6

THEMA 6 VAN 8

Prijsbeleid en btw

Prijsstrategieën, verkoopprijs en omzetbelasting

6 lessen · rekenopdrachten · examenopgave · eindquiz · antwoordmodel

Werkboek — naam: _____ klas: _____

Les 6.1 — Hoe kies je een prijs?

Leerdoel: Je legt uit hoe kosten, klanten en concurrenten de prijs bepalen, en je berekent een verkoopprijs met een opslag op de gemiddelde kosten.

Eindtermen: 22, 25

Waar gaat het om?

De groothandel stuurt slecht nieuws: de ingrediënten worden duurder. Een bowl kost Lina's Bowls in 2029 € 4,50 aan variabele kosten, in plaats van € 4,20. Mees wil de prijs meteen verhogen. Lina is bang dat de studenten dan naar de supermarkt gaan. In deze les leer je welke drie dingen de prijs bepalen: de kosten, de klanten en de concurrenten.

Kerntheorie

Prijsbeleid

Prijsbeleid is het instrument van de marketingmix waarmee een onderneming bepaalt wat de klant betaalt. De prijs is het enige instrument dat geld oplevert; de andere drie kosten geld. Bij het kiezen van een prijs kijkt een onderneming naar drie dingen:

- **Kosten:** op lange termijn moet de prijs hoger zijn dan de gemiddelde kosten, anders maakt de onderneming verlies. Een manier om een prijs te kiezen is een **winstopslag** op de gemiddelde kosten.
- **Klanten:** hoeveel willen ze betalen? Dat hangt af van wat het product voor hen oplost en van de prijs-kwaliteitverhouding die ze verwachten.
- **Concurrenten:** wat vragen anderen voor een vergelijkbaar product? Wie duurder is, moet uitleggen waarom: betere kwaliteit, betere service of een sterk merk.

Tussen welke grenzen ligt de prijs?

Bovenaan: Hoogste prijs

1. Wat de klant wil betalen: de bovengrens: hoeveel is de bowl de klant waard?
2. Wat de concurrent vraagt: kan de klant hetzelfde ergens anders goedkoper krijgen?
3. Gemiddelde kosten: de ondergrens op lange termijn: alle kosten moeten worden terugverdiend
4. Variabele kosten: de absolute ondergrens: daaronder kost elke extra bowl geld

Onderaan: Laagste prijs

Lina's Bowls bv, begroting 2029 (exclusief btw)

	Bedrag
Verwachte afzet (vier trucks)	104.000 bowls
Variabele kosten per bowl	€ 4,50 (was € 4,20)
Constante kosten	€ 687.000
Constante kosten per bowl (687.000 / 104.000)	€ 6,61
Gemiddelde kosten per bowl	€ 11,11
Huidige verkoopprijs	€ 12,00

Fictieve, realistische cijfers. De constante kosten zijn die van drie trucks (€ 585.000) plus de vierde truck en de app (€ 102.000, thema 5).

Gemiddelde kosten en winstopslag

gemiddelde kosten = constante kosten / verwachte afzet + variabele kosten per eenheid

verkoopprijs = gemiddelde kosten × (1 + winstopslag)

Let op: de gemiddelde kosten hangen af van de verwachte afzet. Verkoopt Lina's Bowls minder bowls, dan stijgen de constante kosten per bowl.

Wat kost een lunch in de buurt? (prijzen die de klant betaalt, inclusief btw)

Aanbieder	Product	Prijs
Lunchroom in het centrum	poké bowl	€ 14,50
Andere foodtruck	bowl	€ 12,95
Lina's Bowls	bowl	€ 13,08
Broodjeszaak	broodje gezond met sap	€ 9,95
Supermarkt	verpakte salade	€ 5,49

Fictieve prijzen. Hoe je van een prijs exclusief btw (€ 12) naar een prijs inclusief btw (€ 13,08) rekent, leer je in les 6.4.

Toepassen

De prijs van een knipbeurt

Een kapsalon verwacht 4.000 knipbeurten. De constante kosten zijn € 62.000 per jaar; de variabele kosten € 6 per knipbeurt. De eigenaar rekent met een winstopslag van 60% op de gemiddelde kosten. Bereken de verkoopprijs exclusief btw.

Uitwerking

1. Constante kosten per knipbeurt: € 62.000 / 4.000 = € 15,50.
2. Gemiddelde kosten: € 15,50 + € 6 = € 21,50.
3. Verkoopprijs: € 21,50 × 1,60 = € 34,40.

Antwoord

€ 34,40 exclusief btw. De eigenaar controleert daarna of klanten dat willen betalen en wat de concurrent vraagt.

Veelgemaakte fout

De winstopslag over de variabele kosten berekenen. De opslag gaat over de gemiddelde kosten: de constante kosten per eenheid plus de variabele kosten.

Prijzen inclusief en exclusief btw vergelijken. De klant ziet de prijs inclusief btw; de onderneming rekent met de prijs exclusief btw.

