

Een goede prijsbepaling is meer dan noodzakelijk. Veel bedrijven bepalen hun verkoopprijs enkel op basis van de prijs van hun concurrenten. Dat is meestal niet de correcte manier. Het is zelfs mogelijk dat je zo met verlies verkoopt.

Om de prijs van je producten te bepalen, is het uiterst belangrijk om je kosten te kennen. Een volledige kostprijsanalyse maken is niet eenvoudig. Er bestaan tools, cursussen en adviseurs die je hierin kunnen ondersteunen. Wil je er zelf mee aan de slag, dan lees je hieronder bondig hoe je dit kan doen.



Deze 10 stappen helpen je bij de bepaling van je verkoopprijs:

- Stap 1: Maak een oplistings van alle soorten kosten voor je product.
- Stap 2: Bereken de variabele kosten per product.
- Stap 3: Hou rekening met de vaste kosten.
- Stap 4: Bereken de directe arbeidskosten en tel die op bij de variabele kosten.
- Stap 5: Tel de indirecte arbeidskosten op bij de vaste kosten.
- Stap 6: Verdeel de vaste kosten over je producten.
- Stap 7: Tel de variabele kosten per product op bij de vaste kosten per product.
- Stap 8: Bepaal een winstmarge per product en bekom zo je verkoopprijs.
- Stap 9: Vergelijk je verkoopprijs met concurrerende producten.
- Stap 10: Herbereken je kostprijs jaarlijks of bij significante prijsveranderinge

STAP 1: MAAK EEN OPLIJSTING VAN ALLE SOORTEN KOSTEN VOOR JE PRODUCT.

Welke kostenplaatsen?

Start met het oplistings van je kostenposten. Een aantal elementen zijn voor de hand liggend. Je hebt grondstoffen nodig, verpakking, een jobstudent in het weekend,... Daarnaast is het belangrijk om ook minder evidente kosten in rekening te brengen: de kosten van je winkel, energiekosten, machines, vervoerskosten als je zelf producten afhaalt of levert,...



www.vlaanderen.be/pdpo
met steun van ELFPO



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



west-vlaanderen
de gedreven provincie



inagro
ONDERZOEK & ADVIES IN LANDELIJK & TUINBOUW



hogeschool
vives

Onderstaande lijst van mogelijke kosten geeft de categorieën van kosten mee. Let op, niet alle kosten zijn steeds aanwezig:

- Grondstoffen
- Verpakkingen
- Etiketten
- Arbeidskost
- Machines
- Energiekosten
- Verkooppunt
- Transportkosten
- Reinigingsproducten
- Klein materiaal: bekers, kommen, afwasdoeken,...
- Kosten boekhouder
- Promotionele kosten: website, telefonie, flyers,...
- Verzekeringen
- Lidgelden
- Ontwikkelingskosten (voor de ontwikkeling van nieuwe producten)
- Andere

Aan de slag 1: lijst nu zelf alle soorten kosten op voor je product.

Tip: Voor het bijhouden en maken van berekeningen gebruik je het best een rekenprogramma zoals Excel. Met een Exceldocument kun je eenvoudig kosten bijhouden en wijzigen en moet je dus niet alles herberekenen als 1 van de kosten wijzigt.

STAP 2: BEREKEN DE VARIABELE KOSTEN PER PRODUCT.

Vaste versus variabele kosten

Eenmaal de soorten kosten zijn bepaald, kan je starten met het invullen van de bedragen. Hiervoor delen we de kosten op in 2 categorieën: variabele kosten en vaste kosten. Een aantal van de kosten zal variabel zijn, andere kosten zijn vast (of met een andere term: constant).

Variabele kosten

Deze kosten hangen af van de hoeveelheid die je produceert: maak je 1 liter ijs, dan zal je minder kosten aan melk of verpakking hebben, dan wanneer je 30 liter produceert. Een heleboel kosten zijn direct toe te schrijven aan 1 product: grondstoffen, verpakkingen, etiketten,.... . Deze kosten komen onder de term variabele kosten. Ze worden uitgedrukt per product (dus bv voor 1 potje yoghurt, 1 liter ijs, 1 kg boter,...)

