# Praktijkopdracht 1B Kostprijs & Verkoopprijs

Elke ondernemer wil van het product dat hij gaat maken of verkopen eerst weten wat het hem zelf gaat kosten. Pas als je je eigen kostprijs weet kun je bekijken of je het product nog voor een schappelijke prijs met winst kunt verkopen.

*De kostprijs is de optelsom van alle* ***noodzakelijke*** *kosten.*

|  |  |
| --- | --- |
| ***Opdracht 1. Kostprijs berekenen*** | **Team** |
| **Voorbeeld 1:** Fietsenfabrikant Giant koopt onderdelen en grondstoffen in, waarvan ze een tracking bike maken. De fabrikant heeft de volgende gegevens:   |  | | --- | | Aluminium en onderdelen kosten: € 125,- Machinekosten: € 75,- per fiets Lonen: 4 uur à € 50,- Reclamekosten: € 20,- per fiets Transportkosten: € 25,- Overige kosten: € 60,- |   Giant wil op de kostprijs een winstopslag van 40 %.  De BTW op fietsen bedraagt 21 %.   1. Bereken de kostprijs van één tracking bike. 2. Bereken de verkoopprijs excl. BTW die GIANT voor één tracking bike berekent. 3. Bereken de verkoopprijs incl. BTW voor één tracking bike. 4. Waarom is het noodzakelijk eerst een nauwkeurige kostprijsberekening te maken, voordat je de verkooprijs gaat vaststellen. | |

Natuurlijk krijgt een ondernemer niet net als hierboven de gegevens op een presenteerblaadje. Integendeel, hij zal zelf goed moeten nadenken en zaken op een rijtje zetten.  
Bij sommige kosten is het vrij eenvoudig. Als je ze maakt weet je precies voor welk product ze zijn gemaakt. Zulke kosten noem je **directe kosten**.

Als Intertoys een spellendoos inkoopt voor € 6,95, maken die € 6,95 direct deel uit van de kostprijs van die doos. Als er voor het transport van die doos € 0,45 betaalt moet worden, zijn de directe kosten als € 7,40.  
Maar dat wil niet zeggen dat de kostprijs van die spellendoos ook € 7,40.

De doos wordt te koop aangeboden in een winkel die per maand gehuurd wordt voor € 4000,-. Deze winkel moet verlicht, verwarmd en schoongehouden worden.  
Er loopt personeel rond dat loon ontvangen.  
Op de winkelinventaris wordt elke maand € 7500,- afgeschreven.  
Plus er wordt ook nog vier keer per jaar een folder verspreid.

Al deze kosten kun je moeilijk op het bordje van die ene spellendoos laten komen, er worden immers 100 verschillende producten verkocht.  
Aan de andere kant is het duidelijke dat een stukje van deze kosten in de prijs van ieder product terugverdiend moet worden.  
Kosten zoals hiervoor genoemd zijn, zijn **indirecte kosten**.

***Directe kosten*** *zijn direct aan één product toe te wijzen.****Indirecte kosten*** *zijn kosten die je voor alle producten samen maakt.*

