

BIJLAGE 9.A: OPGAVE a2 UIT DE TEST KENNIS VAN PROCEDURES

(Omwille van de leesbaarheid is bij het omzetten naar PDF de gulden vervangen door de €.)

Een handelaar wil de verkoopprijs van het artikel Bomol berekenen. Hij maakt daarbij gebruik van een aantal gegevens uit de maand april. In die maand heeft hij 5600 stuks Bomol ingekocht en 4200 stuks verkocht. De directe inkoopkosten bedroegen in april € 16.800. De (noodzakelijke) algemene bedrijfskosten bedragen € 42.000 per maand.

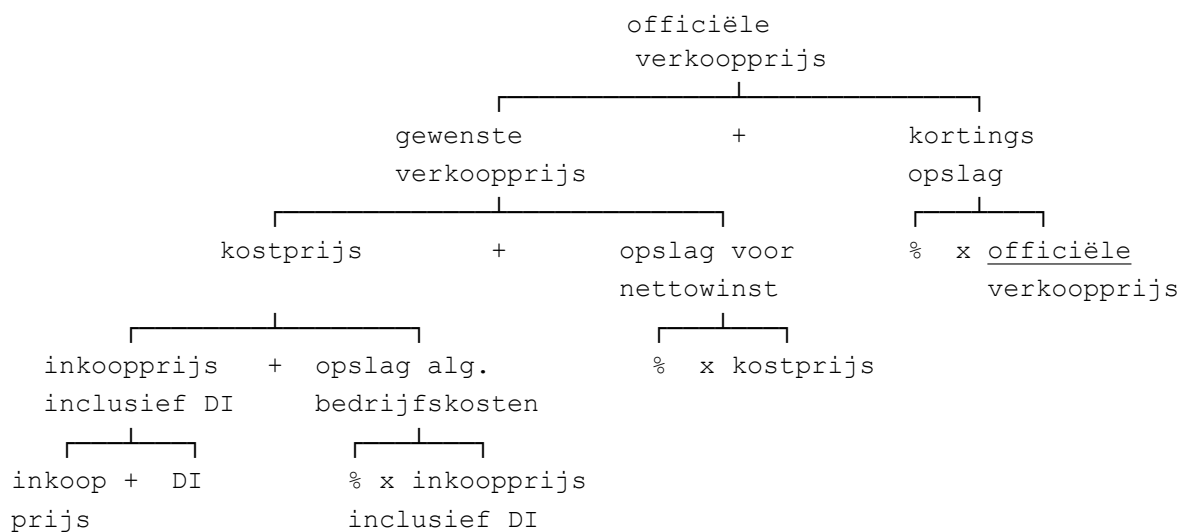
De inkoopprijs van Bomol is € 80,00 per stuk. Om de opslag voor de nettowinst te berekenen, hanteert de handelaar een percentage van 40% over de kostprijs. Ter dekking van de algemene bedrijfskosten neemt de handelaar een opslag voor algemene bedrijfskosten van 30% van de inkoopprijs inclusief directe inkoopkosten per eenheid product.

Bij de vaststelling van de verkoopprijs houdt de ondernemer rekening met een gebruikelijke korting van 5%. In de maand april is aan de afnemers echter 4% korting gemiddeld genomen toegekend.

Gevraagd

1. Geef een berekening van de kostprijs van Bomol. Geef de uitkomst van elk stukje van de berekening een naam.
2. Geef een berekening van de officiële verkoopprijs van Bomol. Geef de uitkomst van elk stukje van de berekening een naam.

Uitwerking: Het model Verkoopprijs-via-kostprijs



Uitwerking:

1. a. inkoopprijs		€ 80,00	1 p.
b. directe inkoopkosten:	€ 16.800 / 5600 eh	€ <u>3,00</u>	1 p.
c. inkoop + DI		€ 83,00	1 p.
d. opslag algemene kosten:	30% x € 83,00	€ <u>24,90</u>	1 p.
e. kostprijs		€ 107,90	1 p.
2. f. nettowinstopslag:	40% x € 107,90	€ <u>43,16</u>	1 p.
g. gewenste verkoopprijs		€ 151,06	1 p.
h. opslag voor korting 5%		€ _____ +	1 p.
i. officiële verkoopprijs	100 / 95 x € 151,06	€ 159,02	<u>1 p.</u>
			9 p.
h. indien opslag voor korting 4%		€ _____ +	0 p.
i. officiële verkoopprijs:	100 / 96 x € 151,06	€ 157,35	1 p.
h. indien opslag voor korting 5%		€ _____ +	1 p.
i. officiële verkoopprijs:	105 / 100 x € 151,06	€ 158,61	0 p.

BIJLAGE 9.B: FRAGMENT VAN OPGAVE b2 UIT DE TEST KENNIS VAN PROCEDURES

Een handelsbedrijf verkoopt uitsluitend het product Bimba. Zij wil informatie verzamelen over de brutowinst en de nettowinst over de maand juni. Zij heeft daarvoor de volgende gegevens verzameld.

