

# EnTranCe

## WINSTCALCULATOR

---



Gebruik van de tool  
Voorbeeld

# Winstcalculator

De Winstcalculator helpt je te bepalen of de inkomsten van je producten of diensten voldoende zijn om je kosten te dekken. Dit is nodig om in te kunnen schatten of je bedrijf winstgevend is. Weten of je bedrijf winstgevend is, is een kritieke succesfactor. Dit zegt je of jouw bedrijf moeten veranderen of dat je naar nieuwe bedrijfsideeën moet zoeken.

## Tips voor gebruik

Je kunt de Winstcalculator zelf gebruiken maar je kunt ook de hulp van iemand inschakelen met financiële kennis, zoals iemand uit je financiële afdeling (als je die hebt).

Bekijk de Winstcalculator van Air-Care Systems voor de praktische uitwerking van de tool.

## Gebruik van de tool

De Winstcalculator helpt je om beter te begrijpen waarom je bedrijf winstgevend is. Het ondersteunt je in het nemen van beslissingen voor de strategie van je bedrijf.

Om de berekeningen te maken is het soms noodzakelijk om inschattingen te maken.

### Stap 1: tijdsperiode

Bepaal voor welke tijdsperiode je de winst van je bedrijf wilt berekenen. Je kunt de winst voor een week, een maand of een

jaar berekenen. Langer dan een jaar is ook mogelijk, maar dan moet je veel aannames gaan doen. Over het algemeen geldt hoe langer de tijdsperiode, hoe minder betrouwbaar de berekening.

### Stap 2: product

Om je winst te kunnen berekenen moet je nadenken over hoe je je geld verdient. Wat zijn de producten of diensten die je verkoopt? Waarvoor betalen je klanten of partners jou? Schrijf de producten of diensten op onder 'product'.

### Stap 3: verkoopvolume

Maak voor ieder product een inschatting hoeveel je hiervan zal gaan verkopen in de gekozen periode. Noteer dit aantal in het vak 'verkoopvolume'.

### Stap 4: prijs

Schrijf de prijs van elk product op. Bepaal hoeveel geld je gaat vragen voor elk product en dienst. Heb je naast losse producten of diensten ook bundels als aanbieding? Maak hiervoor dan een apart product, verkoopvolume en prijs aan.

### Stap 5: variabele kosten

Hoeveel kost het om een product te maken of een dienst te leveren? Bepaal de kosten voor het maken van één enkele eenheid. Betrek hierbij alleen de kosten die variabel zijn, dat wil

zeggen de kosten die alleen gemaakt worden specifiek voor het product of de dienst. Denk aan materiaalkosten, transport, productie of manuren.

### **Stap 6: vaste kosten**

Vaste kosten zijn de kosten die onafhankelijk zijn van het aantal producten dat gemaakt en verkocht wordt. Deze kosten moet je betalen, ongeacht of je producten of diensten maakt en verkoopt. Vaste kosten hebben geen relatie tot het aantal producten dat gemaakt worden. Bepaal de vaste kosten voor je bedrijf. Denk hierbij aan leningen, verzekeringen, huur, gas, water, licht of telefonie, salaris(sen). Voer de vaste kosten in het Excel formulier in.

### **Stap 7: het resultaat**

De Winstcalculator geeft je drie resultaten: de totale omzet, de totale kosten (de som van de variabele en de vaste kosten) en de winst. De winst is berekend door de totale kosten van de totale omzet af te trekken.

Bedenk dat de Winstcalculator slechts een schatting maakt van je winst. Het geeft aan welke winst je zou maken op basis van de door jou opgegeven aannames en inschattingen. Met de Winstcalculator kun je spelen met prijzen, kosten en verkoopvolumes om te zien hoeveel je moet verkopen om winst te maken. Ook kan het je helpen een realistische prijs te vragen voor je producten.

# Voorbeeld

<b>industrie</b>	Chemische industrie
<b>producten &amp; diensten</b>	Luchtverfrisser
<b>bedrijfs-grootte</b>	85 werknemers
<b>omzet</b>	€ 530.000
<b>locatie</b>	Tiel



Air-Care Systems maakt luchtverfrissers. Hiervoor hebben ze twee lijnen. De generieke luchtverfrissers en de duurdere lijn met parfum-geuren. Beide lijnen bestaan uit een houder die éénmalig aangeschaft moet worden en luchtverfrisser of geur cartridges die los verkrijgbaar zijn als navulling.