Kernbegrippen

Prijsbeleid
Het instrument van de marketingmix waarmee een onderneming bepaalt wat de klant betaalt.

Gemiddelde kosten
Constante kosten / verwachte afzet + variabele kosten per eenheid.

Winstopslag
Een percentage dat bovenop de gemiddelde kosten komt om de verkoopprijs te bepalen.

Prijs-kwaliteitverhouding
Hoeveel kwaliteit de klant krijgt voor de prijs die hij betaalt.

Verwerkingsopdracht

Werk de opdrachten uit in je schrift of in de invulvelden.

1. Laat met een berekening zien dat de gemiddelde kosten per bowl in 2029 € 11,11 zijn, en bereken het resultaat bij de huidige prijs van € 12.

2. Mees wil een winstopslag van 15% op de gemiddelde kosten van € 11,11. Bereken de prijs exclusief btw (twee decimalen).

3. Leg met de prijzen van de concurrenten uit waarom Lina voorzichtig is met een prijsverhoging.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Noem de drie dingen waar een onderneming naar kijkt als ze een prijs kiest.

2. Waarom zijn de variabele kosten per eenheid de absolute ondergrens voor de prijs?

3. Waarom is de prijs het bijzondere instrument van de marketingmix?

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Een schoonmaakbedrijf verwacht 2.500 opdrachten. De constante kosten zijn € 45.000, de variabele kosten € 12 per opdracht. Bereken de gemiddelde kosten per opdracht en de prijs bij 25% winstopslag.

5. Gebruik opdracht 4. Het bedrijf haalt maar 2.000 opdrachten. Bereken de gemiddelde kosten opnieuw, en leg uit wat dat betekent voor de winst per opdracht bij een prijs van € 37,50.

6. Een fietsenwinkel vraagt € 15 meer voor een onderhoudsbeurt dan de concurrent. Geef twee redenen waarom klanten toch bij deze winkel kunnen kiezen.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Een rijschool rekent met 2.400 lessen, € 72.000 constante kosten en € 18 variabele kosten per les. De concurrenten vragen gemiddeld € 52 per les (exclusief btw). Welke winstopslag op de gemiddelde kosten geeft dezelfde prijs als de concurrent?

8. Een onderneming verlaagt haar prijs tot net boven de variabele kosten om een grote klant binnen te halen. Leg uit waarom dat op korte termijn verstandig kan zijn, maar op lange termijn niet.

Les 6.2 — Afromen of penetreren?

Leerdoel: Je legt uit wanneer een onderneming kiest voor afroompolitiek of penetratiepolitiek, en je vergelijkt de opbrengst van beide.

Eindtermen: 22

Waar gaat het om?

Lina wil in 2029 een nieuwe bowl op de kaart zetten: de Poké Deluxe, met verse tonijn. Zij wil er een hoge prijs voor vragen: het is iets bijzonders, en de eerste klanten betalen dat graag. Mees wil hem juist goedkoop introduceren, zodat iedereen hem probeert. Wie heeft gelijk? In deze les leer je de twee prijsstrategieën voor een nieuw product kennen, en hoe je ze met elkaar vergelijkt.

Kerntheorie

Afroompolitiek

Bij **afroompolitiek** komt een nieuw product met een **hoge prijs** op de markt. De onderneming ‘roomt de markt af’: eerst verkoopt ze aan de klanten die het product heel graag willen en er veel voor overhebben. Daarna verlaagt ze de prijs stap voor stap, zodat steeds nieuwe groepen klanten kopen.

Penetratiepolitiek

Bij **penetratiepolitiek** komt een nieuw product met een **lage prijs** op de markt. Zo ‘dringt’ de onderneming snel de markt binnen en verovert ze een groot marktaandeel, voordat concurrenten met iets vergelijkbaars komen. Bij een grote afzet dalen de constante kosten per eenheid. Later kan de prijs omhoog, maar dat moet voorzichtig: klanten zijn aan de lage prijs gewend.

Afromen of penetreren?

	Afroompolitiek	Penetratiepolitiek
Prijs bij introductie	hoog	laag
Doel	snel veel verdienen aan klanten die het product meteen willen	snel een groot marktaandeel veroveren
Daarna	prijs stap voor stap omlaag, voor nieuwe groepen klanten	prijs (voorzichtig) omhoog als klanten gewend zijn
Past bij	een nieuw, uniek product; klanten die weinig op de prijs letten; weinig concurrentie	een product dat concurrenten makkelijk namaken; prijsbewuste klanten; lage kosten bij grote afzet
Voorbeeld	een nieuwe spelcomputer of smartphone	een nieuwe streamingdienst met een goedkope eerste maand

Twee plannen voor de nieuwe ‘Poké Deluxe’ van Lina’s Bowls (exclusief btw)

	Plan Lina: afromen	Plan Mees: penetreren
Prijs jaar 1	€ 16,00	€ 12,00
Afzet jaar 1	8.000	15.000
Prijs jaar 2	€ 14,00	€ 13,00
Afzet jaar 2	14.000	18.000

Variabele kosten € 6,20 per Poké Deluxe (verse tonijn). De constante kosten veranderen niet door de nieuwe bowl. Fictieve verwachtingen.

