopen en betalen van voorraad is een uitgave. De kosten worden pas geboekt bij de verkoop.

Kosten, maar niet tegelijk uitgaven

- Nog te betalen kosten: ook al moet het bedrijf de hypotheekrente pas aan het eind van het jaar betalen, toch boekt men deze kosten elke maand. Anders lijkt het aan het eind van het jaar net of december een heel slechte maand is. De maandelijkse rente is dus een kostenpost, maar de uitgave komt pas later. De maandelijkse afschrijvingskosten zijn de tegenhanger van een eerdere investering. Het zijn kosten, maar de uitgave is eerder al gedaan.

Gewaardeerd loon

Bij een onderneming die geen rechtspersoon is, zoals een eenmanszaak, werkt de eigenaar meestal in de eigen zaak. De kostprijs van elk product (of elke dienst) moet dus ook een stukje vergoeding voor die arbeid bevatten. Of de eigenaar dat geld ook werkelijk uit de zaak haalt of niet, moet hij zelf weten. De berekende vergoeding voor de arbeid van de eigenaar heet **gewaardeerd loon**. Dat is wel een kostenpost, maar het hoeft geen uitgave te zijn. De eigenaar kan wel geld voor zichzelf uit de zaak halen, een privéopname. Voor het bedrijf is dit een uitgave, maar geen kostenpost.

Bedrijven houden hun kosten meestal bij per maand. Kosten per week of per minuut bijhouden wordt te ingewikkeld. Met een volle tank benzine kun je meerdere dagen vooruit. Op de boekhouding boeken ze die benzine in één keer op een kostenrekening. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld reparaties en kantoorkosten.

In een notendop

Uitgaven maar geen kosten:

- aflossing van leningen
- belasting over de winst
- privé-opname.

Uitgaven, maar niet tegelijk kosten

- investeringen
- vooruitbetaalde kosten
- inkoop van voorraad.

Kosten maar niet tegelijk uitgaven:

- afschrijvingen
- nog te betalen kosten
- gewaardeerd loon.

Kosten en tegelijk uitgaven:

- loonbetaling, kantoorbenodigdheden, brandstof, reparaties enzovoort.

Opdracht 2 Kosten en uitgaven

Geef steeds aan of het gaat om kosten, om uitgaven, of om allebei tegelijk.

- a. Pizzarestaurant Richiesto koopt tien elektrische scooters.
- b. Richiesto schrijft dit jaar 30% af op de scooters.
- c. Richiesto koopt papier voor de printer.
- d. Richiesto betaalt de pizzakoeriers hun loon uit.
- e. Richiesto laat de kassa repareren.
- f. Richiesto boekt de huurkosten van februari; deze huur wordt aan het eind van het kwartaal, dus eind maart, betaald.

g. De kassa is nu echt kapot. Richiesto koopt een nieuwe.

BizzyMo bv is de doe-het-zelfzaak van Mohamed. Geef steeds aan of het gaat om kosten, om uitgaven, of om allebei tegelijk.

h. BizzyMo koopt een partij tuinhout in.

i. Carla, de marketeer van BizzyMo, betaalt ColorHouse voor drukwerk.

j. Oruc, de boekhouder, boekt de nog te betalen rente van de maand maart.

k. BizzyMo koopt een bestelbus.

l. BizzyMo lost een deel van de hypotheekschuld af.

m. Joop, de vertegenwoordiger, laadt z'n auto op.

n. De huur van het magazijn wordt voor het hele komende jaar betaald.

Opdracht 3 Kosten of niet

Een administrateur is bezig een kostprijs te berekenen. Hij heeft een aantal uitgaven op een rijtje gezet. Welke posten vormen *geen* kosten?

- inkoop kunststoffen € 85.000
- wegenbelasting € 3.000
- werkster € 1.400
- aanschaf nieuwe compressiemachine € 100.000
- lonen medewerkers inclusief sociale lasten € 25.600
- vennootschapsbelasting € 22.700
- huur terreinen € 8.000

1.3 Zicht op je kosten

Waarom is het zo belangrijk om alle kosten goed bij te houden?

Winst

Het hoofddoel van een onderneming is winst maken. Winst is opbrengst min kosten. Als je dus niet precies weet wat de kosten zijn, weet je ook niet precies hoeveel winst je hebt gemaakt. Dat is niet alleen hinderlijk voor de eigenaren, de Belastingdienst vindt het ook niet goed. Die wil exact weten hoeveel winst er is gemaakt, om daar belasting over te heffen.