De verkoopprijs is opgebouwd uit de volgende bestanddelen:

inkoopprijs	€ 22,50
directe inkoopkosten	€ 7,50
opslag algemene bedrijfskosten	€ 10,00
opslag nettowinst	€ 6,00
	<hr/>
gewenste verkoopprijs	€ 46,00

Aangezien het handelsbedrijf veelal korting verleent, houdt zij bij het vaststellen van de verkoopprijs rekening met een extra opslag om korting te kunnen geven van € 4,00 per eenheid product. In de maand juni blijkt achteraf dat gemiddeld € 3,50 per product aan korting is verleend.

Er zijn in juni 4.200 stuks Bimba ingekocht en 4.000 stuks verkocht. Op 1 juni was er geen beginvoorraad. De (noodzakelijke) directe inkoopkosten bedroegen in juni € 31.500. De directe inkoopkosten variëren met de omvang van de inkopen.

De algemene bedrijfskosten zijn elke maand even groot en bedragen € 41.000. Het handelsbedrijf heeft echter een te groot pakhuis gehuurd, waardoor de kosten elke maand € 1.000 hoger zijn dan nodig is.

Gevraagd:

1. Geef een berekening van de brutowinst over juni. Geef de uitkomst van elk stukje van de berekening een naam.
2. Hoe groot is de brutowinstmarge?
3. Geef een berekening van de nettowinst over juni. Geef de uitkomst van elk stukje van de berekening een naam.
4. Hoe groot is de nettowinstmarge?
5. Hoe groot is de kostprijs van Bimba?

NORMERING ANTWOORDEN OPGAVE KVP-B2

Indien model A is gekozen:

1. De verkoopprijs is € 46,00 + € 4,00 = € 50,00 1 p.
Omzet 4.000 x € 50,00 = € 200.000 1 p.
Inkoopwaarde 4.000 x € 22,50 = € 90.000 1 p.
Directe inkoopkosten 4.000 x € 7,50 = € 30.000 + 1 p.
Inkoopwaarde incl DI € 120.000 - 1 p.
Brutowinst (indien BW per eenheid product: 2 punten eraf) € 80.000 1 p.
2. De omzet is € 200.000 (geen doorwerkende fout vanuit vraag 1) 1 p. brutowinst / omzet = € 80.000 / € 200.000 x 100% = 40%%. 1 p.
3. Algemene bedrijfskosten: € 41.000 1 p.
Korting (geen doorwerkende fout) € 14.000 1 p.
Nettowinst € 55.000 - 1 p.
€ 25.000 1 p.
4. Nettowinst / omzet = € 25.000 / € 200.000 = 12,5%. 1 p.
(indien dezelfde omzet als bij vraag 2, als doorwerkende fout aanmerken)

12 p.

Indien model B is gekozen:

1. De verkoopprijs is € 46,00 + € 4,00 = € 50,00 1 p.
- | | | | |
|---|-------------------|-------------------|------|
| Opbrengst verkopen | 4.000 x € 50,00 = | € 200.000 | 1 p. |
| Korting
(netto opbrengst) | 4.000 x € 3,50 = | <u>€ 14.000 -</u> | 1 p. |
| | | € 186.000 | 1 p. |
| Kostprijs verkopen | 4.000 x € 22,50 = | <u>€ 90.000 -</u> | 1 p. |
| Brutowinst (indien BW per eenheid product: 2 punten eraf) | | € 96.000 | 1 p. |
2. De omzet is € 200.000 (geen doorwerkende fout vanuit vraag 1) 1 p.
brutowinst / opbrengst verkopen = € 96.000 / € 200.000 x 100% = 48%. 1 p.
3. Directe inkoopkosten 4.000 x € 7,50 = € 30.000 1 p.
Algemene bedrijfskosten € 41.000 + 1 p.
Totalebedrijfskosten € 71.000 -
Nettowinst € 25.000 1 p.
4. Nettowinst / opbrengst verkopen = € 25.000 / € 200.000 = 12,5%. 1 p.
(indien hier dezelfde omzet als bij vraag 2, dan hier wel als doorwerkende fout aanmerken)
SUBTOTAAL 12 p.

Indien model E is gekozen:

- | | | |
|--------------------|------------------------|------|
| 1. opslag ABK | € 10,00 | 1 p. |
| + opslag NW | € 6,00 | 1 p. |
| + opslag korting | <u>€ 4,00</u> | 2 p. |
| Brutowinst p.p. = | € 20,00 | |
| Totale brutowinst: | 4000 x € 20 = € 80.000 | 2 p. |

De rest: zie model A (maar wel E invullen op het scoreformulier)

5. Kostprijs Bimba: 2 p.
code C': € 22,50 + € 7,50 + € 10,00 = € 40. 0 p.
code A': € 22,50 + € 7,50 = € 30. 0 p.
code B': € 22,50 0 p.

