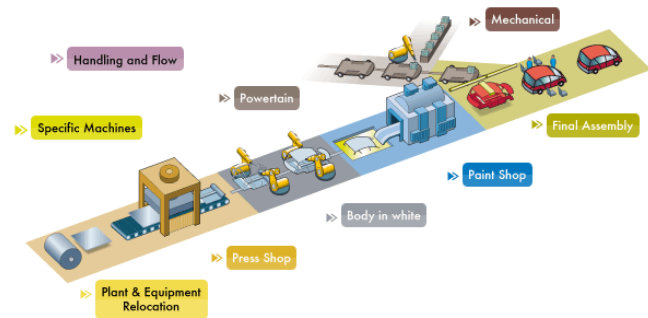
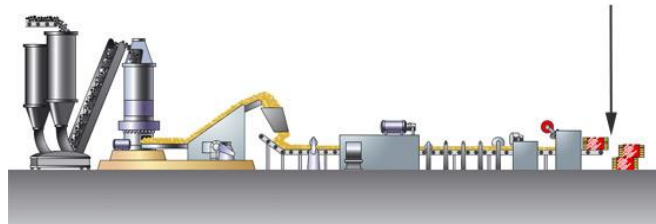


goederen  
die men in bewaring houdt  
voor later gebruik



grondstoffen  
hulpstoffen  
goederen in bewerking  
afgewerkte producten





Reden (en drogrede) voor het aanhouden van voorraden

- ➡ tijd
- ➡ onzekerheid
- ➡ economisch motief



Reden (en drogrede) voor het aanhouden van voorraden

➔ **tijd**

tijdsverschil tussen:

- bestellen, leveren en aanwenden in het productieproces
- aanmaak en levering aan de klant



Reden (en drogrede) voor het aanhouden van voorraden

tijd

➔ **onzekerheid**

in economische (push-pull) en sociale omgeving



Reden (en drogrede) voor het aanhouden van voorraden

tijd

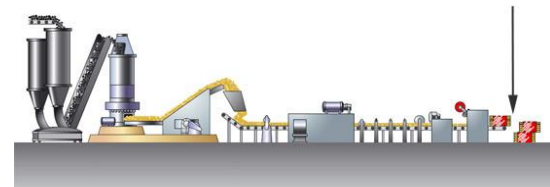
onzekerheid

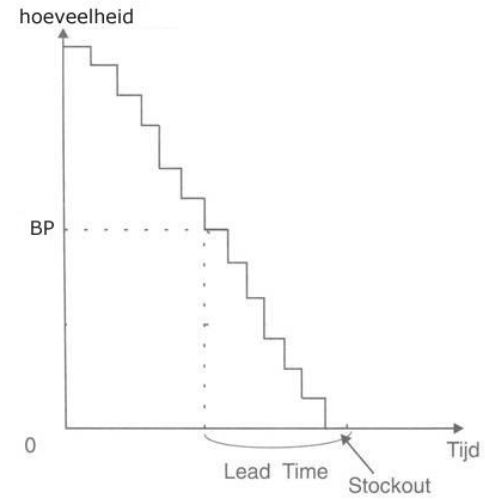
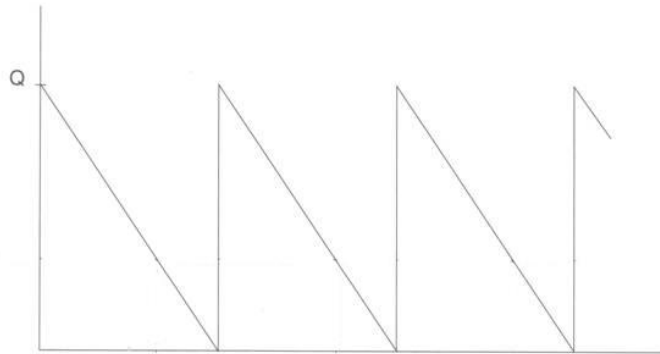
➔ **economisch motief**

anticiperen op prijsschommelingen



## Verantwoordelijkheid





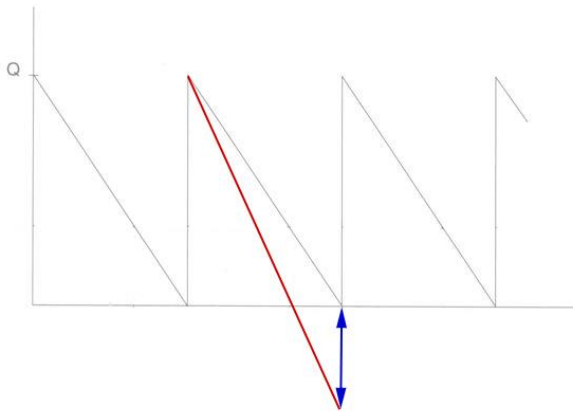
Buffervoorraad  
 Consignatievoorraad  
 Pijplijnvoorraad  
 Ontkoppelingsvoorraad