## Winstcalculator voor Air-Care Systems

In het voorbeeld zien we de winstberekening van Air-Care Systems. Bovenaan de pagina zien we de totale omzet, kosten en de winst. Deze bedragen worden berekend uit de door Air-Care Systems ingevulde informatie over de kosten voor het maken van hun producten. Ook is een inschatting gemaakt over het aantal producten dat Air-Care systems zal verkopen. Met de berekening kan Air-Care Systems een inschatting maken van de winst die ze maken en op basis daarvan keuzes maken over de bedrijfsvoering, wel of niet investeren? Air-Care kan ook een inschatting maken van de prijsstelling, moeten de producten duurder worden of moet de verkoop omhoog?

# winstcalculator

naam Air-Care Systems

## TOTALE OMZET

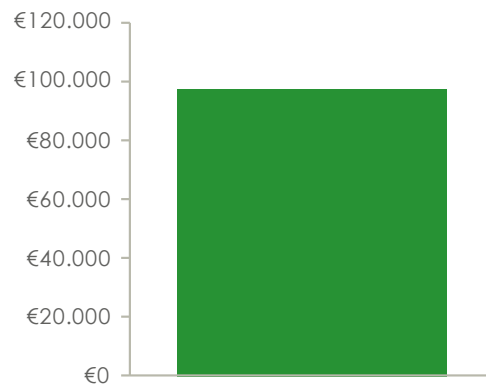
€ 531.659

## TOTALE KOSTEN

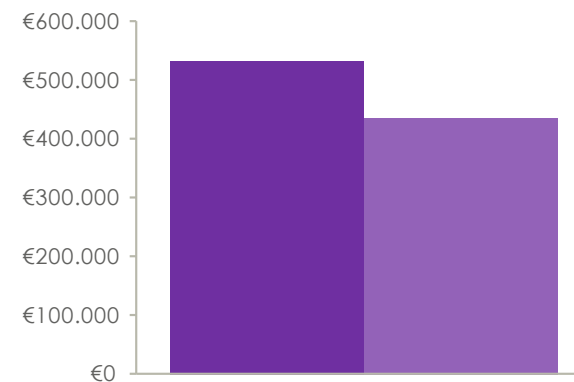
€ 434.815

## WINST

€ 96.844



Winst



■ Omzet

■ Kosten

Periode  Jaar

### Omzet

PRODUCT	VERKOCHT	PRIJS	TOTAAL
Bus Luchtverfrisser	2200	€ 64,99	€ 142.978,00
Multi-fase luchtverfrisser	1230	€ 79,99	€ 98.387,70
Automatische geurverspreider	1870	€ 54,99	€ 102.831,30
Geur navulling	3450	€ 12,99	€ 44.815,50
Luchtverfrisser navulling	4630	€ 14,99	€ 69.403,70
Automatische ozon generator	450	€ 149,99	€ 67.495,50
Geur spuitbussen	230	€ 24,99	€ 5.747,70
		€	-
		€	-
		€	-

### Variabele Kosten

PRODUCT	KOSTEN	TOTAAL
Kosten per bus luchtverfrisser	€ 24,00	€ 52.800,00
Kosten per multi-fase luchtverfrisser	€ 32,00	€ 39.360,00
Kosten per automatische geurverspreider	€ 19,00	€ 35.530,00
Kosten per geur navulling	€ 4,00	€ 13.800,00
Kosten per luchtverfrisser navulling	€ 5,00	€ 23.150,00
Kosten per automatische ozon generator	€ 46,00	€ 20.700,00
Kosten per geur spuitbussen	€ 6,00	€ 1.380,00
Kosten per		€ -
Kosten per		€ -
Kosten per		€ -

### Vaste Kosten

PRODUCT	TOTAAL
Mensen	€ 150.000,00
Huur	€ 10.800,00
Diensten	€ 1.700,00
Telefoon	€ 595,00
Machines	€ 50.000,00
R&D	€ 35.000,00

datum