Aan de slag 2: bereken nu de variabele kosten per product.

STAP 3: HOU REKENING MET DE VASTE KOSTEN.

Vaste of constante kosten

Een aantal kosten zijn vaste of constante kosten. Vaste kosten hangen niet af van hoeveel je produceert. Produceer je 1 liter of 30 liter ijs, dan nog heb je dezelfde kosten voor je afomer of winkel. Maak een lijst met alle vaste kosten en hun kostprijs. Denk aan de afschrijvingen voor je winkel, je energiekosten,...

Deze publicatie kadert in het PDP0-project Empowering Farmers, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.



www.vlaanderen.be/pdpo
met steun van ELFP0



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



Tips:

- Kijk voor kostprijzen op de facturen van leveranciers of in je boekhouding. Neem dan telkens de prijzen zonder BTW.
- Bij de berekening van de kosten van de winkel werk je met de afschrijvingsbedragen. Ook al is de inrichting van je winkel afbetaald en afgeschreven, toch breng je daarvoor een bedrag in rekening. Waarom? Als je binnen 5 jaar wil verbouwen in de winkel, kan je moeilijk op dat moment je verkoopprijs voor 2 jaar doen stijgen tot dit afbetaald is. De winkelinrichting moet om die reden standaard in je kostprijs zitten.
- Bereken de vaste kosten per jaar.
- Soms kan je twijfelen of iets nu vaste of variabele kosten zijn (bv arbeidskosten). Maak je hierover geen zorgen. Het is belangrijker dat je alle kosten in rekening brengt, dan dat je hier in de juiste categorie staan. Neem de kosten, bij twijfel, als vaste kosten. Die zullen later herverdeeld worden over de producten heen.

Aan de slag 3: bereken nu zelf de vaste kosten.

Stap 4: BEREKEN DE DIRECTE KOSTEN EN TEL DIE OP BIJ DE VARIABELE KOSTEN.

Arbeidskosten zijn een groot deel van de kosten. Ze moeten dus zeker in de berekening van je kostprijs opgenomen worden. Ze kunnen in theorie bij de vaste of variabele kosten gerekend worden, maar gezien het specifieke karakter, plaatsen we ze hier apart.

Welk bedrag gebruik je voor de arbeidskosten?

- Bij externe arbeid neem je het bedrag van de loonkost (= brutoloon + RZS werkgever). Deze info kan je verkrijgen via je sociaal secretariaat.
- Bij eigen arbeid kun je rekenen met een fictieve arbeidskost. Die bepaal je zelf. Vaak wordt gewerkt met een loonkost van 20€/uur.
- Werk je zowel met externe als eigen arbeid, dan kan je werken met een gemiddelde loonkost.

We maken een onderscheid tussen directe arbeidskosten en indirecte arbeidskosten. Directe arbeidskosten zijn de arbeidskosten voor 1 specifiek product, bv confituur. Indirecte arbeidskosten zijn moeilijk toe te wijzen aan 1 specifiek product, bv. verkoop in de winkel.

Directe arbeidskosten

We gaan dus op zoek naar de arbeidskosten voor 1 product (of categorie van producten). Om de arbeidskosten per product te bepalen, kan een tijdsregistratie handig zijn. Om te weten hoeveel tijd en dus geld in de productie van een product kruipt, kan je timen hoe lang je aan dit product bezig bent. Hou bij 1 of 2 rondes van produceren een timer bij en noteer hoe lang je met elke stap bezig bent: bv afromen, verpakken, etiketten plakken,... Op deze manier krijg je een idee van de directe arbeidskost voor een bepaald product.

Je berekent de directe arbeidskost voor een product (kg) als volgt: (loonkost per uur x het aantal uur voor productie)/de hoeveelheid aan product in die tijd.

Stel dat je een half uur bezig bent met het produceren van 10 kg product en je loonkost is 20€/uur, dan bedraagt de arbeidskost per kg: $(20 \cdot 0,5) / 10 = 1\text{€/kg}$.



Deze publicatie kadert in het PDP0-project Empowering Farmers, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.



www.vlaanderen.be/pdpo
met steun van ELFPPO



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



west-vlaanderen
de gedreven provincie



ONDERZOEK & ADVIES IN LAND- & TUINBOUW



hogeschool
vives

Aan de slag 4: bereken je directe arbeidskosten en tel die op bij je variabele kosten.