# Buffervoorraad

Buffervoorraad  
 Consignatievoorraad  
 Pijplijnvoorraad  
 Ontkoppelingsvoorraad





## Consignatie- voorraad

Buffervoorraad  
 Consignatievoorraad  
 Pijplijnvoorraad  
 Ontkoppelingsvoorraad

## Pijplijn- voorraad

Buffervoorraad  
 Consignatievoorraad  
 Pijplijnvoorraad  
 Ontkoppelingsvoorraad

## Ontkoppelings- voorraad

Buffervoorraad  
 Consignatievoorraad  
 Pijplijnvoorraad  
 Ontkoppelingsvoorraad



Waarde van de voorraad



FIFO

LIFO

gemiddelde waarde

aangepaste berekening

FIFO

materialen worden  
**gewaardeerd**  
aan de prijs waaraan ze het

**eerst**

zijn binnengekomen

LIFO

materialen worden  
**gewaardeerd**  
aan de prijs waaraan ze het

**laatst**

zijn binnengekomen

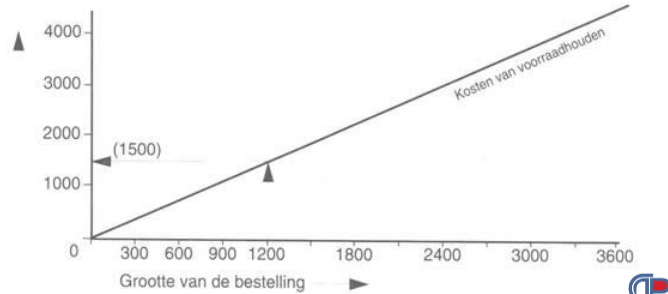


De Economische Ordergrootte

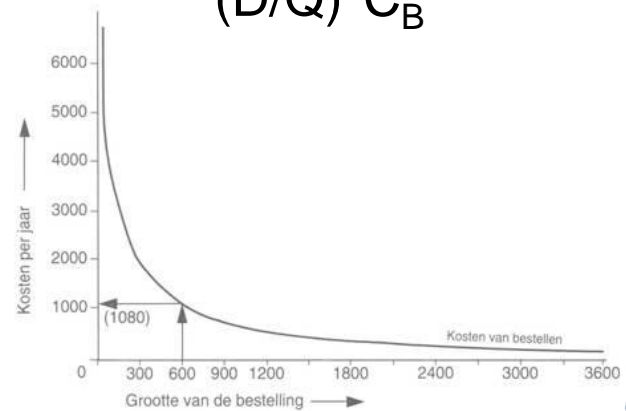
=

bestelgrootte  
die een minimum aan  
jaarlijkse kosten  
veroorzaakt

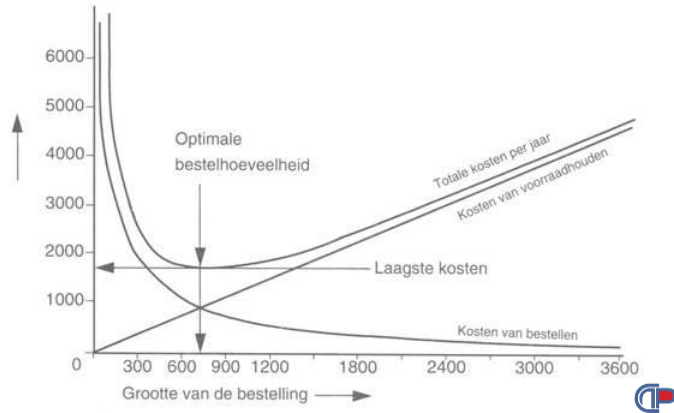
$$(Q/2) * C_V$$



$$(D/Q) * C_B$$



$$TJK = (Q/2)*C_V + (D/Q)*C_B$$



economische ordergrootte

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DC_b}{C_v}}$$



Break-Even  
Analyse  
OEFENINGEN



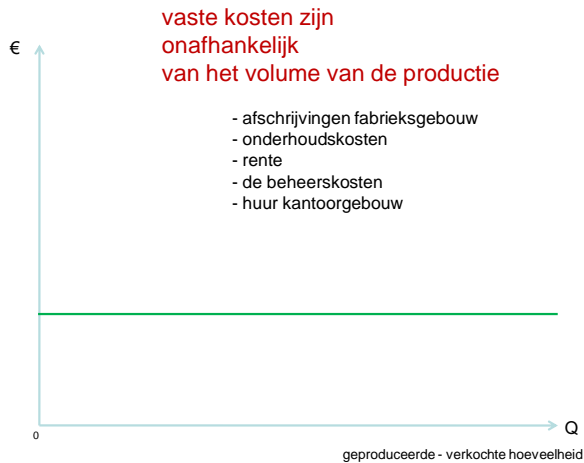


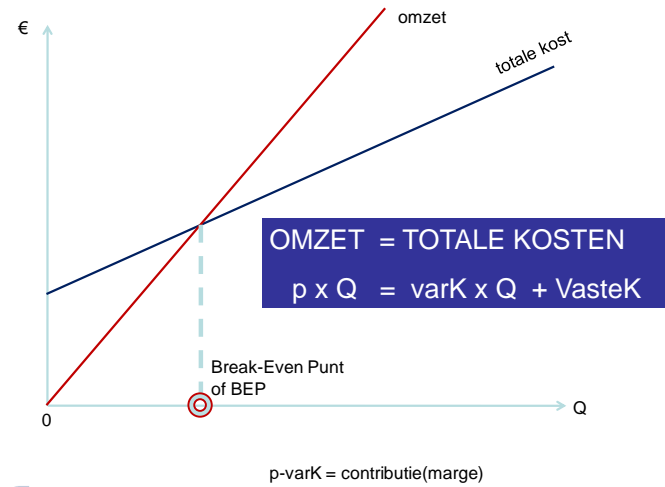
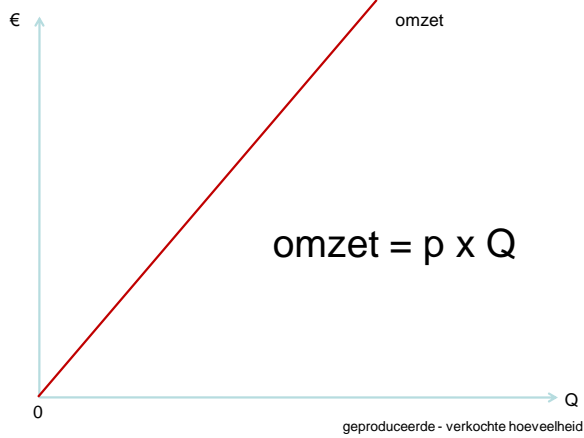
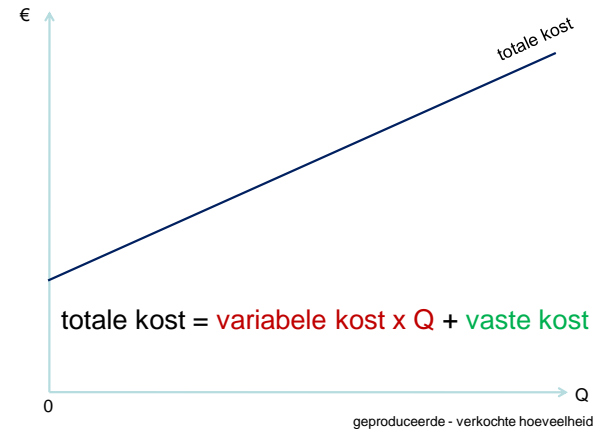
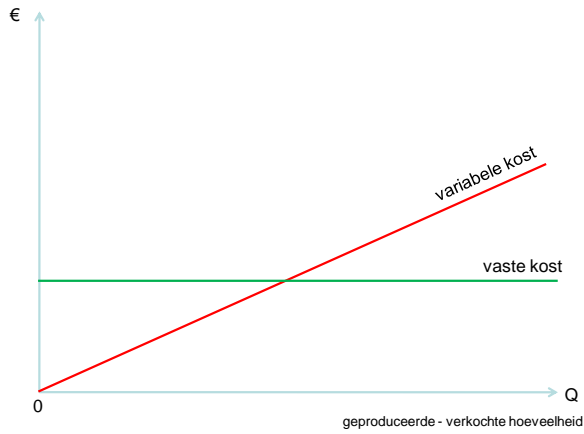