Toepassen

Welk plan levert het meeste op?

Bereken voor beide plannen voor de Poké Deluxe de totale dekkingsbijdrage over twee jaar (variabele kosten € 6,20), en leg uit welk plan meer oplevert.

Uitwerking

1. Afromen: 8.000 × (€ 16 - € 6,20) + 14.000 × (€ 14 - € 6,20) = € 78.400 + € 109.200 = € 187.600.
2. Penetreren: 15.000 × (€ 12 - € 6,20) + 18.000 × (€ 13 - € 6,20) = € 87.000 + € 122.400 = € 209.400.
3. Verschil: € 209.400 - € 187.600 = € 21.800 in het voordeel van penetreren.

Antwoord

Het plan van Mees levert over twee jaar € 21.800 meer dekkingsbijdrage op, en een groter marktaandeel. Het plan van Lina verdient in jaar 1 meer per bowl, maar trekt minder klanten.

Veelgemaakte fout

Alleen naar de prijs per stuk kijken. Een hoge prijs levert per stuk meer op, maar bij een kleinere afzet kan het totaal lager uitvallen. Vergelijk altijd de totale dekkingsbijdrage.

Penetratiepolitiek verwarren met een tijdelijke actie. Penetratie is een strategie voor een nieuw product om een markt te veroveren; een actie is een korting op een bestaand product.

Kernbegrippen

Afroompolitiek
Een nieuw product met een hoge prijs introduceren en de prijs daarna stap voor stap verlagen.

Penetratiepolitiek
Een nieuw product met een lage prijs introduceren om snel een groot marktaandeel te veroveren.

Verwerkingsopdracht

Werk de opdrachten uit in je schrift of in de invulvelden.

1. Geef een argument voor afromen en een argument voor penetreren bij de Poké Deluxe.

2. Bereken de totale dekkingsbijdrage van beide plannen in jaar 1.

3. Leg uit welk risico het plan van Mees in jaar 2 heeft.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is afroompolitiek?

2. Wat is penetratiepolitiek, en wat is het doel ervan?

3. Afroom- of penetratiepolitiek? a. een nieuwe spelcomputer kost bij de introductie € 599; b. een nieuwe maaltijdbox kost de eerste maand de helft.

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Noem twee situaties waarin afroompolitiek goed werkt.

5. Waarom passen lage gemiddelde kosten bij een grote afzet goed bij penetratiepolitiek?

6. Een nieuwe draadloze koptelefoon kost € 40 aan variabele kosten. Bij afromen: 5.000 stuks van € 150. Bij penetreren: 14.000 stuks van € 80. Bereken de totale dekkingsbijdrage van beide.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Gebruik opdracht 6. Bij penetreren zijn extra constante kosten nodig: € 30.000 voor een grotere productielijn. Welke strategie levert nu meer resultaat op, en hoeveel?

---

8. Een streamingdienst begint met € 4,99 per maand en verhoogt na een jaar naar € 8,99. Leg uit welk risico de dienst daarmee loopt, en hoe ze dat risico kan beperken.

Les 6.3 — Psychologische prijzen

Leerdoel: Je legt uit hoe psychologische prijzen werken, en je berekent het effect van een prijsactie op het resultaat.

Eindtermen: 22, 25

Waar gaat het om?

Mees wil € 14 op het bord zetten, Lina € 13,95. ‘Dat scheelt maar vijf cent,’ zegt Mees. ‘Ja, maar het voelt als dertien euro,’ zegt Lina. En wat als ze een bowl met een drankje samen goedkoper aanbieden? In deze les leer je hoe psychologische prijzen werken, en hoe je uitrekent of een prijsactie geld oplevert of kost.

Kerntheorie

Psychologische prijzen

Klanten beoordelen een prijs niet alleen met hun verstand. Ze kijken naar het eerste cijfer, vergelijken met wat ernaast staat en zien een hoge prijs vaak als teken van kwaliteit. Bij **psychologische prijzen** maakt een onderneming daar gebruik van. De prijs moet wel passen bij de rest van de marketingmix: een drempelprijs past bij een product voor prijsbewuste klanten, een prestigeprijs bij een exclusief product.

Vormen van psychologische prijzen

Vorm	Hoe werkt het?	Voorbeeld
Drempelprijs	net onder een rond bedrag: het voelt veel goedkoper	€ 13,95 in plaats van € 14
Prestigeprijs	een hoge, ronde prijs wekt de indruk van kwaliteit	een chefsmenu van € 45
Bundelprijs	samen goedkoper dan los: de klant koopt meer	bowl met drankje voor één prijs
Ankerprijs	een hoge prijs ernaast laat de echte prijs gunstig lijken	‘van € 16 voor € 13’
Gratis erbij	‘gratis’ werkt sterker dan dezelfde korting in euro’s	stempelkaart: de tiende bowl gratis

Regels voor kortingen

Een ‘van-voorprijs’ moet echt zijn

Een winkel die een prijsverlaging aankondigt (‘van € 16 voor € 13’), moet als ‘van’-prijs de laagste prijs gebruiken die hij in de 30 dagen daarvoor heeft gevraagd. Zo mag een winkel de prijs niet eerst verhogen om daarna een grote korting te kunnen tonen. Deze Europese regel geldt in Nederland sinds 28 mei 2022; de Autoriteit Consument & Markt (ACM) houdt toezicht.