Tips:

- Bereken zeker ook je eigen arbeidskost. Bij veel bedrijven wordt die niet of te weinig in rekening gebracht, maar het is wel noodzakelijk. Je moet namelijk door de verkoop van producten betaald worden voor je eigen arbeid. En wie weet groei je in de toekomst en zal een deel van de productie of verkoop door een externe arbeider gedaan worden. Het is dan ook cruciaal dat je verkoopprijs hoog genoeg is om deze persoon te betalen.
- Vergeet niet om rekening te houden met de arbeid die verricht is door meewerkende familieleden. Ook al gebeurt dit soms onbezoldigd, toch kan er een moment komen dat de arbeid wegvalt en je externe arbeid moet inschakelen. Reken daarvoor toch deze (fictieve) loonkost mee bij de totale arbeidskost.

STAP 5: TEL DE INDIRECTE ARBEIDSKOSTEN OP BIJ DE VASTE KOSTEN.

Indirecte arbeidskosten

Er zijn uiteraard ook arbeidskosten die niet toe te schrijven zijn aan 1 product: het klaarzetten van bestellingen, promotie, schoonmaken van de productieruimte, administratie,...

Tel het aantal uur dat je per week of maand bezig bent en maak er een jaartotaal van.

Aan de slag 5: tel deze kosten op bij je vaste kosten.

STAP 6: VERDEEL JE VASTE KOSTEN PER PRODUCT

Vaste kosten verdelen over meerdere producten

Variabele kosten zijn eenvoudig toe te schrijven aan één product en moeten dus zeker terugbetaald worden via de verkoop van deze producten. Ook de vaste kosten moeten natuurlijk betaald kunnen worden. Je moet dus zorgen dat je verkoopprijs hoog genoeg is om zowel de vaste als variabele kosten terug te betalen.

Hoeveel vaste kosten moet je dan per product rekenen? Hoeveel van de kost van de afvoer gaat naar boter en hoeveel naar roomijs? Hiervoor bestaan verschillende methodes, maar een vaak gebruikte is gebaseerd op het percentage van de omzet van een bepaald product: Stel dat 30% van je omzet uit de verkoop van ijs komt, naast de productie van yoghurt, boter en desserts. Jaarlijks heb je 30.000€ vaste kosten. Dan kan je stellen dat je 30% van deze vaste kost toe te schrijven is aan je ijs, in dit geval 9.000€. Als je jaarlijks 3000 liter ijs verkoopt, moet je 3€ per liter ijs bovenop de variabele kosten rekenen om uit de kosten te zijn.

Je kan naast een percentage op basis van omzet ook werken met een percentage op basis van hoeveel producten geproduceerd worden (bv. van alle verkochte producten is 25% ijs, hoewel dit 30% van de omzet uitmaakt). Een verdeling kan ook gemaakt worden op basis van het percentage arbeid dat in elk product kruipt,... Er zijn talrijke mogelijkheden. Elk bedrijf kan een andere manier van verdelen van de vaste kosten gebruiken en ook daarom is vergelijking van kosten tussen bedrijven moeilijk.

Aan de slag 6: verdeel je vaste kosten per product.

Deze publicatie kadert in het PDP0-project Empowering Farmers, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.



www.vlaanderen.be/pdpo
met steun van ELFP0



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



STAP 7: TEL DE VARIABELE KOSTEN PER PRODUCT OP BIJ DE VASTE KOSTEN PER PRODUCT

Bepaling verkoopprijs

Je verkoopprijs moet hoog genoeg zijn om je kosten te kunnen terugbetalen. Bovenstaande kostprijsberekening is dus een minimumprijs. Als je verkoopprijs daaronder zit verkoop je met verlies. Tel daarom je variabele kosten op bij je vaste kost per product en je krijgt je minimumprijs.

Aan de slag 7: tel nu je variabele kosten per product op bij je vaste kosten.

