

# hoofdstuk 4

## OEFENING 5

Het bedrijf 'Nice & Shine' produceert shampoo voor damens en heren en richt zich tot de professionele haarkapper.

Het bedrijf heeft de volgende kostenstructuur:

- vaste kosten: 1.000.000 €
- variabele kosten: 8 € per fles shampoo.

Het bedrijf verwacht 1.250.000 flesje shamoo 'Nice & Shine' te verkopen.

Het management van het bedrijf is nog onzeker over de verkoopprijs van hun shampoo.

Er werd 1.500.000 € geïnvesteerd om het nieuwe shampoo-product te ontwikkelen en productieklaar te maken.

Het management wenst een mark up van minstens 25% te behalen.

Tenslotte stelt de financieel directeur dat er minstens 12% R.O.I. moet verdiend worden op de investering om het bedrijf financieel gezond te houden.

Het management vraagt advies over de verkoopprijs.

Bereken aan de hand van deze gegevens de verkoopprijs met de mark up prijszettingmethode

### Oplissing

Herkenning: hoeveel bedraagt de verkoopprijs indien met een mark up van 25% wordt gerekend?

Oplossing: de formule voor mark up verkoopprijs = eenheidskost/(1 - mark up)

De eenheidskost is de optelsom van de vaste en de variabele kosten per eenheid product

Berekening:

- eenheidskost:  $1.000.000 \text{ €} / 1.250.000 \text{ stuks} + 8 \text{ €/stuk} = 0,80 + 8,0 = 8,80 \text{ €}$

- verkoopprijs met een mark up van 25%:  $8,80 \text{ €} / (1 - 0,25) = 11,73 \text{ €}$