Een prijsactie doorrekenen

Een korting of bundel loont alleen als de extra dekkingsbijdrage groter is dan wat je weggeeft:

- wat je verliest: de korting op de producten die klanten ook zonder actie hadden gekocht;

- wat je wint: de dekkingsbijdrage van de extra verkopen.

Toepassen

Loont een menu met drankje?

Een bowl kost € 12 (variabele kosten € 4,50), een drankje € 2,50 (variabele kosten € 0,80); prijzen exclusief btw. Nu neemt 30% van de klanten een drankje. Lina wil een menu van bowl plus drankje voor € 13,80; ze verwacht dat 60% van de klanten dan het menu neemt en de rest alleen een bowl. Bereken per 1.000 klanten of het menu meer dekkingsbijdrage oplevert.

Uitwerking

1. Nu: 1.000 × € 7,50 + 300 × € 1,70 = € 7.500 + € 510 = € 8.010.
2. Met menu: 600 × (€ 13,80 - € 5,30) + 400 × € 7,50 = € 5.100 + € 3.000 = € 8.100.
3. Verschil: € 8.100 - € 8.010 = + € 90 per 1.000 klanten.

Antwoord

Het menu levert € 90 per 1.000 klanten meer op; bij 104.000 klanten per jaar is dat € 9.360.

Veelgemaakte fout

Bij een korting alleen de extra verkopen tellen. De korting geldt ook voor klanten die toch al kochten; dat verlies moet je meerekenen.

Een drempelprijs zien als grote prijsverlaging. € 13,95 is maar € 0,05 goedkoper dan € 14; het effect zit in hoe de klant het ziet, niet in het bedrag.

Kernbegrippen

Psychologische prijs
Een prijs die inspeelt op hoe klanten prijzen waarnemen, zoals € 9,99 in plaats van € 10.

Drempelprijs
Een prijs net onder een rond bedrag, zodat het product goedkoper lijkt.

Prestigeprijs
Een hoge, vaak ronde prijs die de indruk van kwaliteit wekt.

Bundelprijs
Eén prijs voor een combinatie van producten, lager dan de prijzen los samen.

Ankerprijs
Een hogere prijs naast de echte prijs, zodat die gunstig lijkt (‘van … voor …’).

Verwerkingsopdracht

Werk de opdrachten uit in je schrift of in de invulvelden.

1. Leg uit waarom Lina € 13,95 kiest en niet € 14.

2. Bereken per 1.000 klanten of het menu nog loont als maar 50% van de klanten het menu neemt.

3. Op de campus verkoopt Lina’s Bowls 2.000 bowls per maand. Mees wil in mei € 2 korting geven en verwacht 600 bowls extra. Bereken het effect op het resultaat (variabele kosten € 4,50, prijs € 12 exclusief btw).

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een drempelprijs? Geef een voorbeeld.

2. Wat is een prestigeprijs, en bij welk soort product past die?

3. Welke regel geldt voor de ‘van’-prijs bij een aangekondigde prijsverlaging?

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Een bioscoop verkoopt een kaartje van € 11 en popcorn van € 5 los. Leg uit waarom de bioscoop een combikaartje van € 14 kan aanbieden.

5. Een kapper verkoopt 400 knipbeurten per maand van € 35 (variabele kosten € 6). Met 20% korting op dinsdag verwacht hij 60 extra knipbeurten; 80 klanten die toch al op dinsdag kwamen, krijgen ook korting. Bereken het effect op het resultaat.

6. Een winkel verhoogt de prijs van een jas eerst van € 80 naar € 120, en zet hem twee weken later in de aanbieding: ‘van € 120 voor € 89’. Leg uit waarom dat niet mag.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Een sportschool vraagt € 30 per maand. Ze overweegt € 29,95. Ze heeft 1.500 leden. Bereken hoeveel omzet dat per jaar kost, en hoeveel nieuwe leden er minstens nodig zijn om dat terug te verdienen (variabele kosten verwaarloosbaar).

---

8. Een restaurant met een exclusief imago overweegt zijn menu van € 75 te verlagen naar € 69,95. Beoordeel deze keuze.

Les 6.4 — Btw in de prijs

Leerdoel: Je berekent de verkoopprijs inclusief btw bij een gegeven prijs exclusief btw, en omgekeerd.

Eindtermen: 25

Waar gaat het om?

Lina en Mees rekenen met een prijs van € 12 per bowl. Maar op het bord bij de truck staat € 13,08. Waar komt het verschil vandaan? En als ze in 2029 € 13,95 op het bord zetten, hoeveel houdt Lina's Bowls daar dan zelf van over? In deze les leer je wat btw is, welke tarieven er zijn en hoe je een prijs inclusief en exclusief btw berekent.

