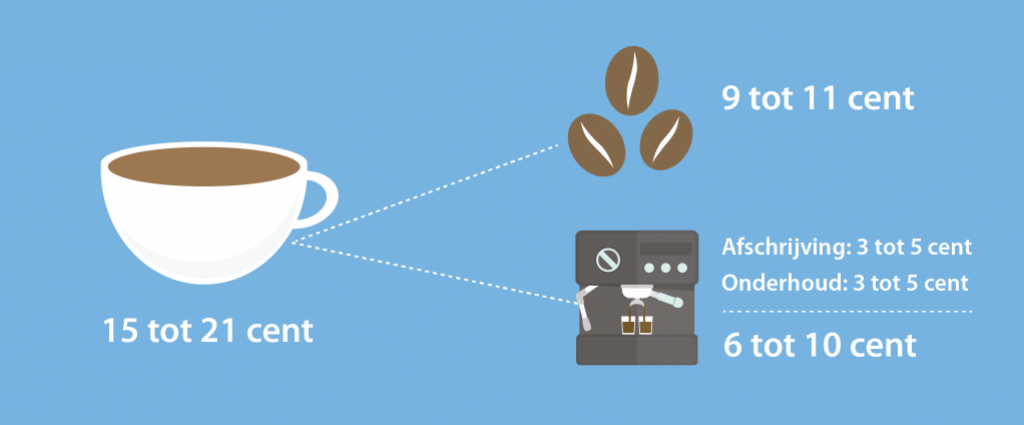
Bron: <https://www.ikgastarten.nl/financiën/boekhouding-en-administratie/de-juiste-kostprijs-bepalen-hoe-doe-je-dat?utm_source=Ikgastarten&utm_medium=Nieuwsbrief&utm_campaign=weeknr2017-18>



Kostprijs berekenen: zo doe je dat

Het is een van de belangrijkste vragen die een startende ondernemer zich moet stellen: wat is de juiste vraagprijs voor mijn product of dienst? Hoe bepaal je een correcte prijs? Een kostprijsberekening biedt uitkomst.

## **1. De kostprijs: wat is dat ook al weer?**

De kostprijs bestaat uit het totale kostenplaatje dat jij moet maken voor het maken of leveren van een product of dienst. De juiste vraagprijs vaststellen kan echter voor iedere ondernemer (en de branche waarin hij werkzaam is) verschillend zijn. Uiteindelijk is het aan jou om te bepalen welke elementen je hierin het zwaarst laat meewegen.

Tip: maak eerst een concrete berekening. Dit verkleint de kans dat je de vaste en variabele onkosten onderschat en straks onverhoopt verlies draait.

Als je in jouw bedrijf meerdere producten of diensten gaat aanbieden, zul je dus per product of dienst moeten kijken welke berekening je hierop wilt loslaten.

## **2. Hoe bepaal je de prijs?**

Er zijn uiteenlopende manieren om de juiste kostprijs te bepalen. Een goed uitgangspunt is om voor een bepaalde periode - bijvoorbeeld per maand, kwartaal of een jaar - jouw toekomstige inkoopbeleid onder de loep te nemen.

Als je bijvoorbeeld een houtbewerkingsbedrijf runt, moet je achterhalen hoeveel je per houtsoort of bijbehorende materialen wilt gaan afnemen en deze bevindingen verwerken in je zakelijke [administratie](https://www.ikgastarten.nl/financien/boekhouding-en-administratie/een-overzichtelijke-administratie-opzetten-doe-je-zo).

Vervolgens is het zaak om voor ieder product de variabele kosten te berekenen. Hiermee wordt bedoeld: de bedragen die beïnvloedbaar zijn door af- of toenames in de productieomvang, zoals de:

* Inkoopprijs
* Verzendkosten
* Transportkosten
* (eventuele) importkosten

Werk je met meerdere producten of diensten tegelijk? Dan kun je de kosten het beste verhoudingsgewijs verdelen.

De volgende stap is het berekenen van de vaste lasten, waarbij je onder meer rekening moet houden met kosten voor bijvoorbeeld jouw bedrijf:

* Bedrijfspand
* Magazijn/opslagruimte
* [verzekeringen](https://www.ikgastarten.nl/verzekeren/verzekeringen-voor-jouw-bedrijf)
* Marketingbudget
* Auto- en reiskosten
* (Eventuele) personeelskosten
* Het berekenen van jouw vaste lasten kan makkelijker lijken dan het is, omdat je deze kosten vaak moet verdelen over de uiteenlopende producten die je in jouw zaak aanbiedt. Hieronder vind je twee effectieve methoden om de vaste lasten succesvol te verdelen:
* **Integrale kostenberekening**  
  De integrale kostenberekening is voor starters een goede manier om inzicht te krijgen in de vaste lasten, omdat hun bedrijf vaak nog niet zo groot is. Je telt dan alle vaste lasten bij elkaar op en verdeelt deze vervolgens over alle producten of diensten die je aanbiedt.
* **ABC-methode**  
  De [ABC-methode](https://nl.wikipedia.org/wiki/Activity-based_costing) (voluit Activity Based Costing) is iets omvangrijker. In dat geval bereken je de vaste lasten terug op de verschillende afdelingen binnen het bedrijf. Daarna bepaal je per afdeling voor hoeveel procent 'gebruik wordt gemaakt' van een product of dienst: evenredig daaraan verdeel je vervolgens de vaste lasten.