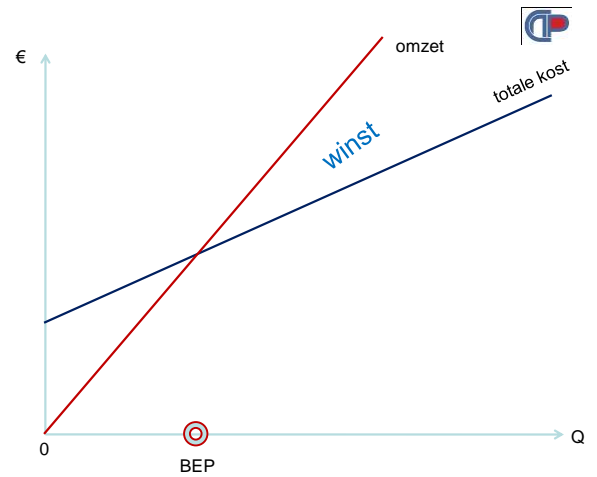
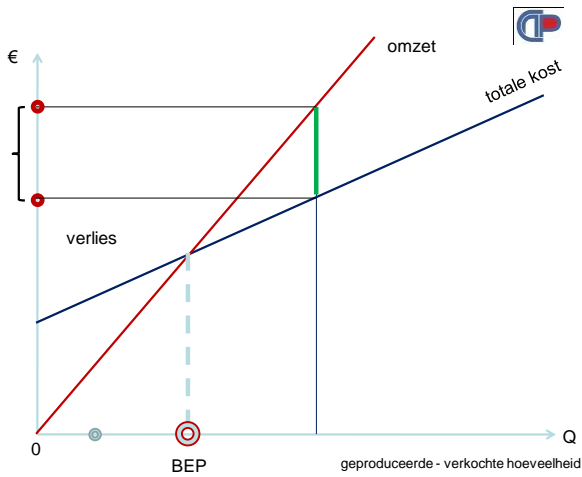
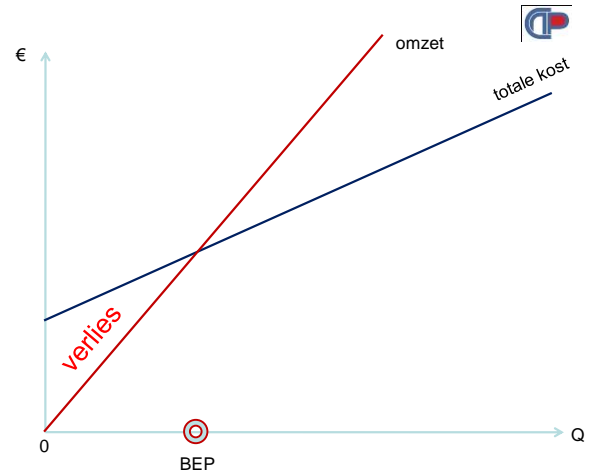
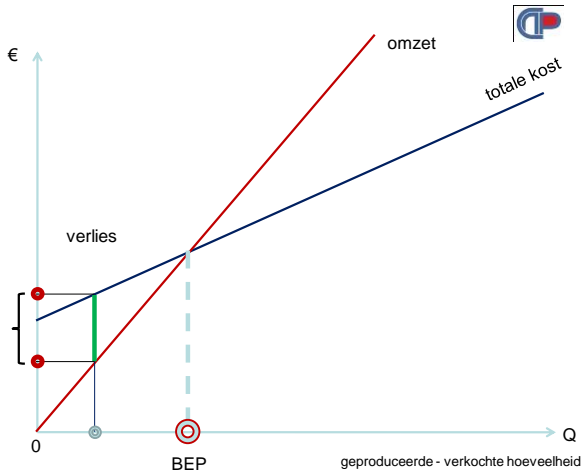
# Kosten