Kerntheorie

Btw

Btw (belasting over de toegevoegde waarde, ook omzetbelasting) is een belasting die de consument betaalt over wat hij koopt. De ondernemer rekent de btw bij de klant af en draagt die af aan de Belastingdienst. Voor de ondernemer is btw dus geen opbrengst: zijn omzet is de prijs **exclusief** btw.

Btw-tarieven in 2026

Tarief	Voorbeelden
21% (algemeen)	kleding, elektronica, alcoholische dranken, advies, hotelovernachtingen (sinds 2026)
9% (verlaagd)	eten en niet-alcoholische dranken, maaltijden in de horeca, kapper, fietsreparatie, boeken, openbaar vervoer
0%	export naar landen buiten de EU
Vrijgesteld	zorg (zoals fysiotherapie), beroepsonderwijs, bank- en verzekeringsdiensten

Bron: Belastingdienst en MKB Servicedesk, tarieven 2026. Bij een vrijstelling rekent de ondernemer geen btw, maar mag hij ook geen btw terugvragen (les 6.5).

Rekenen met btw

- prijs incl. btw = prijs excl. btw × (1 + btw-tarief)
- prijs excl. btw = prijs incl. btw / (1 + btw-tarief)
- btw in een prijs incl. btw = prijs incl. btw × tarief / (100 + tarief)

Bij 9%: € 12 × 1,09 = € 13,08, en € 13,08 / 1,09 = € 12. De btw in € 13,08 is € 13,08 × 9 / 109 = € 1,08.

Een bowl van Lina’s Bowls: van prijs exclusief naar inclusief btw



Toepassen

Btw op een restaurantrekening

Een rekening in een restaurant bestaat uit een maaltijd van € 24 en een glas wijn van € 6, beide inclusief btw. Bereken hoeveel btw er in de rekening zit (de maaltijd valt onder 9%, de wijn onder 21%).

Uitwerking

1. Maaltijd: € 24 × 9 / 109 ~ € 1,98 btw.
2. Wijn: € 6 × 21 / 121 ~ € 1,04 btw.
3. Totaal: € 1,98 + € 1,04 = € 3,02 btw; het restaurant houdt € 30 - € 3,02 = € 26,98 over.

Antwoord

€ 3,02 btw; de omzet van het restaurant is € 26,98.

Veelgemaakte fout

De btw berekenen als 9% van de prijs inclusief btw. 9% van € 13,08 is € 1,18, maar de btw is € 1,08: de btw is 9% van de prijs exclusief btw. Deel daarom door 1,09, of reken met 9 / 109.

Een prijs exclusief btw berekenen door 9% eraf te halen. € 13,08 - 9% = € 11,90, niet € 12.

Kernbegrippen

Btw (omzetbelasting)
Belasting over de toegevoegde waarde die de consument betaalt en de ondernemer afdraagt.

Algemeen tarief
21%, bijvoorbeeld voor kleding, elektronica en alcohol.

Verlaagd tarief
9%, bijvoorbeeld voor eten, maaltijden, de kapper en boeken.

Vrijstelling
Geen btw rekenen en ook geen btw mogen terugvragen, bijvoorbeeld in de zorg.

Prijs inclusief btw
Prijs exclusief btw × (1 + btw-tarief).

Prijs exclusief btw
Prijs inclusief btw / (1 + btw-tarief).

Verwerkingsopdracht

Werk de opdrachten uit in je schrift of in de invulvelden.

1. Welk btw-tarief geldt voor: een bowl, een kombucha, een biertje op een festival en een laptop voor de administratie?

2. In 2029 zet Lina € 13,95 inclusief btw op het bord. Bereken de prijs exclusief btw en de btw per bowl.

3. Mees zegt: ‘Op een bowl van € 13,95 zit € 1,26 btw.’ Leg uit wat hij fout doet.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wie betaalt de btw uiteindelijk, en wat doet de ondernemer ermee?

2. Welk btw-tarief geldt in 2026 voor: a. een broodje; b. een spijkerbroek; c. een knipbeurt; d. een nacht in een hotel; e. een behandeling bij de fysiotherapeut?

3. Een fietsreparatie kost € 60 exclusief 9% btw. Bereken de prijs inclusief btw.

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Een koptelefoon kost € 121 inclusief 21% btw. Bereken de prijs exclusief btw en de btw.

5. Een boek kost € 21,80 inclusief 9% btw. Hoeveel btw zit erin?

6. Lisa zegt: ‘Een laptop van € 726 inclusief btw kost exclusief btw € 726 - 21% = € 573,54.’ Leg uit wat er fout is en bereken het juiste bedrag.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Een hotelovernachting kostte in 2025 € 109 inclusief 9% btw. In 2026 werd het tarief 21%. Hoeveel kost de overnachting in 2026 als het hotel de prijs exclusief btw gelijk houdt?