BIJLAGE 9.C: FRAGMENT VAN OPGAVE c4 UIT DE TEST KENNIS VAN PROCEDURES

Een handelaar wil een verkoopplan maken voor 1992. De gegevens die hij daarvoor nodig heeft, haalt hij uit zijn administratie over 1991. In deze berekeningen blijven de BTW-bedragen volledig achterwege. Er is ook geen sprake van kortingen. De directe inkoopkosten zijn geheel variabel met de inkoopwaarde van de goederen.

In 1991 heeft hij 10.000 stuks Dexxo verkocht voor € 200 per stuk. De opbouw van de verkoopprijs van Dexxo is als volgt:

Inkoopprijs	€ 128,-
Directe inkoopkosten p.p.	€ 16,-
Opslagen voor algemene bedrijfskosten:	
- variabel	€ 24,-
- constant	€ 12,-
Opslag nettowinst	€ 20,-
Verkoopprijs (excl. BTW)	€ 200,-

Aangezien de normale afzet van Dexxo is ingeschat op 10.000 stuks is het totaal bedrag aan noodzakelijke constante kosten € 120.000 per jaar. In werkelijkheid hebben de constante kosten in 1991 € 116.000 bedragen. Wat betreft de variabele algemene bedrijfskosten kwamen de werkelijke kosten overeen met de noodzakelijke kosten.

1. Geef aan hoe de kostprijs van Dexxo is opgebouwd.
2. Geef een berekening van de brutowinst op Dexxo in 1991.
3. Geef een berekening van de nettowinst op Dexxo in 1991.
4. Geef de berekening van de break-even-omzet met behulp van de formules. Je mag aannemen dat alle overige gegevens onveranderd blijven.
5. Hoe groot is het brutowinstpercentage dat in de formule naar voren komt?

NORMERING ANTWOORDEN OPGAVE KVP-C4

1. Kostprijs van Dexxo = € 128 + € 16 + € 24 + € 12 = € 180. 1 p.
Alternatief: verkoopprijs - opslag nettowinst = € 200 - € 20 = € 180.

Berekening brutowinst en nettowinst volgens:

model D: break-even benadering:

2. Omzet: 10.000 x € 200	€ 2.000.000	
Inkoopwaarde omzet: 10.000 x € 128 =	€ 1.280.000	
	<hr/>	
3. Brutowinst	€ 720.000	3 p.
Variabele kosten:	€ 400.000	
	<hr/>	
Dekkingsbijdrage	€ 320.000	
Constante kosten	€ 116.000	
	<hr/>	
Nettowinst	€ 204.000	2 p.

model A: calculatorische benadering:

2. Omzet: 10.000 x € 200	€ 2.000.000	
Inkoopwaarde incl DI: 10.000 x (€ 128 + € 16)	€ 1.440.000	
	<hr/>	
Brutowinst:	€ 560.000	3 p.
3. Alg. bedr.ko.: 10.000 x € 24 + 116.000	€ 356.000	
	<hr/>	
Nettowinst	€ 204.000	2 p.

model E:

2. Brutowinst per product: € 200 - € 144 = € 56		1 p.
Brutowinst = 10.000 x € 56	€ 560.000	2 p.
3. Alg. Bedr. Kosten: 10.000 x € 24 + 116.000	€ 356.000	
	<hr/>	
Nettowinst	€ 204.000.	2 p.

model B: boekhoudkundige benadering:

2. Opbrengst verkopen: 10.000 x € 200	€ 2.000.000	
Kostprijs verkopen: 10.000 x € 128	€ 1.280.000	
	<hr/>	
Brutowinst	€ 720.000	3 p.
3. Tot. bedr.ko.: 10.000 x (€ 16 + € 24) + 116.000	€ 516.000	
	<hr/>	
Nettowinst	€ 204.000	2 p.

4. Formule:

Bij model D en model B:

Brutowinst percentage = € 72 / € 200 x 100% = 36%.
Variabel kosten% = € 40 / € 200 x 100% = 20%. 1 p.

$$\frac{\text{Const. ko.} + \text{gewenste winst}}{\text{Brutowinst\%} - \text{variabel kosten\%}} = \frac{100\% \times \text{€ } 116.000}{36\% - 20\%} = \text{€ } 725.000.$$
 2 p.

Bij model A en model E:

Brutowinst percentage = € 56 / € 200 x 100% = 28%.
Variabel kosten% = € 24 / € 200 x 100% = 12%. 1 p.

$$\frac{\text{Const. kosten} + \text{gewenste winst}}{\text{Brutowinst\%} - \text{variabel kosten\%}} = \frac{100\% \times \text{€ } 116.000}{28\% - 12\%} = \text{€ } 725.000.$$
 2 p.

(Indien eerder model E is gebruikt, dient ook hier model E vermeld te worden in de codekolom.)

Bij model M:

Hier is de bestaande formule niet bruikbaar.
Het brutowinst% is hier 36%. 0 p.
(Deze vraag is opgenomen in verband met oplossingen waarin de break-even-omzet berekend wordt via constante kosten / dekkingsbijdrage p.e.p.)