|  |  |
| --- | --- |
| ***Opdracht 2. (In)Directe kosten*** | **Individueel** |
| 1. Waarom kun je sommige kosten niet aan bepaalde producten toerekenen? 2. Kun je met de gegevens die hierboven staan de kostenprijs van deze spellendoos bereken? Waarom wel/niet? 3. Stel je voor dat je weet dat de indirecte kosten bij Intertoys € 30.000,- zijn. Kun je nu de kostprijs berekenen van één spellendoos? Waarom wel/niet? 4. Bereken de verkoopprijs incl. BTW voor één tracking bike. 5. Waarom is het noodzakelijk eerst een nauwkeurige kostprijsberekening te maken, voordat je de verkooprijs gaat vaststellen. | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Opdracht 3. Voorbeeld 2.*** | | | **Individueel** | |
| Bakker Van Huls wil voor een oliebollenactie op school de benodigde 3000 oliebollen leveren. Omdat hij een prijsopgave moet doen maakt hij Van Huls een kostprijsberekening.  Grondstoffen, meel, gist, rozijnen, zout, enz..: € 500,- Loon vier uur à € 35,- Verpakkingsmateriaal 600 zakken à € 2,50 er 100 stuks  Voor gebruik van de oven en andere machines weet Van Huis het niet zo precies. Hij berekent daarvoor € 30,-  Ook de kosten van huisvesting en energie kan hij zo niet zeggen.  Hij schrijft daarvoor € 25,-   1. Maak een overzicht van de directe kosten van de 3000 oliebollen. 2. Maak een overzicht van de indirecte kosten van de 3000 oliebollen. 3. Bereken de kostprijs van de 3000 oliebollen. Neem het schema hieronder over en vul het in:   Totale directe kosten: € Totale indirecte kosten: € +  Kostprijs: €   1. Bereken de kostprijs van 1 zak oliebollen (= 5 stuks).   De optelsom van alle noodzakelijke kosten noem je de **integrale kostprijs**.  Van Huls besluit de oliebollen voor € 0,30 per bol te leveren (excl. 6% BTW).   1. Bereken de verkoopprijs excl. BTW voor de 3000 oliebollen. 2. Bereken de verkoopprijs incl. BTW voor de 3000 oliebollen. 3. Neem het schema hieronder over en vul het in:   Verkoopprijs excl. BTW: € Integrale kostprijs: € -  Winst: €   1. Vind je het logisch dat in het schema hierboven de verkoopprijs excl. BTW genomen wordt in plaats van de verkoopprijs incl. BTW? Leg uit waarom je dat wel/niet logisch vindt. | | | | |
|  | | | | |
| ***Opdracht 4. Voorbeeld 3.*** | **Individueel** | | |
| Als Van Huls de berekening aan zijn zoon Johan laat zien is die het niet eens met de berekening van de indirecte kosten aangezien hij bepaalde dingen “uit zijn duim zuigt”. Johan weet hoe hij zoiets aan kunt pakken. Hij vraagt aan de boekhouder of die kan zien in de boekhouding van vorig jaar hoeveel de totalen directe kosten van het hele jaar zijn geweest een ook hoeveel de totale indirecte kosten zijn geweest. De boekhouder komt met de volgende resultaten:  Directe kosten van dat jaar: € 800.000,-  Indirecte kosten van dat jaar: € 480.000,-  Johan redeneert als volgt:  - De indirecte kosten van één oliebol of één tompoes kun je eigenlijk nooit precies vaststellen. - Omdat ik wel de totalen weet, kan ik wel uitrekenen hoeveel procent de indirecte kosten zijn van de directe kosten. - Als ik dat percentage weet, kan ik dat voor ieder product uit onze bakkerij gebruiken. - Ik ga dus het **opslagpercentage** voor de indirecte kosten berekenen.  (dus de totale indirecte kosten in & van de totale directe kosten)   1. Bereken hoeveel de **indirecte** kosten zijn in procenten van de directe kosten. 2. Johan zet nu het volgende schema op papier. Neem het schema over en vul het in.   Grondstoffen: € Loon uur à € = € Verpakkingsmateriaal: €  Directe kosten: €  Opslag voor indirecte kosten % = €  Integrale kostprijs: €  Johan stelt nu voor om 30% winstmarge op de kostprijs te leggen.   1. Bereken de winst. 2. Bereken de door Johan vastgestelde verkoopprijs incl. BTW. 3. Aan welke manier van berekenen geef jij de voorkeur en waarom?   Johan denkt: *“Een bedrijf dat maar één product verhandelt heeft eigenlijk alleen maar directe kosten”*.   1. Vind jij dat Johan gelijk heeft? Waarom wel/niet? | | | |
| ***Opdracht 5. Eigen kostenoverzicht*** | | **Team** | |
| 1. Maak samen een overzicht van alle kosten waarmee jullie product te maken krijgt. Probeer waar mogelijk onderscheidt te maken tussen directe en indirecte kosten. 2. Probeer elke kostensoort zo nauwkeurig mogelijk van een bedrag te voorzien. 3. Bepaal het totaal van alle kosten. 4. Hoeveel producten denken jullie te gaan verkopen? 5. Maak nu een kostprijsberekening voor één product. 6. Stel de verwachte integrale kostprijs per product vast. 7. Bepaal wat jullie verkoopprijs excl. BTW per stuk gaat worden. 8. Bereken jullie verwachte omzet. 9. Bereken de winst die je per product denkt te maken. 10. Bereken de verwachte winst. 11. Onder welk Btw-tarief valt jullie product? 12. Bereken de verkoopprijs incl. BTW van jullie product | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Opdracht 6. Marktonderzoeksverslag*** | **Team** |
| Gebruik onderstaand schema voor jullie ondernemingsplan om de kostprijs en de verkoopprijsberekening te laten zien. De kostprijsberekening is voor één product!  Inkoopprijs: € Verzendkosten: € Verpakkingsmaterialen: € Promotiekosten: € Huisvesting: € + **Kostprijs: €**  Winst: € + **Verkoopprijs excl. BTW €**  BTW 21%: € + **Verkoopprijs incl. BTW: €**  *\* Laat zien met een toelichting hoe je aan de verschillende bedragen gekomen bent.* | |