---

8. Gebruik opdracht 7. Het hotel wil de prijs voor de gast op € 109 houden. Hoeveel houdt het hotel dan exclusief btw over, en hoeveel procent is dat minder dan in 2025?

Les 6.5 — Btw afdragen

Leerdoel: Je berekent de te betalen en de te vorderen btw, en het bedrag dat een onderneming aan de Belastingdienst afdraagt.

Eindtermen: 25

Waar gaat het om?

Mees kijkt naar de bankrekening: er staat veel meer geld op dan hij had verwacht. ‘We doen het geweldig!’ Lina remt hem af: een deel van dat geld is btw, en die moet aan het eind van het kwartaal naar de Belastingdienst. Maar hoeveel precies? Lina’s Bowls betaalt zelf ook btw aan de groothandel. In deze les leer je hoe je berekent hoeveel btw een onderneming moet afdragen.

Kerntheorie

Te betalen en te vorderen btw

- **Te betalen btw:** de btw die de onderneming bij haar klanten in rekening brengt over haar verkopen. Die moet ze aan de Belastingdienst betalen.
- **Te vorderen btw** (voorbelasting): de btw die de onderneming zelf betaalt aan haar leveranciers. Die mag ze terugvragen.

af te dragen btw = te betalen btw - te vorderen btw

Is de te vorderen btw groter, dan krijgt de onderneming geld terug, bijvoorbeeld in een kwartaal met een grote investering. Zo betaalt elke onderneming alleen btw over de waarde die zij toevoegt; de consument betaalt de hele btw.

Btw door de keten: elke schakel betaalt over wat hij toevoegt (9%)

1. Teler: verkoopt groente voor € 40 + € 3,60 btw; draagt € 3,60 af ->
2. Groothandel: verkoopt voor € 100 + € 9 btw; draagt € 9 - € 3,60 = € 5,40 af ->
3. Lina’s Bowls: verkoopt bowls voor € 250 + € 22,50 btw; draagt € 22,50 - € 9 = € 13,50 af ->
4. Klant: betaalt € 272,50; daarin zit alle btw: € 3,60 + € 5,40 + € 13,50 = € 22,50

Btw-aangifte Lina’s Bowls bv, eerste kwartaal 2029

	Bedrag excl. btw	Btw
Verkoop bowls (9%)	€ 307.200	€ 27.648
Te betalen btw		€ 27.648
Inkoop ingrediënten (9%)	€ 108.000	€ 9.720
Onderhoud trucks en apparatuur (21%)	€ 12.000	€ 2.520
Te vorderen btw		€ 12.240
Af te dragen aan de Belastingdienst		€ 15.408

Fictieve cijfers. De aangifte gaat meestal per kwartaal; de Belastingdienst moet het bedrag binnen een maand na het kwartaal hebben ontvangen.

Btw is geen kosten en geen opbrengst

Voor een onderneming die btw mag terugvragen, is btw een doorgeefluik. De omzet is exclusief btw, en de ingrediënten kosten de bedragen exclusief btw. Tot de btw is afgedragen, is de te betalen btw een schuld aan de Belastingdienst; de te vorderen btw is een vordering.

Een onderneming met **vrijgestelde** diensten, zoals een fysiotherapeut, rekent geen btw en mag ook geen btw terugvragen. Voor haar is de btw op inkopen wel een kostenpost.

De KOR: een regeling voor kleine ondernemers

Een ondernemer met hooguit € 20.000 omzet per jaar kan kiezen voor de KOR. Hij rekent dan geen btw aan zijn klanten en hoeft geen btw-aangifte te doen, maar mag ook geen btw terugvragen. Voor iemand met een kleine bijbaan als ondernemer scheelt dat veel administratie.

Toepassen

De btw-aangifte van een fietsenmaker

Een fietsenmaker heeft in een kwartaal € 36.000 omzet uit reparaties (9%) en € 54.000 uit de verkoop van fietsen (21%). Hij koopt voor € 38.000 fietsen en voor € 6.000 onderdelen in (beide 21%). Alle bedragen zijn exclusief btw. Bereken hoeveel btw hij moet afdragen.

Uitwerking

1. Te betalen: 9% × € 36.000 + 21% × € 54.000 = € 3.240 + € 11.340 = € 14.580.
2. Te vorderen: 21% × (€ 38.000 + € 6.000) = 21% × € 44.000 = € 9.240.
3. Af te dragen: € 14.580 - € 9.240 = € 5.340.

Antwoord

De fietsenmaker draagt € 5.340 btw af over dit kwartaal.

Veelgemaakte fout

Btw bij de kosten of de omzet optellen. Btw is voor een gewone onderneming geen opbrengst en geen kosten; reken het resultaat met bedragen exclusief btw.

Het tarief van de verkoop gebruiken voor de inkopen. Elke inkoop heeft zijn eigen tarief: ingrediënten 9%, onderhoud 21%.

Kernbegrippen

Te betalen btw
De btw over de eigen verkopen, die de onderneming aan de Belastingdienst moet betalen.

