

## KB 3.8 Het berekenen van de kostprijs en de verkoopprijs

De prijs die een klant betaalt, is de verkoopprijs van een product. Om de verkoopprijs te kunnen berekenen, moet je weten wat de kostprijs van een product is. De verkoopprijs moet wat hoger liggen dan de kostprijs, anders verdien je niets. Als je weet welke kosten een winkel heeft en hoe je daarmee de verkoopprijs berekent, kun je dat zelf ook.



Afb. 3.38 Als je geld wilt verdienen met een product moet je de verkoopprijs goed berekenen.

### Wat weet ik al?

- Welke soorten kosten van een winkel ken je?

---

- Weet jij hoe je de verkoopprijs bepaalt?

---

- Heb je al eens iets verkocht?

---

- Hoe heb je de verkoopprijs toen bepaald?

---

- Weet jij wat btw is?

---

### DIRECTE EN INDIRECTE KOSTEN

Winkels maken veel kosten om een product te maken of in te kopen. Als je weet wat die kosten zijn, kun je de kostprijs van een product berekenen. Die kostprijs heb je nodig om de **verkoopprijs** te berekenen. De kosten van een product kun je op verschillende manieren indelen. Bijvoorbeeld in directe en indirecte kosten.



Afb. 3.39 De verpakkingen van champignons vallen onder de directe kosten. Hoe meer champignons je produceert, hoe meer verpakkingen je nodig hebt.

- **Directe kosten** zijn kosten die direct te maken hebben met het product dat je maakt of levert. Bijvoorbeeld materiaalkosten, bemestingskosten, verpakingskosten, transportkosten, arbeidskosten. Vaak zijn directe kosten variabel. Hoe meer de productie stijgt of daalt, hoe meer deze kosten stijgen of dalen.
- **Indirecte kosten** zijn kosten die niet direct te maken hebben met het product dat je maakt of levert. Vaak zijn dit de vaste lasten van een winkel, bijvoorbeeld kosten voor huur, verzekeringen en gas, water en stroom. Vaak zijn de indirecte kosten constant. Of de productie nu stijgt of daalt, deze kosten blijven gelijk.

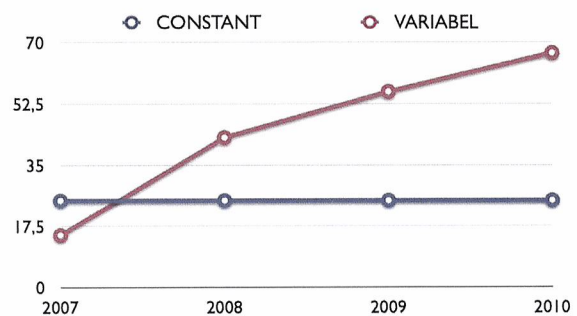
3.31 Welke van de volgende kosten zijn directe kosten?

- de kosten voor de brandverzekering
- de kosten voor de bedrijfswagen
- de kosten voor de inkoop van grondstoffen
- de kosten voor de huur van het gebouw

### VARIABELE EN CONSTATE KOSTEN

Bedrijfskosten kun je ook indelen in variabele en constante kosten.

- Variabele kosten zijn kosten die veranderen als je meer of minder producten inkoop of maakt. Als je niets inkoop of maakt, heb je deze kosten ook niet. Variabele kosten zijn vooraf niet goed in te schatten. Voorbeelden zijn inkoopkosten, inhuur van tijdelijk personeel en vervoerskosten.
- Constante kosten zijn kosten die vooraf goed in te schatten zijn. Deze kosten staan los van de inkoop en verkoop van producten. Deze kosten heb je altijd, ook al verkoop je niets. Voorbeelden zijn personeelskosten, huurkosten en kosten voor gas, water en licht. Constante kosten noem je ook **vaste kosten**.



Afb. 3.40 De constante kosten van een bedrijf blijven gelijk, de variabele kosten stijgen.

3.32 Het tuincentrum koopt in januari voor € 54.000 planten en bloemen in.

Daarnaast koopt het voor € 2.700 vissen met toebehoren in. Gas, water en elektra kosten € 1.500 per maand. De vervoerskosten in januari zijn € 2.300. Wat zijn de variabele kosten in de maand januari?

- € 54.000
- € 56.700
- € 59.000
- € 60.500



## KOSTPRIJS

Als je weet wat de kosten zijn die een winkel maakt om een product te maken of in te kopen, kun je de **kostprijs** van een product berekenen. Je kunt de kostprijs van een product op twee manieren berekenen.

1. Door alle kosten (directe en indirecte kosten) die de winkel maakt voor dat product bij elkaar op te tellen en te delen door het aantal producten dat je maakt of inkoop. Dan heb je de kostprijs per product.
2. Met een **opslagpercentage**, dat je krijgt door de totale indirecte kosten van een jaar te delen door de totale directe kosten van een jaar x 100%. De totale directe kosten plus het opslagpercentage is dan de kostprijs. Een voorbeeld: de totale directe kosten voor een bloemstuk zijn € 9,50. Het opslagpercentage is 50%. De kostprijs van het bloemstuk is dan: € 9,50 + (€ 9,50 : 100) x 50) = € 9,50 + € 4,75 = € 14,25.