Goed management

Er is nog een reden waarom het belangrijk is om goed zicht te hebben op de kosten. Die reden geldt voor elke huishouding, bij jou thuis net zo goed. Als je je kosten netjes indeelt en bijhoudt, kun je nagaan welke kostenposten uit de hand lopen en waar je op kunt bezuinigen. Goed overzicht van de kosten is nodig voor goed management.



Overzicht van de kosten.

Rekeningschema

Op de boekhouding werken ze met een rekeningschema. Daarin staan allerlei rekeningen voor bezittingen, zoals het gebouw, de auto's en de voorraad. Er zijn rekeningen voor schulden, zoals de hypothecaire lening of een bankschuld. En er zijn rekeningen voor de verschillende soorten kosten. In je werk bij de marketingafdeling heb je met de rekeningen van bezit en schuld niet vaak te maken. Met de kostenrekeningen wel: als je kosten maakt of budgetteert, wil je collega van de financiële administratie graag weten waar die thuishoren.

In het voorbeeld zie je de kostenrekeningen van een bestaande onderneming. Voor dit voorbeeld is het schema flink uitgedund.

Kostenrekeningen

4000	Brutoloon	4390	Overige autokosten
4001	Vakantiegeld		
4040	Sociale lasten	4400	Advertentie- en reclamekosten
4041	Pensioenpremies	4405	Prijslijsten, folders
4050	Kosten arbodienst	4410	Beurskosten
4051	Uitzendkrachten	4415	Marketingkosten
4055	Gratificaties	4420	Representatiekosten
4060	Kantinekosten	4425	Garantiekosten
4061	Reis- en verblijfskosten	4430	Verpakkingsmateriaal
4065	Cursuskosten	4435	Relatiegeschenken
4070	Autokostenvergoeding	4450	Sponsoring
4090	Overige personeelskosten	4460	Overige verkoopkosten
		4461	Acties
4100	Afschrijving bedrijfsgebouwen en terreinen		

4102	Afschrijving machines	4500	Kantoorbenodigdheden
4105	Afschrijving inventaris	4505	Contributies en abonnementen
4110	Afschrijving transportmiddelen	4510	Portokosten
		4515	Drukwerk
4200	Huur loods	4520	Telefoonkosten
4210	Belastingen	4521	Privégebruik telefoon
4215	Verzekeringspremies	4530	Automatiseringskosten
4220	Onderhoudskosten gebouwen	4535	Internetkosten
4225	Gas, water, elektra	4539	Overige kantoorkosten
4230	Schoonmaakkosten	4560	Onderzoek en ontwikkeling
		4570	Kosten adviesbureaus
4300	Brandstofkosten		
4301	Kilometervergoeding management	4600	Administratiekosten
4302	Kilometervergoeding vertegenwoordiger 1	4650	Kasverschillen
4303	Kilometervergoeding vertegenwoordiger 2		
4305	Reparatie- en onderhoudskosten auto's	4700	Rente hypothecaire lening
4310	Autoverzekeringen	4701	Rente banklening
4315	Wegenbelasting	4790	Overige rentekosten
4320	Leasekosten	4791	Bankkosten
4325	Autokostenvergoeding	4795	Koersverschillen
4330	Privégebruik auto		
4335	Boetes	4800	Inkoopkosten
4340	Tolgeden		
4345	Apk-keuringen	4900	Overige kosten
4350	Huurauto's		

In dit rekeningschema heeft elke rekening een nummer. Daar zit systeem in. Het eerste nummer, in dit geval 4, is het rubrieknummer. Rubriek 4 is voor de kostenrekeningen. Het tweede nummer duidt op het soort kosten. Alle rekeningen die hier met 40 beginnen, vormen samen de personeelskosten.

De kostprijs van de voorraad hoort niet in deze rubriek 4 thuis. Als marketingmedewerker heb je daar ook niet mee te maken, die laat je over aan je collega's van de boekhouding. Bij de inkoopkosten (4800) hoort niet de inkoopprijs van de voorraad goederen (of de grondstof). Inkoopkosten bestaan uit kosten die de afdeling Inkoop maakt.