

Hoofdstuk 5: werken voor de winst

Paragraaf 1: de snackwagen

Produceren = het voortbrengen van goederen en/of diensten

Bij het produceren heb je **drie soorten productiefactoren** nodig:

- ✓ **Natuur**: zon, licht, water, grondstoffen uit de bodem
- ✓ **Arbeid**: de inzet van mensen bij het produceren
- ✓ **Kapitaalgoederen**: gereedschappen, computers, auto's, gebouwen

1. **Produceren in de formele sector**: de producten of diensten worden tegen betaling verkocht en geregistreerd (legaal = toegestaan, gecontroleerd)

Dit gebeurt door bedrijven(fabrieken, aannemers enz.) maar ook door de overheid (ambtenaren, gezondheidszorg)

2. **Produceren in de informele sector**: de producten of diensten worden geleverd zonder betaling (gezin...bv de afwas doen, de ramen zemen) of tegen betaling (maar niet legaal, dus zwart...zonder belastingen en dus niet geregistreerd)

productie in de ruime zin → formele en informele sector

productie in de enge zin → alleen de formele sector

Paragraaf 2: de timmerfabriek

Natuur (iets verder uitgewerkt)

De productiefactor natuur levert aan producenten eigenlijk twee dingen:

1. **de grondstoffen** (bomen, ijzererts, steenkool, graan enz)
2. **de ruimte**: lucht, grond om te wonen en te werken

Fabrikanten zoeken naar een gunstige vestigingsplaats om te kunnen produceren. Niet te duur, goede bereikbaarheid voor klanten en aanvoer van grondstoffen.

Kapitaalgoederen (iets verder uitgewerkt)

De voorraden grondstoffen in een bedrijf en de voorraad eindproducten (producten die al klaar zijn maar nog niet verkocht) horen bij de **kapitaalgoederen** van een bedrijf. Er zit namelijk al geld van het bedrijf in deze twee voorraden.

Ook het gebouw zelf,bedrijfsauto's, machines en gereedschappen horen bij de kapitaalgoederen.

Arbeid (iets verder uitgewerkt)

Bedrijven investeren (geld stoppen) in personen (opleidingen, trainingen, cursussen, beloningen) maar ook in apparatuur (machines, computers)

Door **automatisering** (*het vervangen van mensenwerk door computers en machines*) is veel industrie **kapitaalintensief** geworden: dat betekent dat er veel kapitaalgoederen gebruikt worden bij het produceren in verhouding tot de hoeveelheid arbeid. (kapitaalintensieve bedrijven investeren veel geld in apparatuur)

Andere bedrijven zijn juist **arbeidsintensief**: dat betekent dat er veel arbeid (mensenwerk) gebruikt wordt bij het produceren in verhouding tot de hoeveelheid kapitaalgoederen

Voorbeeld kapitaalintensief bedrijf: autofabrieken (robots), container overslag bedrijf

Voorbeeld arbeidsintensief bedrijf: advocaat, kapper, glazenwasser

Paragraaf 3: de kaasspecialzaak

Bedrijfskolom: de weg (de verschillende schakels) die een product heeft afgelegd vanaf de producent tot dat het in de winkel ligt voor de consument.

Elke schakel in die bedrijfskolom voegt waarde toe aan het product. Dit betekent niets anders dan dat ieder bedrijf wat in de bedrijfskolom van een product zit **aan dat product geld verdient**.

Voorbeeld bedrijfskolom brood: boer (tarwe, graan) → meelfabriek → groothandel in tarwe, meel, enz. → bakker, supermarkt → consument

Sommige schakels **doen echt iets met het product zelf** (boer, meelfabriek, bakker) **sommige zorgen alleen dat het verkocht kan worden** (groothandel, supermarkt) Iedere schakel in de bedrijfskolom voor brood wil daar natuurlijk aan verdienen, **voegen dus waarde toe** aan het product. Bij iedere schakel in de kolom wordt het product dus duurder)

Een bedrijfstak noemen we alle bedrijven die **dezelfde functie hebben binnen verschillende bedrijfskolommen**. Bijvoorbeeld alle boeren (de één verbouwt graan, de ander houdt koeien of varkens, de ander kweekt groente.....ze zitten allemaal aan het begin van de bedrijfskolom (in dezelfde fase van de productie). Of de detailhandel, deze bedrijfstak houdt zich bezig met de verkoop van producten aan consumenten.

Paragraaf 4: de schoenenwinkel

Afzet = het aantal verkochte producten of artikelen in een bepaalde periode.

BTW = belasting toegevoegde waarde, 6% op de noodzakelijke levensbehoeften en 19% op de andere goederen. Deze belasting wordt door de winkeliers in rekening gebracht bij de klanten, maar de winkeliers moeten de belasting weer afdragen (betalen) aan de belastingdienst. De winkeliers **ontvangen** dus wel **BTW**, maar **mogen het bedrag niet zelf houden**.

Omzet = verkoopprijs van alle verkochte producten in een bepaalde periode exclusief (zonder) BTW.

$$\text{Omzet} = \text{afzet} \times \text{verkoopprijs (excl. BTW) per product}$$

Inkoopwaarde van de verkopen = de inkoopprijs die de winkeliers hebben betaald voor de producten die ze hebben verkocht.

$$\text{Brutowinst} = \text{Omzet} - \text{Inkoopwaarde van de verkopen}$$

Omzet	€ 280.000,-	(14.000 producten x € 20,- per product)
Inkoopwaarde	€ 126.000,- -/-	(14.000 producten x € 9,- per product)
Brutowinst	€ 154.000,-	

Paragraaf 5: de kledingwinkel

In de vorige paragraaf is uitgelegd:

omzet – inkoopwaarde = brutowinst

Deze brutowinst geeft de ondernemer alleen maar informatie over het verschil tussen de inkoopprijs en de verkoopprijs van de verkochte producten of diensten. Belangrijk is om de brutowinst zo hoog mogelijk te laten zijn.