3.33 De directe kosten van een bloemstuk zijn € 8,50. Het opslagpercentage is 50%. Wat is de kostprijs van het bloemstuk?

- € 8,50 + € 12,75 = € 21,25
- € 8,50 + € 2,25 = € 10,75
- € 8,50 + € 4,25 = € 12,75
- € 8,50 + € 0,43 = € 8,93


## BELASTING OVER DE TOEGEVOEGDE WAARDE

Voor alles wat je koopt in een winkel betaal je een prijs. Dat is de verkoopprijs. In die verkoopprijs zit ook de **btw**. Btw betekent belasting over de toegevoegde waarde. Het is een soort belasting, ook wel omzetbelasting genoemd. De btw die je als klant betaalt, moet de winkel afdragen aan de overheid. In Nederland zijn twee btw-tarieven. Het hoge btw-tarief en het lage btw-tarief.

- Het lage tarief is 6%. Dat tarief geldt voor 'levende' producten, zoals bloemen, planten en dieren. Ook voor producten als brood en melk is het tarief 6%. Dat zijn producten die in de eerste levensbehoefte voorzien.

Mogelijkheid 1 Kostprijsberekening	
alle kosten	= kostprijs per product
aantal producten	
Mogelijkheid 2 Opslagpercentage	
Stap 1:	
Totale indirecte kosten per jaar	x 100% = opslagpercentage in %
Totale directe kosten per jaar	
Stap 2:	
Directe kosten + opslagpercentage	= kostprijs per product

Afb. 3.41 De kostprijs kun je op twee manieren berekenen.

	Kosten voor materiaal:	
	• hyacint	€ 0,95
	• vaas	€ 0,50
	• kerstballen	€ 0,25
	• gouddraad	€ 0,25
	Kosten voor arbeid	€ 1,50
	Kostprijs	€ 3,45
	Opslagpercentage = 120%	
	€ 3,45 x 120%	€ 4,14
	Kostprijs met opslag	€ 7,59
	btw 21%	€ 1,59

Afb. 3.42 Voor bloemen en planten geldt het lage btw-tarief. Als bloemen en planten zijn verwerkt in een pot, dan geldt het hoge btw-tarief.

- Het hoge btw-tarief is 21%. Dit tarief geldt voor luxe producten, zoals computers, televisies, meubelen en kleding. Het hoge btw-tarief geldt vaak ook voor diensten, zoals het aanleggen van een tuin of het trimmen van een hond.

De Nederlandse overheid kan de btw-tarieven veranderen.

3.34 Welk btw-tarief hoort bij de volgende producten: bos tulpen, hondenmand, volkorenbrood, laptop?

- bos tulpen en hondenmand: 6%; volkorenbrood en laptop: 21%
- bos tulpen en volkorenbrood: 6%; hondenmand en laptop: 21%
- bos tulpen, hondenmand en volkorenbrood 6%
- hondenmand, volkorenbrood en laptop: 21%

### VERKOOPPRIJS

De verkoopprijs is de prijs die de klant betaalt. Je berekent de verkoopprijs door bij de kostprijs een **winstmarge** op te tellen. Want als je iets verkoopt, wil je ook iets verdienen! De winstmarge is een percentage. Je mag zelf de winstmarge bepalen. Je moet er natuurlijk wel voor zorgen dat je niet duurder bent dan de concurrent. Als je een product inkoopt en direct verkoopt, kun je een kleinere winstmarge rekenen dan normaal. Je hoeft immers minder handelingen te doen. Over het bedrag dat je krijgt uit de som van de kostprijs en de winstmarge, reken je ook nog btw. Dus: verkoopprijs = kostprijs + winstmarge + btw.



Afb. 3.43 De verkoopprijs is de prijs die de klant betaalt.

3.35 Jan heeft 10 bloempotten. De kostprijs van deze 10 bloempotten is € 100,00. Hij gebruikt een winstmarge van 150%. Wat is de verkoopprijs zonder btw van elke bloempot?

- € 15,00
- € 25,00
- € 150,00
- € 250,00

### KORTING

Een korting is een tijdelijke prijsverlaging. De **korting** wordt meestal uitgedrukt in een percentage. Winkels geven om verschillende redenen korting. Bijvoorbeeld om een product bekend te maken. Of bij de uitverkoop, om de oude voorraad te verkopen.



Afb. 3.44 Een korting wordt vaak in procenten genoemd.



Winkels willen met die kortingen klanten naar de winkel lokken. Veel klanten komen om een product met korting te kopen, maar daarnaast kopen ze vaak ook andere producten. Als een winkel korting geeft, heeft dit invloed op de winstmarge. Als de prijs lager wordt dan de kostprijs, heeft de winkel geen winst meer. En dat moet natuurlijk niet!

3.36 Een hondenmand van € 54,60 is licht beschadigd. De klant krijgt 25% korting. Hoeveel moet de klant nu betalen?

- € 13,65
- € 40,95
- € 42,75
- € 58,25



**Opdracht 9, 10, 11, 13, 14, 16 en 18**