

Inhoudsopgave

BLZ

Hoofdstuk 1 Basisberekeningen	13
1.1 Inleiding	13
1.2 Doelstellingen	13
1.3 Soorten getallen	14
1.4 Optellen en aftrekken	16
1.5 Vermenigvuldigen en delen	18
1.6 Afronden van getallen	19
1.7 Schatten van getallen	21
1.8 De 'nul' in berekeningen	22
1.9 Basisbreuken, percentages, decimalen	23
1.10 Rekenen met procenten	31
1.11 Rekenen met decimalen	32
1.12 Rekenen met verhoudingen	33
1.13 Rekenen met (ongewogen) gemiddelde	35
1.14 Rekenen met maten	36
1.15 Beroepsgericht rekenen en goederenstroom	44
1.16 Prijsbepaling op basis van gewicht, aantallen of volume	47
1.17 Begrippen	48
1.18 Eindopdracht	49
 Hoofdstuk 2 Prijsberekening met winstopslag: van inkoopprijs naar verkoopprijs	 55
2.1 Inleiding	55
2.2 Doelstellingen	55
2.3 Rekentechnieken voor berekenen van prijzen	55
2.4 De netto-inkoopprijs	58
2.5 De netto-verkoopprijs	61
2.6 De bruto-verkoopprijs = consumentenprijs	63
2.7 Betalen	65
2.8 Begrippen	76
2.9 Eindopdrachten	77
 Hoofdstuk 3 Prijsberekening met winstmarge: van marge naar verkoopprijs	 81
3.1 Inleiding	81
3.2 Doelstellingen	81
3.3 Het belang van de prijs	82
3.4 De prijs vaststellen	85
3.5 Prijs en omzet	92
3.6 Begrippen	94
3.7 Eindopdracht	95
 Hoofdstuk 4 Prijsberekening met constante en variabele kosten: de standaardkostprijs-methode	 97
4.1 Inleiding	97
4.2 Doelstellingen	97
4.3 Constante en variabele kosten	98
4.4 De standaardkostprijs	102
4.5 Break-evenanalyse	118
4.6 Break-evenanalyse en dekkingspercentage	127
4.7 Gewenste omzet en veiligheidsmarge	130
4.8 Van verkoopresultaat naar bedrijfsresultaat	141
4.9 Van standaardkostprijs naar verkoopprijs	145

4.10	Bruto- en nettowinstmarges op bedrijfs- en productniveau	149
4.11	Samenvatting	151
4.12	Begrippen	153
4.13	Eindopdracht	155
Hoofdstuk 5 Prijsberekening met directe en indirecte kosten: de opslagmethode		157
5.1	Inleiding	157
5.2	Doelstellingen	157
5.3	Directe en indirecte kosten	158
5.4	De primitieve of enkelvoudige opslagmethode	160
5.5	De verfijnde opslagmethode	166
5.6	Kostenverdeelstaat	176
5.7	Van directe en indirecte kosten naar verkoopprijs	185
5.8	Begrippen	187
5.9	Eindopdrachten	187
Hoofdstuk 6 Prijsberekening: kortingen en toeslagen		189
6.1	Inleiding	189
6.2	Doelstellingen	189
6.3	Verkoopformulieren	190
6.4	De prijsstelling en offertes/facturen	204
6.5	Het berekenen van de factuurprijs/offerteprijs	211
6.6	Leverings- en betalingscondities/-voorwaarden	216
6.7	Kortingen	218
6.8	Kredieten	228
6.9	Begrippen	232
6.10	Eindopdrachten	234
Hoofdstuk 7 Commerciële kengetallen		237
7.1	Inleiding	237
7.2	Doelstellingen	237
7.3	Omzet en exploitatie	238
7.4	Accountanalyse op het gebied van verkoop en inkoop	241
7.5	Omzet-kengetallen en analyse	254
7.6	Omzet en seizoensinvloeden (indexberekening)	274
7.7	De potentiële omzet (marktvraag)	277
7.8	Analyse verkoop- en distributiekanaal	295
7.9	Conversie	303
7.10	Conversiedoelstellingen en -resultaten	308
7.11	Distributiegetallen	327
7.12	Begrippen	335
7.13	Eindopdrachten	338
Hoofdstuk 8 Exploitatiebegroting		349
8.1	Inleiding	349
8.2	Doelstellingen	349
8.3	De exploitatiebegroting	350
8.4	Omzet	359
8.5	Inkoopwaarde omzet (IWO)	360
8.6	Bedrijfskosten	363
8.7	Bedrijfsresultaat: Bruto- en nettowinst/verlies	377
8.8	Bedrijfsresultaat en economisch resultaat	381
8.9	Budgetten	385
8.10	Begrippen	389
8.11	Eindopdrachten	390

Hoofdstuk 9 De liquiditeitsbegroting	397
9.1 Inleiding	397
9.2 Doelstellingen	397
9.3 Statische liquiditeit: de balans	398
9.4 Dynamische liquiditeit: de liquiditeitsbegroting	403
9.5 Begrippen	407
9.6 Eindopdracht	408