

Inkoopwaarde van de omzet, wat is dat?

Bij het opstellen van een winst- en verliesrekening wordt de omzet altijd direct verrekend met de inkoopwaarde van de omzet. Hierdoor reken je de behaalde brutowinst uit. Wat valt er onder de inkoopwaarde van de omzet?

Producten

Om geld te kunnen verdienen aan producten die je inkoopt, moet je die producten eerst zelf inkopen. Er bestaat dus een direct verband tussen inkoop en verkoop. Dit noemen we ook wel handel. De inkoopprijs van alle verkochte artikelen hoort dus met andere woorden tot de inkoopwaarde van de omzet.

Let op! Je kunt ook producten inkopen die je nog niet verkocht hebt. Deze producten heb je dan op voorraad en worden niet tot de inkoopwaarde van de omzet gerekend.

Om als bedrijf de inkoopwaarde van de omzet uit te rekenen worden meestal één keer per jaar alle voorraden geteld. Dit noemen we ook wel 'balansen' of 'inventariseren'. Veel bedrijven trekken hier een dag voor uit en gaan zelfs ervoor dicht. Door aan de getelde voorraad de inkooprijzen van de producten te koppelen kun je de eindwaarde van de voorraden uitrekenen. Ook dient deze getelde voorraad weer als de beginvoorraad van het nieuwe kalenderjaar (of boekjaar). De formule om de inkoopwaarde van de omzet te bepalen is dan als volgt:

Beginvoorraad + Jaarinkopen - Eindvoorraad

De beginvoorraad is de getelde voorraad van het jaar ervoor, de eindvoorraad de getelde voorraad zoals hierboven beschreven.

Diensten

Bedrijven die niet handelen in producten, maar hun kennis en tijd 'verkopen' aan de klant, hebben te maken met diensten. Diensten hebben meestal geen inkoopprijs (of slechts zeer gering). Diensten zijn er in allerlei soorten. Denk maar aan de boekhouder, advocaat, uitzendbureau, notaris, freelancers, zzp'ers, tandartsen, huisartsen, fysiotherapeuten en ga zo maar door. Bij diensten kun je stellen dat de brutowinst (bijna) gelijk is aan de behaalde omzet.

Aanvullingen

Het boven beschreven verhaal is natuurlijk de basis van de inkoopwaarde van de omzet. Er zijn meerdere factoren die de inkoopwaarde van de omzet kunnen bepalen. Denk bijvoorbeeld aan het inhuren van andere bedrijven ('diensten van derden'). Deze worden meestal ook rechtstreeks van de behaalde omzet afgehaald. Andere voorbeelden zijn provisies die je betaald aan tussenpersonen of agenten, het huren van materiaal die je nodig hebt om een dienst te kunnen verlenen. Dit zijn zogenaamde directe kosten. Heeft een bedrijf te maken met een werkplaats, dan worden veel van de bewerkkosten of 'maak' kosten ook rechtstreeks verrekend met de behaalde omzet. Eigenlijk alles met een rechtstreeks verband met de behaalde omzet!