In de **brutowinst** zitten nog twee onderdelen:

1. de bedrijfskosten
2. het bedrijfsresultaat (nettowinst of verlies)

Als de bedrijfskosten lager zijn dan de brutowinst heb je een positief bedrijfsresultaat (nettowinst), als ze hoger zijn dan de brutowinst dan heb je een nettoverlies.

1. De bedrijfskosten: de ondernemer kan niet zomaar producten of diensten inkopen en dan weer verkopen. Hij heeft te maken met allerlei soorten kosten:

- ✓ loonkosten (kosten voor salaris van het personeel (en hijzelf soms)
- ✓ autokosten (houderschapsbelasting, onderhoud, verzekering, brandstof of de leasekosten van auto's)
- ✓ afschrijvingskosten (waardevermindering van duurzame productiemiddelen → om die vervangen moet je geld reserveren)
- ✓ huisvestingskosten (huur, onderhoud, schoonmaak...)
- ✓ rentekosten (boete die je krijgt ben als je geld leent)
- ✓ verkoopkosten (promotie, sponsoring, reis- en verblijfskosten)
- ✓ enz.

2. De nettowinst: de nettowinst is meestal voor **de eigenaar van de onderneming**. Hij kan dit geld gebruiken voor zijn eigen inkomen (salaris), of om het weer in de zaak te stoppen (investeren) bijvoorbeeld om te moderniseren of te vervangen of uit te breiden)

variabele kosten en vaste of constante kosten:

Sommige kosten zijn afhankelijk van de hoeveelheid die je maakt of verkoopt. Andere kosten heb je altijd, of je nu veel of weinig maakt of verkoopt. De kosten die mee veranderen met de hoeveelheid productie of verkoop noem je **variabele kosten**. De kosten die niet zo afhankelijk zijn van de verkoop of productie noemen we **vaste kosten of constante kosten**.

Voorbeelden variabele kosten: inkoopwaarde, verpakkingskosten, gedeelte van de verkoopkosten)

Voorbeelden van vaste kosten of constante kosten: huur, loon personeel, afschrijvingskosten, rente kosten enz.

Afschrijvingskosten per jaar bereken je als volgt:

(aanschafwaarde – restwaarde) = jaarlijkse afschrijving
gebruiksduur

aanschafwaarde = de prijs waarvoor je het duurzaam productiemiddel hebt aangeschaft.

restwaarde = de geschatte inruilwaarde als je het productiemiddel gaat verkopen (deze restwaarde haal je van de aanschafwaarde af omdat je dit bedrag zelf niet hoeft te 'sparen', je krijgt het immers op het moment dat je het verkocht hebt)

gebruiksduur = de geschatte tijd dat je het productiemiddel zal gaan gebruiken

paragraaf 6: de computershop

Voordat de winkelier of een andere ondernemer zijn producten of diensten verkoopt zal hij eerst de verkoopprijs moeten berekenen;

1. De inkoopprijs (de prijs die hij zelf heeft betaald voor de producten)

2. De brutowinst (een % van de inkoopprijs waarin de bedrijfskosten en de nettowinst zitten)

1 en 2 bij elkaar opgeteld is de verkoopprijs zonder BTW

de brutowinstmarge bereken je als volgt: **brutowinst : inkoopwaarde x 100 =** (meestal gaat men uit van de gegevens van het jaar er voor)

voorbeeldsom: de inkoopwaarde van vorig jaar was € 400.000 , - van een bepaalde artikelgroep. De brutowinst bedroeg € 120.000,- De ondernemer verwacht voor dit jaar geen veranderingen. Bereken de brutowinstmarge:

€120.000 : €400.000 x 100 = 30% brutowinstmarge voor dit jaar voor deze artikelgroep

Een artikel uit deze artikelgroep heeft een inkoopprijs van € 24,- Wat zal de verkoopprijs worden van dit artikel zonder BTW?

Inkoop	€ 24,00
Brutowinstmarge 30% vd inkoop	€ 7,20 + (€ 24,- : 100 x 30 = 7,20)
Verkoopprijs zonder BTW	€ 31,20

Hier moet de BTW nog bij (6% of 19%, afhankelijk van het artikel)

Inkoop	€ 24,00
Brutowinstmarge 30% vd inkoop	€ 7,20 +
Verkoopprijs zonder BTW	€ 31,20
BTW 19% (van 31,20)	€ 5,93 + (€ 31,20 : 100 x 19 = 5,93)
Verkoopprijs met BTW	€ 37,13

Paragraaf 7: het scooterhuis

Een ondernemer zal altijd proberen zijn **nettowinst te verhogen**. Dit is gunstig voor de eigenaar (eigenaren), maar ook voor het bedrijf (uitbreiden, investeren). Hoe meer Eigen Vermogen de zaak krijgt, des te groter het vertrouwen bij een bank als je een lening wilt hebben en hoe beter je reserve is als er een keer een jaar iets niet goed gaat.

De nettowinst kan stijgen door:

1. **hogere verkoopprijzen** (wel blijven verkopen, niet dat je te duur wordt in vergelijking met je concurrenten)),
2. **lagere inkooprijzen** (altijd gunstig),
3. **goede promotie** (kost geld, maar kan meer omzet dan de extra kosten opleveren) of
4. **besparing of bezuiniging op de bedrijfskosten**. (dit kan door personeel te vervangen door machines, minder personeel en harder laten werken, minder sponsoring, geen auto meer van de zaak, goedkopere auto's gebruiken enz. enz.)