

## Export

Les 1

### Programma

Programma vandaag

- Introductie.....
- Brainstormen
- Wat gaan we doen de komende weken?
- Kerntaken

### Wie ben je...?

- › Wat is je naam
- › Waar woon je
- › (Eventueel) waar kom je vandaan?
- › Wat vind je leuk om te doen?
- › Waarom heb je voor deze opleiding gekozen?
- › Wat doe je over 5 jaar?

### Opdracht

- › Stel dat je koekjes wil exporteren naar China. Waar dien je allemaal rekening mee te houden?
- › 10 Minuten brainstormen in tweetallen.
- › Klassikaal bespreken

### Export Les 1

- <https://www.youtube.com/watch?v=9N8biu4dPF>

### 14 weken tot de Kerst

- › H5 Exportverkoop prijs
- › H3 De exportofferte
- › H4 Incoterms
- › H1 1.6 Transportkosten
- › H6 Wisselkoersen
- › H7 Wisselkoers risico
- › Kerntaak2.2: <http://mob.brainjob.nl/lesbrief-2-2-calculaties/>

### Hoofdstuk 5.1

- › Exportkostprijsbepalende factoren
- › Incoterms (leveringscondities)
- › Het verkoopkanaal
- › Concurrentiebepalende factoren

Lees goed H5.1.1 en 5.1.2  
Maak opgave 1 t/m 6 (30 minuten)  
Daarna klassikaal bespreken.

### Paragraaf 5.1

Vraagbepalende/prijsbepalende factoren

- › Behoeft
- › Kwaliteit
- › Weersomstandigheden
- › Technische omstandigheden
- › Milieu

### Paragraaf 5.1

3 manieren voor bepalen verkoop prijs

- Demand oriented
- Cost plus pricing
- Competitive pricing

Let op!!!

Je dient met alle drie de manieren rekening te houden

### Paragraaf 5.1

Exportprijs hoger door:

- Leveringsvoorwaarden
  - Transportkosten, verzekeringen, invoerbelasting
- Betalingscondities
  - wisselkoersen, rentekosten, betalingstermijn (rentekosten)
- Extra verkoopkanaal
  - Loon vertegenwoordiger, handelshuis, extra promotie, kosten agentschap

### Paragraaf 5.2

► Prijselasticiteit

$$\text{Evraag} = \frac{\% \text{hoeveelheidsverandering}}{\% \text{prijsverandering}}$$

$$\text{Ekoers} = \frac{\% \text{hoeveelheidsverandering}}{\% \text{koerswijziging}}$$

### Paragraaf 5.3

► Incoterms (leveringscondities)

Versil in exportverkoopprijs wordt sterk beïnvloed door deze condities.

Ex works: (af fabriek) De afnemer is bij verlaten van de fabriek verantwoordelijk voor alle kosten.

DDP: De Verkoper regelt alle zaken tot het product bij de finale afnemer is

### Paragraaf 5.4.1

**Export kostprijs**

- Veronderstelling dat de fabricagekostprijs een feit is.
- Mogelijk dat verpakking voor transport moet worden aangepast (zeewaardig)
- Extra kosten genoemd paragraaf 5.1 zijn van invloed op de totale export kostprijs
- Vaststelling exportverkoopprijs

### Paragraaf 5.4.1

**Kostensoorten**

- Grond: huur/pacht
- Grond,- en hulpstoffen
- Arbeid
- Productiemiddelen
- Accijns
- Kosten diensten derden
- Rentekosten (ook wel buiten beschouwing gelaten ivm gederfde rente inkomsten)

### Paragraaf 5.4.1

► **Fabricage kostprijs**

**Onderscheid:**

- Variabele kosten (afhankelijk van de hoeveelheid productie)
- Constante kosten (niet afhankelijk van de hoeveelheid productie)

$$\frac{C}{N} + \frac{V}{W} = \text{Fabricage kostprijs}$$

### Paragraaf 5.4.1

- **Indirecte kosten**
  - hebben geen directe relatie met het product. Bijvoorbeeld: tuinman, telefoniste, energie
- **Verskillende manieren verdelen indirecte kosten**
  - Delingcalculatie: homogene producten (p. 79)
  - Equivalente cijfermethode: gelijksoortige producten, (p. 79)
  - Opslagmethode. (p. 80)
  - Kostenplaats methode: groot bedrijf met identieke afdelingen (p. 81)

### Paragraaf 5.4.2

Bijzondere manier van kostprijsberekening is de AC/DC methode.

- AC = Absorption Costing
- DC = Direct Costing, waarbij alleen de variabele kosten worden berekend. (p. 81)

**Redenen:**

- Omdat variabele kosten directe invloed hebben, zijn managers soms alleen in deze kosten geïnteresseerd.
- Bezettingresultaat wil men pas nemen op het moment dat de producten daadwerkelijk zijn verkocht.

### Paragraaf 5.4.2

► **Differentiele kostprijs**

**Voorbeeld:**

Productiecapaciteit is 1000 stuks per week.  
 Productie 900 stuks  
 Verkoopprijs is normaal € 15  
 Constante kosten € 5,-  
 Variabele kosten € 7,-  
 Kan dan lonen om toch een deel van de constante kosten terug te verdienen, door minimaal variabele kosten terug te verdienen

### Paragraaf 5.5

- › Break-even analyse

$$\text{BEA} = \frac{C}{p-v}$$

Omdat een bedrijf meestal meerdere soorten producten verkoopt is de omzet relevant. Bovenstaande formule kan dan niet worden gebruikt.

BEA is TO=TK (pag 83)

### Paragraaf 5.5

- › Break even omzet voorbeeld:

Organisatie studiereisovernachting

Constate kosten = € 1000,-  
 Variabel kosten = € 15,- per leerling  
 Prijs leerling = € 25,-

Uitwerking:  
 $25X = 15X + 1000$   
 $10X = 1000$   
 $X = 100$   
 $100 \times € 25,- = € 2500,-$

### Paragraaf 5.5

- › Veiligheidsmarge
- ›  $\frac{\text{Omzet} - \text{BEA}}{\text{Omzet}} \times 100\%$
- › Omzet

### Paragraaf 5.6

- › Restitutie = Teruggaaf

Goedert die geëxporteerd worden gaan belastingschoon de grens over.

Hoe het precies zit zal ik nog uitzoeken...

### Paragraaf 5.7

- › Wissel koers

Reken betaalde kosten in vreemde valuta door aan de klant.

Aan en,- Verkoopkoers van de bank

De bank hanteert twee verschillende koersen om winst te kunnen maken op valuta transactie.  
 De aankoopkoers is de koers waarvoor de bank wil kopen. De verkoopkoers is waarvoor de bank wil verkopen.