STAP 8: BEREKEN EEN WINSTMARGE/PRODUCT EN BEKOM JE VERKOOPPRIJS

Bovenop je minimumprijs kun je een winstmarge nemen. Gezien alle kosten (zowel vast als variabel) in je kostprijs zitten, is de winstmarge een bedrag waarmee je echt winst maakt. Je kan met deze winst verder in je bedrijf investeren.

Tip:

- Soms spreekt men over winstmarges wanneer enkel de variabele kosten verrekend worden. In dit geval dient de winstmarge zowel om de vaste kosten terug te betalen als om winst te maken. Hou dit in rekening wanneer je iets leest of hoort over mogelijke winstmarges.
- Kostprijs betekent niet hetzelfde als verkoopprijs. De kostprijs is hoeveel het kost om een product te maken. De verkoopprijs is de prijs waaraan het product verkocht wordt.
- Werk zowel bij je kosten als bij je uiteindelijke verkoopprijs zonder BTW. In elke verkoopprijs zit een BTW-percentages inbegrepen. Deze BTW moet doorgestort worden aan de overheid (afhankelijk van het statuut van je bedrijf).
- Het is mogelijk dat je bij het ene product een hogere winstmarge rekent dan bij een ander product. Soms wordt de verkoopprijs van 1 bepaald product te hoog waardoor het moeilijk wordt om het product te verkopen. Het is daarom belangrijk om de verkoopprijzen van je volledige assortiment te bekijken. Bij sommige producten haal je hogere winstmarges en kun je zo een ander product iets goedkoper aanbieden, maar toch voldoende winst maken over het volledige assortiment. In veel restaurants bijvoorbeeld zijn de winstmarges van drankjes hoger dan die van het eten.
- Bij B2B-verkoop wordt meestal korting gegeven. Dit zorgt dan voor een kleinere winstmarge, dus zorg er zeker voor dat je ondanks je korting toch nog steeds met je verkoopprijs boven je kostprijs uitkomt.

Aan de slag 8: bereken nu een winstmarge voor je product

STAP 9: VERGELIJK JE VERKOOPPRIJS MET CONCURRERENDE PRODUCTEN

Vergelijken met collega's

Naast de kostprijs is uiteraard ook de prijs van de concurrenten belangrijk. Maar dit komt pas op de tweede plaats! Je moet eerst zelf je kosten kennen, want misschien heeft die concullega veel lagere kosten dan jij.

Deze publicatie kadert in het PDP0-project Empowering Farmers, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.



www.vlaanderen.be/pdpo
met steun van ELFP0



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



Als je dan je prijs gelijk stelt, zul je misschien niet uit de kosten zijn. Kijken naar concurrenten mag dus zeker en moet ook vanuit concurrentieel oogpunt, maar zorg er steeds voor dat je eerst zelf zicht hebt op je kosten en je dus niet met verlies verkoopt.

Tip:

Vergelijk je verkoopprijs met gelijkaardige bedrijven. Het is logisch dat een multinational die yoghurt maakt, een heel andere kostenstructuur heeft dan jou en in veel gevallen dus ook goedkoper kan zijn.

Aan de slag 9: vergelijk nu pas je verkoopprijs met concurrerende producten.

STAP 10: HERBEREKEN JE KOSTPRIJS JAARLIJKS OF BIJ SIGNIFICANTE PRIJSVERANDERINGEN

Prijswijzigingen

Kostprijzen kunnen wijzigen: grondstoffen of energie kunnen bijvoorbeeld duurder worden. Het is dus opportuun om jaarlijks toch eens een nieuwe berekening te maken. Indien de kosten genoeg gestegen zijn, kan het nodig zijn om je verkoopprijzen te laten stijgen.

Tip: Als je je berekening in Excel hebt gedaan, kan je heel eenvoudig de nieuwe prijzen ingeven. Je verkoopprijs wordt automatisch berekend.

Meer info

[Kwanta Kost Da van het innovatiesteunpunt Tool Prijszettingsstrategie](#)



Deze publicatie kadert in het PDP0-project Empowering Farmers, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.



www.vlaanderen.be/pdpo
met steun van ELFFPO



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland



west-vlaanderen
de gedreven provincie



INAGRO
ONDERZOEK & ADVIES IN LAND- & TUINBOUW



hogeschool
vives