Te vorderen btw
De btw die de onderneming aan leveranciers betaalt en mag terugvragen (voorbelasting).

Af te dragen btw
Te betalen btw - te vorderen btw.

Btw-aangifte
De opgave aan de Belastingdienst van de te betalen en te vorderen btw, meestal per kwartaal.

Kleineondernemersregeling (KOR)
Regeling voor ondernemers met hooguit € 20.000 omzet per jaar: geen btw rekenen en geen btw terugvragen.

Verwerkingsopdracht

Werk de opdrachten uit in je schrift of in de invulvelden.

1. Laat met een berekening zien dat Lina's Bowls over het eerste kwartaal € 15.408 btw moet afdragen.

2. In het tweede kwartaal heeft Lina's Bowls dezelfde omzet en inkopen, maar koopt ze ook een nieuwe truck van € 85.000 (exclusief 21% btw). Bereken het bedrag van de btw-aangifte.

3. Leg uit waarom Mees zich vergist als hij zegt: 'Er staat veel meer op de rekening, dus we doen het geweldig.'

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het verschil tussen te betalen btw en te vorderen btw?

2. Hoe bereken je het bedrag dat een onderneming aan de Belastingdienst afdraagt?

3. Waarom is btw voor een gewone onderneming geen kostenpost?

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Een kapsalon heeft in een kwartaal € 48.000 omzet (9%) en koopt voor € 6.000 producten in (21%). Bereken de af te dragen btw.

5. Een webwinkel in kleding verkoopt in een kwartaal voor € 80.000 (21%) en koopt voor € 50.000 in (21%). Ze koopt ook een nieuwe server van € 4.000 (21%). Bereken de af te dragen btw.

6. Een fysiotherapeut koopt een behandeltafel van € 2.000 exclusief 21% btw. Wat kost de tafel voor hem, en waarom?

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Een bakker verkoopt in een kwartaal voor € 30.000 brood (9%). Hij koopt voor € 9.000 grondstoffen (9%) en een nieuwe oven van € 25.000 (21%). Bereken de btw-aangifte. Moet hij betalen of krijgt hij geld terug?

8. Een meubelmaker verkoopt een tafel voor € 1.000 exclusief btw. Hij kocht het hout voor € 300 exclusief btw (21%). Laat zien dat de meubelmaker alleen btw afdraagt over de waarde die hij toevoegt.

Les 6.6 — Prijs, btw en resultaat

Leerdoel: Je rekent een prijsverandering door: van prijs inclusief btw naar dekkingsbijdrage, break-evenafzet en resultaat.

Eindtermen: 22, 25

Waar gaat het om?

Nu komt alles samen. Lina en Mees moeten kiezen: de prijs houden op € 13,08 op het bord, of verhogen naar € 13,95, met de kans dat er klanten weglopen. Wat gebeurt er met de dekkingsbijdrage, de break-evenafzet en het resultaat? In deze les reken je een prijsverandering helemaal door, van de prijs op het bord tot het resultaat.

Kerntheorie

Een prijsverandering doorrekenen in vier stappen

1. Reken de prijs inclusief btw om naar de prijs exclusief btw.
2. Bereken de dekkingsbijdrage per eenheid: prijs exclusief btw - variabele kosten per eenheid.
3. Bereken de break-evenafzet: constante kosten / dekkingsbijdrage per eenheid.
4. Bereken het resultaat bij de verwachte afzet, en vergelijk met de oude situatie.

Lina’s Bowls bv, begroting 2029: twee prijzen

	A: prijs blijft	B: prijs omhoog
Prijs op het bord (incl. 9% btw)	€ 13,08	€ 13,95
Prijs exclusief btw	€ 12,00	€ 12,80
Variabele kosten per bowl	€ 4,50	€ 4,50
Dekkingsbijdrage per bowl	€ 7,50	€ 8,30
Verwachte afzet	104.000	100.000
Constante kosten	€ 687.000	€ 687.000

€ 13,95 / 1,09 = € 12,798…; Lina rekent met € 12,80. Bij de hogere prijs verwacht ze 4.000 bowls minder te verkopen.

Perunage en break-evenomzet

De **perunage** is de dekkingsbijdrage als deel van de verkoopprijs (exclusief btw). Daarmee kun je de break-evenomzet in één keer berekenen. Deze formules staan op het examen in de formulebijlage.

- perunage = dekkingsbijdrage per eenheid / verkoopprijs
- break-evenomzet = constante kosten / perunage

Scenario A: perunage = € 7,50 / € 12 = 0,625. Break-evenomzet = € 687.000 / 0,625 = € 1.099.200 (= 91.600 × € 12).

Prijselasticiteit

Of een prijsverhoging loont, hangt af van hoeveel klanten weglopen. Bij economie heet dat de prijselasticiteit van de vraag. Voor bedrijfseconomie reken je het gewoon door: vergelijk het resultaat bij de oude en de nieuwe prijs, met de afzet die je bij elke prijs verwacht.

