

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 Basisberekeningen	11
1.1 Inleiding	11
1.2 Doelstellingen	11
1.3 Soorten getallen	12
1.4 Optellen en aftrekken	14
1.5 Vermenigvuldigen en delen	16
1.6 Afronden van getallen	17
1.7 Schatten van getallen	19
1.8 De 'nul' in berekeningen	20
1.9 Basisbreuken, percentages, decimalen	21
1.10 Rekenen met procenten	29
1.11 Rekenen met decimalen	30
1.12 Rekenen met verhoudingen	31
1.13 Rekenen met (ongewogen) gemiddelde	33
1.14 Rekenen met maten	34
1.15 Beroepsgericht rekenen en goederenstroom	42
1.16 Prijsbepaling op basis van gewicht, aantallen of volume	45
1.17 Betalen	46
1.18 Begrippen	57
1.19 Eindopdrachten	58
 Hoofdstuk 2 Prijsberekening: inkoop en winstopslag	 63
2.1 Inleiding	63
2.2 Doelstellingen	63
2.3 Rekentechnieken voor berekenen van prijzen	63
2.4 De netto-inkoopprijs	66
2.5 De netto-verkoopprijs	69
2.6 De bruto-verkoopprijs = consumentenprijs	71
2.7 Begrippen	73
2.8 Eindopdrachten	74
 Hoofdstuk 3 Prijsberekening: inkoop en winstmarge	 75
3.1 Inleiding	75
3.2 Doelstellingen	75
3.3 Het belang van de prijs	76
3.4 Prijsstelling op lange termijn / prijsstrategie	79
3.5 De prijs vaststellen	91
3.6 De prijsstelling en offertes/facturen	98
3.7 Het berekenen van de factuurprijs / offerteprijs	103
3.8 Verkoop en voorwaarden	108
3.9 Begrippen	110
3.10 Eindopdracht	112
 Hoofdstuk 4 Prijsberekening: constante en variabele kosten	 113
4.1 Inleiding	113
4.2 Doelstellingen	113
4.3 Constante en variabele kosten	114
4.4 De standaardkostprijs	117
4.5 Break-evenanalyse	133
4.6 Break-evenanalyse en dekkingspercentage	143
4.7 Gewenste omzet en veiligheidsmarge	146
4.8 Van verkoopresultaat naar bedrijfsresultaat	157

4.9	Van standaardkostprijs naar verkoopprijs	161
4.10	Bruto- en nettowinstmarges op bedrijfs- en productniveau	165
4.11	Samenvatting	167
4.12	Begrippen	170
4.13	Eindopdracht	172
Hoofdstuk 5 Prijsberekening: directe en indirecte kosten		173
5.1	Inleiding	173
5.2	Doelstellingen	173
5.3	Directe en indirecte kosten	174
5.4	De primitieve of enkelvoudige opslagmethode	176
5.5	De verfijnde opslagmethode	182
5.6	Kostenverdeelstaat	192
5.7	Van directe en indirecte kosten naar verkoopprijs	201
5.8	Begrippen	203
5.9	Eindopdrachten	203
Hoofdstuk 6 Commerciële kengetallen		205
6.1	Inleiding	205
6.2	Doelstellingen	205
6.3	Omzet en exploitatie	206
6.4	Accountanalyse op het gebied van verkoop en inkoop	209
6.5	Omzet-kengetallen en analyse	222
6.6	Omzet en seizoensinvloeden (indexberekening)	242
6.7	De potentiële omzet (marktvraag)	245
6.8	Analyse verkoop- en distributiekanaal	261
6.9	Conversie	267
6.10	Conversiedoelstellingen en -resultaten	272
6.11	Distributiegetallen	289
6.12	Begrippen	297
6.13	Eindopdrachten	300
Hoofdstuk 7 Exploitatiebegroting		311
7.1	Inleiding	311
7.2	Doelstellingen	312
7.3	De exploitatiebegroting	312
7.4	Omzet	320
7.5	Inkoopwaarde omzet (IWO)	321
7.6	Bedrijfskosten	324
7.7	Bedrijfsresultaat: bruto- en nettowinst/verlies	338
7.8	Bedrijfsresultaat en economisch resultaat	342
7.9	Budgetten	346
7.10	Begrippen	350
7.11	Eindopdrachten	352
Hoofdstuk 8 De liquiditeitsbegroting		355
8.1	Inleiding	355
8.2	Doelstellingen	355
8.3	Statische liquiditeit: de balans	356
8.4	Dynamische liquiditeit: de liquiditeitsbegroting	361
8.5	Begrippen	365
8.6	Eindopdrachten	366