

# hoofdstuk 4

## OEFENING 6

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 de Target Return Pricing-methode de verkoopprijs van een flesje shampoo 'Nice & Shine'.

Er wordt geen rekening gehouden met BTW. Bereken het antwoord tot 2 cijfers na de komma.

### Oplissing

---

Herkenning: hoeveel bedraagt de verkoopprijs indien het bedrijf een R.O.I. van minstens 12% wenst te realiseren?

Antwoordstructuur:

- de formule voor target-return prijszetting:  $\text{eenheidskost} + (\text{gewenste ROI} \times \text{investeringsbedrag}) / \text{afzet}$

Berekening:

- eenheidskost (cf. berekening vraag 4.1.19): 8,80 €

- bijgevolg is de verkoopprijs met een target-return van 12%:  $8,80 \text{ €} + (12\% \times 1.500.000 \text{ €}) / 1.250.000 = 8,94 \text{ €}$