## **3. Wat is de juiste kostprijsberekening?**

Als je eenmaal hebt uitgezocht wat je zakelijke kosten zijn, ga je per product of dienst de kostprijs bepalen. Dit stappenplan (waarbij wij als periode het kwartaal aanhouden) helpt je hierbij op weg:

1. Tel alle variabele kosten bij elkaar op die je per kwartaal maakt.
2. Bereken de vaste lasten die je voor het product maakt over het kwartaal (dit kan dus zowel via een integrale kostenberekening als de ABC-methode).
3. Tel deze kosten bij elkaar op en je houdt de inkoopwaarde over.
4. Bereken vervolgens hoeveel producten je over het kwartaal gaat inkopen.
5. Deel de inkoopwaarde (3) door het aantal producten/diensten (4). Nu weet je wat idealiter de kostprijs van jouw product of dienst moet zijn.

## **4. Hoe zit het met mijn winstpercentage?**

De kostprijs is het minimale bedrag dat je zult moeten vragen om geen verlies te lijden. Maar het liefst wil je met jouw bedrijf ook winst maken.

Voordat je een redelijk winstpercentage kunt gaan vaststellen, moet je eerst per product of dienst een zekere marge berekenen. Bij het bepalen van deze marge moet je in ieder geval de volgende punten meenemen:

* **Vraag en aanbod:** zoek uit [hoeveel vraag er is](https://www.ikgastarten.nl/marketing-en-verkoop/marketingplan/8-manieren-om-branche-en-marktonderzoek-te-doen) naar jouw producten en diensten. Ben jij een van de weinige aanbieders in jouw regio? Dan kun je best wat meer marge op de prijs zetten. Of beweeg jij je in een niche en zijn er weinig vergelijkbare producten of diensten op de markt verkrijgbaar? Dan begeef je je in een dermate specialistisch segment dat ook dit een duurdere kostprijs rechtvaardigt, maar overdrijf het niet.
* **Exclusiviteit**: in het verlengde hiervan moet je ook kijken naar de exclusiviteit van jouw product of dienst. Hoe unieker het product of dienst, des te hoger de marge zal zijn die je erover kunt berekenen.
* **Kwaliteit:** goedkoop is (vaak) duurkoop. Dat beseffen klanten en opdrachtgevers tot op zekere hoogte ook. Daarom kun je als ondernemer voor goede en duurzame producten of diensten best een hogere prijs rekenen.
* **Concurrentie:** jezelf uit de markt prijzen is iets wat je - zeker als starter - zoveel mogelijk wilt vermijden. Kijk daarom goed naar de vraagprijs van [concurrerenten](https://www.ikgastarten.nl/marketing-en-verkoop/marketingplan/zo-stel-je-een-concurrentieanalyse-op) en wijk hier bij jouw eigen prijsbepaling niet teveel vanaf.

## **5. Wat zijn de valkuilen?**

Een oude bekende op het gebied van startersvalkuilen is dat je de kostprijs te laag inschat om zo concurrenten te slim af te zijn.

De kans dat er meteen mensen op deze 'koopjes' afkomen is inderdaad aanzienlijk groot, maar dergelijke voordelige prijzen zijn op de lange termijn vaak onhoudbaar. Hoe reageren jouw klanten als jij straks in één keer jouw prijzen omhoog gooit?

Daarnaast gebeurt het nogal eens dat ondernemers hun kostprijzen hoofdzakelijk baseren op fiscale cijfers. Deze kosten geven echter een vertekend beeld van de gemaakte winsten en verliezen: dat kan gevolgen hebben voor het voortbestaan van de onderneming.

Wat ook geregeld voorkomt, is dat ondernemers zich teveel voegen naar het [branchegemiddelde](http://www.rabobank.nl/bedrijven/kennis/cijfers_en_trends/?utm_campaign=be-speciaal_voor-startende_ondernemers&utm_source=ikgastarten.nl&utm_medium=link&utm_content=content_/financi%C3%ABn/boekhouding-en-administratie/de-juiste-kostprijs-bepalen-hoe-doe-je-dat) zonder de zekerheid dat ze met die tarieven financieel goed uitkomen.

Hoewel je het geluk kunt hebben dat dit lang goed gaat - dat geldt zeker voor een nichemarkt - geeft het slechts beperkt inzicht in de staat van jouw bedrijf. En dat laatste is essentieel voor een gezonde bedrijfsvoering.

Probeer dus liever wat verder vooruit te kijken: het hoeft geen slecht idee te zijn om voor een scherpe prijsstrategie te kiezen, maar laat hierop eerst een concrete kostenraming los, zodat je later niet alsnog voor vervelende verrassingen komt te staan.

Dit doe je door goed te blijven kijken naar de balans tussen de kosten en potentiële opbrengsten op het gebied van materialen en grondstoffen, lonen, huisvesting, afschrijvingen, rente en manuren.

## **Ook interessant voor jou**

[Wat kost het om een bedrijf te starten?](https://www.ikgastarten.nl/ondernemingsplan/ondernemingsplan-maken/wat-kost-het-om-een-bedrijf-te-starten)  
[9 aandachtspunten bij het starten van een bedrijf](https://www.ikgastarten.nl/bedrijf-starten/9-aandachtspunten-bij-het-starten-van-een-bedrijf)  
[De 9 bouwstenen van het Business Model Canvas](https://www.ikgastarten.nl/ondernemingsplan/ondernemingsplan-voorbeelden/de-9-bouwstenen-van-het-business-model-canvas)  
[5 tips voor het maken van een offerte](https://www.ikgastarten.nl/financien/boekhouding-en-administratie/5-tips-voor-het-maken-van-een-offerte)  
[Voor jezelf beginnen: wat kost dat?](https://www.ikgastarten.nl/financien/investeren/voor-jezelf-beginnen-wat-kost-dat)

Ook belangrijk:

<https://www.ikgastarten.nl/ondernemingsplan/de-7-hoofdzonden-van-startende-ondernemers?utm_source=Ikgastarten&utm_medium=Nieuwsbrief&utm_campaign=weeknr2017-18>