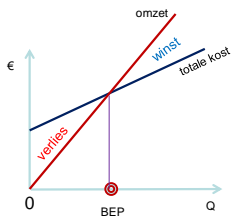
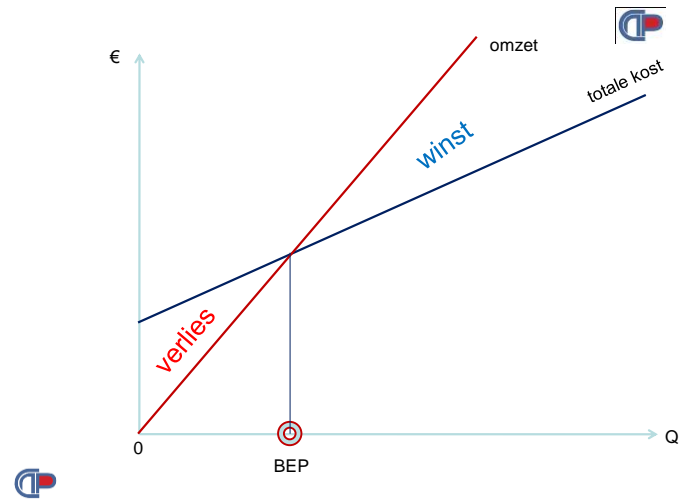
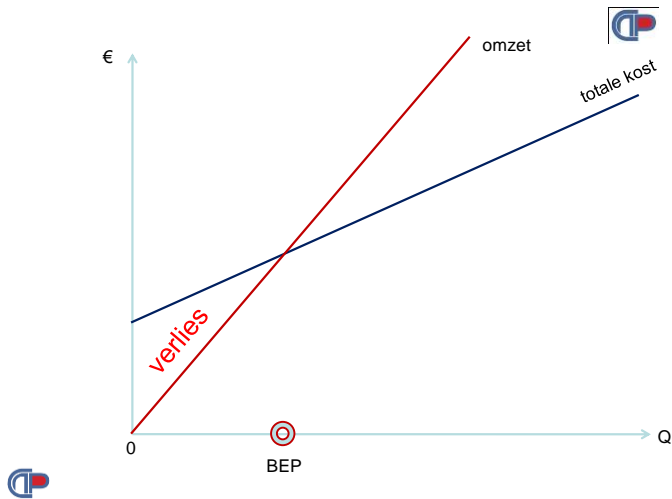
Kunnen slaan op een product  
een bestelling  
een activiteit

- Directe en indirecte kosten
- Vaste en variabele kosten









- De totale vaste kosten zijn € 120.000,-
- De variabele kosten zijn € 6,- per stuk
- De verkoopprijs per stuk is € 12,-
- Bereken het break-even punt

In het BEP is

$$\text{omzet} = \text{kosten}$$

$$\text{verkoopprijs} \times \text{hoeveelheid} = \text{variabele Kosten} \times \text{hoeveelheid} + \text{Vaste Kosten}$$

$$12 \times Q = 6 \times Q + 120.000$$

$$(12-6)Q = 120.000$$

$$Q = 20.000$$

of anders gezegd **BEP = 20.000**

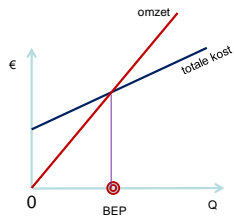
het break-even punt

oefeningen

Hoe groot zal het BEP zijn indien ik weet dat:

vaste kost	€ 25 522
de verkoops prijs	€ 10
variabele kost	€ 8,5

resultaat naar boven af te ronden tot 0 cijfers na de komma



Het bedrijf verkoopt een product voor €15,- per stuk ( exclusief BTW ).

De kostprijs van dit product is € 12,-.

De totale constante ( vaste ) kosten voor dit bedrijf zijn € 180.000,- per jaar.

Welke van de onderstaande bewering(en) is/zijn juist ?  
Het break-even-point voor dit bedrijf is

- A. 12.000 stuks.
- B. 15.000 stuks.
- C. 60.000 stuks.



Indien de belasting op winst gelijk is aan 40%.

Hoe groot zullen mijn vaste kosten dan mogen zijn indien ik weet dat

de verkochte hoeveelheid 5000 stuks

de verkoops prijs € 10

variabele kost € 8

beoogde nettowinst € 6 000

resultaat af te ronden tot 2 cijfers na de komma



Indien de belasting op winst gelijk is aan 38%.