Toepassen

Een kapper verhoogt de prijs

Een kapsalon vraagt € 32,70 inclusief 9% btw voor een knipbeurt en verhoogt de prijs naar € 38,15. De variabele kosten zijn € 6 per knipbeurt, de constante kosten € 62.000 per jaar. De eigenaar verwacht dat de afzet daalt van 4.000 naar 3.700 knipbeurten. Bereken het effect op het resultaat.

Uitwerking

1. Prijzen exclusief btw: € 32,70 / 1,09 = € 30 en € 38,15 / 1,09 = € 35.
2. Oud: 4.000 × (€ 30 - € 6) - € 62.000 = € 96.000 - € 62.000 = € 34.000.
3. Nieuw: 3.700 × (€ 35 - € 6) - € 62.000 = € 107.300 - € 62.000 = € 45.300; effect + € 11.300.

Antwoord

De prijsverhoging levert € 11.300 meer resultaat op, ondanks 300 knipbeurten minder.

Veelgemaakte fout

Rekenen met de prijs inclusief btw. De btw gaat naar de Belastingdienst; de dekkingsbijdrage en de perunage reken je met de prijs exclusief btw.

De lagere afzet vergeten. Een hogere prijs levert per stuk meer op, maar als er klanten weglopen, moet je met de nieuwe afzet rekenen.

Kernbegrippen

Perunage
Dekkingsbijdrage per eenheid / verkoopprijs exclusief btw.

Break-evenomzet
Constante kosten / perunage, of break-evenafzet × verkoopprijs.

Verwerkingsopdracht

Werk de opdrachten uit in je schrift of in de invulvelden.

1. Bereken het resultaat vóór belasting in scenario A en in scenario B.

2. Bereken voor scenario B de break-evenafzet, de perunage en de break-evenomzet.

3. Hoeveel bowls moet Lina’s Bowls in scenario B minstens verkopen om evenveel resultaat te halen als in scenario A?

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Waarom reken je de dekkingsbijdrage met de prijs exclusief btw?

2. Wat is de perunage?

3. Een product kost € 50 exclusief btw, de variabele kosten zijn € 20. Bereken de perunage.

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Gebruik opdracht 3. De constante kosten zijn € 90.000. Bereken de break-evenomzet met de perunage, en controleer met de break-evenafzet.

5. Een lunchroom verkoopt een broodje voor € 8,72 inclusief 9% btw. De variabele kosten zijn € 2,40. Bereken de dekkingsbijdrage per broodje.

6. Gebruik opdracht 5. De constante kosten zijn € 84.000 per jaar. Bereken de break-evenafzet en de break-evenomzet (exclusief btw).

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Een fietsenmaker verhoogt de prijs van een onderhoudsbeurt van € 54,50 naar € 59,95 (inclusief 9% btw). De variabele kosten zijn € 15. Hij verwacht 1.150 in plaats van 1.200 beurten. Bereken het effect op de totale dekkingsbijdrage.

---

8. Gebruik opdracht 7. Bij hoeveel beurten levert de nieuwe prijs evenveel dekkingsbijdrage op als de oude prijs? Wat zegt dat over het risico van de prijsverhoging?

Rekenopdrachten

Reken met de begrippen en formules uit dit thema. Schrijf je berekening volledig uit: op het examen krijg je punten voor de berekening, niet alleen voor de uitkomst.

Basis

1. Een knipbeurt kost € 30 exclusief 9% btw. Bereken de prijs inclusief btw.

Antwoord (€): _____

2. Een jas kost € 145,20 inclusief 21% btw. Bereken de prijs exclusief btw.

Antwoord (€): _____

3. Een maaltijd kost € 32,70 inclusief 9% btw. Hoeveel btw zit erin?

Antwoord (€): _____

4. Constante kosten € 36.000, verwachte afzet 1.200, variabele kosten € 25 per eenheid. Bereken de gemiddelde kosten per eenheid.

Antwoord (€): _____

5. Gebruik opdracht 4. Bereken de verkoopprijs exclusief btw bij een winstopslag van 20%.

Antwoord (€): _____

6. Een product kost € 40 exclusief btw met € 16 variabele kosten. Bereken de perunage.

Antwoord: _____

7. Gebruik opdracht 6. De constante kosten zijn € 48.000. Bereken de break-evenomzet.

Antwoord (€): _____

8. Een kwartaal: te betalen btw € 14.200, te vorderen btw € 9.800. Hoeveel btw draagt de onderneming af?

Antwoord (€): _____

9. Een nieuw product: afromen levert 3.000 stuks van € 90 op, penetreren 7.000 stuks van € 55. De variabele kosten zijn € 30. Hoeveel meer dekkingsbijdrage levert penetreren op?

Antwoord (€): _____

Examenniveau

10. Een restaurant verkoopt in een kwartaal voor € 120.000 maaltijden (9%) en € 30.000 alcoholische dranken (21%), exclusief btw. Het koopt voor € 40.000 voedsel (9%) en € 10.000 dranken (21%) in. Bereken de af te dragen btw.

Antwoord (€): _____

11. