



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. Kosten zijn verdeeld in twee typen: vaste kosten en variabele kosten. Weten of je bedrijf winstgevend is, is een kritieke succesfactor. Dit zegt je of je jouw bedrijf moeten veranderen of naar nieuwe bedrijfsideeën moet zoeken.

Tips voor gebruik

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

Gebruik van de tool

De Winst Calculator 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.

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, des te minder betrouwbaar de berekening.

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'.

Verkoopvolume

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

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 package deals? Maak hiervoor dan een apart product, verkoopvolume en prijs aan.

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 als het product of de dienst gemaakt en verkocht wordt. Denk aan materiaalkosten, transport, productie of manuren.

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 verkoopt die periode of niet. Bepaal de vaste kosten voor je bedrijf. Denk hierbij aan leningen, verzekeringen, huur, gas, water, licht of telefonie, salaris(sen). Vaste kosten hebben geen relatie tot het aantal producten dat gemaakt worden.

Voer de kosten voor personeel, huur, diensten en telefonie in het Excel formulier in en voeg de specifieke vaste kosten van jouw bedrijf hieraan toe.

Het resultaat

De Winst Calculator 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 Winst Calculator slechts een schatting maakt van je winst. Het geeft slechts aan welke winst je zou maken op basis van de door jou opgegeven aannames en inschattingen. Met de Winst Calculator 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 Air-Care Systems

industrie	Chemische industrie
producten & diensten	Luchtverfrisser
bedrijfs-grootte	85 werknemers
omzet	€ 530.000
locatie	Tiel



Air-Care systems maakt luchtverfrisser. Hiervoor hebben ze twee lijnen. De generieke luchtverfrisser bussen en de duurdere lijn met parfumgeuren. Beide lijnen bestaan uit een houder die éénmalig aangeschaft moet worden en luchtverfrisser- of geurcartridges 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, de vaste en variabele kosten. 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

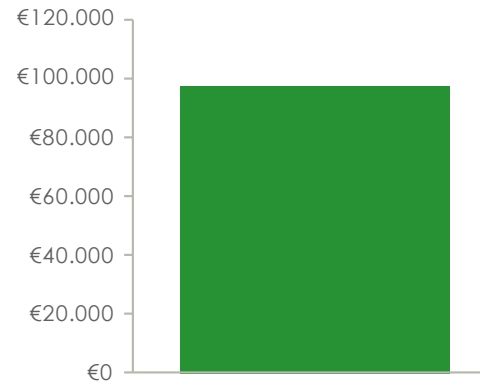
€ 531.659

TOTALE KOSTEN

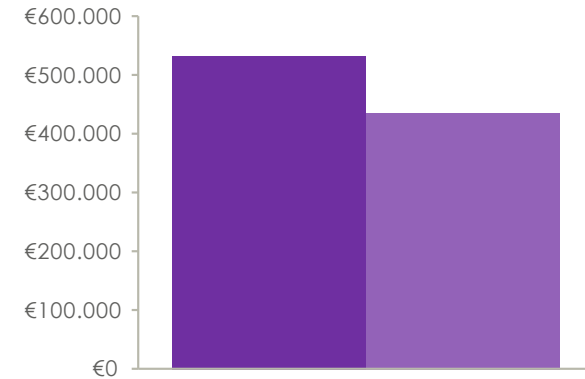
€ 434.815

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 _____