Hoe groot zal dan mijn winst na belasting zijn indien ik weet dat

de verkochte hoeveelheid 200 000 stuks

variabele kost € 5,75

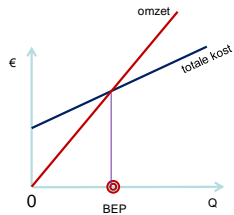
vaste kost € 466 835

verkoops prijs incl BTW 21%: € 10,89

verkoops prijs excl BTW 21%: € 9,00

resultaat af te ronden tot 0 cijfers na de komma





N.V. Claessens produceert en verkoopt één product.  
verkoopprijs per eenheid: 62,50 €

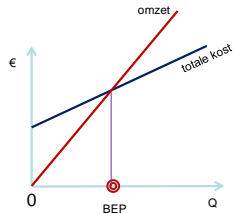
variabele kosten per eenheid:  
grondstoffen: 27,50 €  
directe arbeid: 12,50 €  
indirecte productiekosten: 6,25 €  
verkoopkosten: 3,25 €

vaste kosten per periode:  
indirecte productiekosten: 480.000 €  
verkoop- en administratiekosten: 519.000 €

verwachtingen voor de volgende periode:  
verkoopvolume: 300.000 €  
vennootschapsbelastingvoet: 39%

**Gevraagd:**

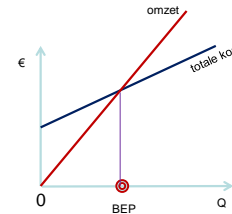
- Bereken het break-evenpunt.
- Hoeveel eenheden moet N.V. Claessens verkopen om 39.000 € na belastingen over te houden?
- Welk effect heeft een stijging van de directe arbeidslonen met 8% op het break-evenpunt?



Onderneming Bone-Idle is fabrikant van lederen salons.  
Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon): 900 €  
Variabele kosten (per salon)  
Materiaalverbruik: 175 €  
Directe arbeidsuren: 250 €  
Variabele verkoopkosten: 125 €  
Energie & hulpstoffen: 50 €

Vaste kosten (per maand)  
Lonen: 23.000 €  
Afschrijvingen: 8.000 €  
Huur: 1.900 €  
Vaste verkoopkosten: 5.600 €



Onderneming Bone-Idle is fabrikant van lederen salons.  
Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon): 900 €  
Variabele kosten (per salon)  
Materiaalverbruik: 175 €  
Directe arbeidsuren: 250 €  
Variabele verkoopkosten: 125 €  
Energie & hulpstoffen: 50 €

Vaste kosten (per maand)  
Lonen: 23.000 €  
Afschrijvingen: 8.000 €  
Huur: 1.900 €  
Vaste verkoopkosten: 5.600 €

**Vraag 1:**

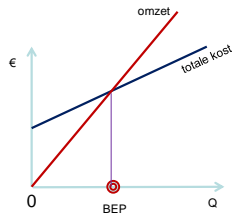
Hoeveel bedraagt het break-evenpunt



**Vraag 2:**

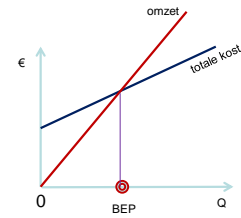
Hoeveel winst wordt er nu gerealiseerd wanneer je weet dat Bone-Idle momenteel 150 salons per maand verkoopt





Onderneming Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variabele kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variabele verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €



Onderneming Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variabele kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variabele verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €

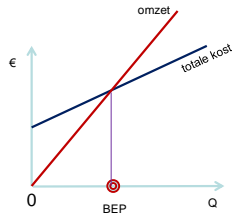
**Vraag 3:**

Hoeveel salons moeten er verkocht worden wanneer Bone-Idle per maand 25.000 € winst na belastingen wil realiseren. Het belastingpercentage bedraagt 40%.



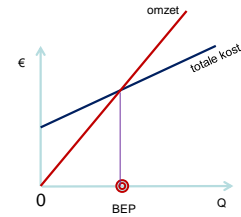
**Vraag 4:**

Stel dat Bone-Idle beslist om haar salons voortaan te verkopen aan 990 € (dit is een stijging met 10%). Wat is het effect op de break-evenpunt?



Onderneming Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variabele kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variabele verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €



Onderneming Bone-Idle is fabrikant van lederen salons. Met betrekking tot deze salons beschik je over de volgende gegevens:

Verkoopprijs (per salon):	900 €
Variabele kosten (per salon)	
Materiaalverbruik:	175 €
Directe arbeidsuren:	250 €
Variabele verkoopkosten:	125 €
Energie & hulpstoffen:	50 €
Vaste kosten (per maand)	
Lonen:	23.000 €
Afschrijvingen:	8.000 €
Huur:	1.900 €
Vaste verkoopkosten:	5.600 €

**Vraag 5:**

De arbeiders willen echter ook meegenieten van de hogere verkoopprijs en eisen een loonsverhoging. Daardoor bedraagt de variabele kost "Directe arbeidsuren" voortaan 275 € per salon. Bereken de nieuwe break-evenpunt

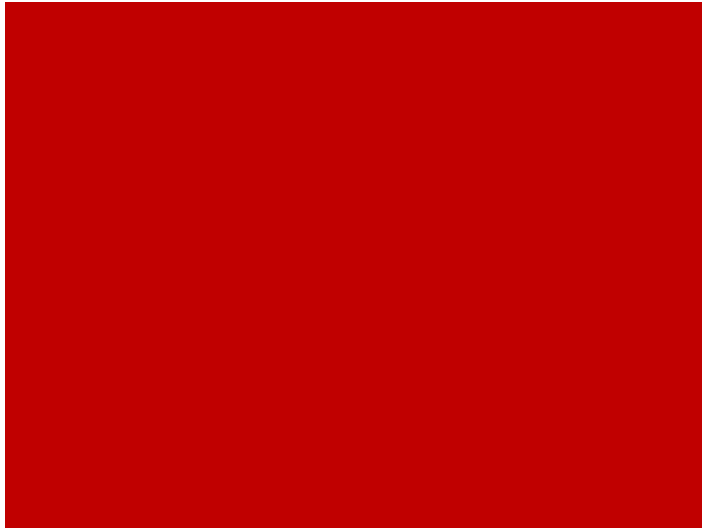


**Vraag 6:**

De bedienden in de onderneming voelen zich echter vergeten en er komt een spontane staking. Na de nodige onderhandelingen krijgen ook zij een loonsverhoging. Gevolg is dat de vaste kostenpost "Lonen" voortaan 31.585 € bedraagt (i.p.v. 23.000 €). Bereken het nieuwe break-evenpunt.







## Directe kosten

kunnen slaan op een product  
een bestelling  
een activiteit

rechtstreekse toewijzing aan de kostendragers



### Directe ...

- materiaalkosten
- arbeidskosten
- overige kosten



**Directe materiaalkosten** =  
kosten voor grondstoffen  
of zelf vervaardigde halffabrikaten.

bepaald met FIFO  
LIFO  
gemiddelde aankoopprijs  
vervangingswaarde  
standaardprijs



### Directe arbeidskosten =

de lonen  
betaald aan werknemers  
die daadwerkelijk

- bij de fabricage
- of dienstverlening

betrokken zijn



### Overige directe kosten =

kosten die specifiek zijn gemaakt  
om een product te fabriceren  
of een dienst te verlenen

bvb. royalty per gefabriceerd stuk



### Indirecte kosten

geen rechtstreekse toewijzing  
aan de kostendragers

kan slaan op    een product  
                      een bestelling  
                      een activiteit

### Indirecte ...

- materiaalkosten
- arbeidskosten
- overige kosten

### Indirecte materiaalkosten =

smeermiddelen  
reserveonderdelen voor machines en installaties  
schoonmaakmaterialen  
kantoorbenodigdheden



### Indirecte arbeidskosten =

de lonen betaald aan werknemers die **niet** daadwerkelijk bij de fabricage of dienstverlening betrokken zijn

Voorbeeld: kwaliteitscontroleurs  
magazijnpersoneel  
schoonmakers



### Indirecte kosten

geen rechtstreekse toewijzing aan de kostendragers

**Overige indirecte kosten** = kosten die niet specifiek zijn gemaakt om een product te fabriceren of een dienst te verlenen

- ✓ **Vestigingskosten**  
(huur, lokale belastingen, verzekeringen, elektriciteit)
- ✓ **Verkoop- en distributiekosten**
- ✓ **Algemene beheerkosten**
- ✓ **Financieringskosten**  
(kosten van aangetrokken vreemd vermogen)

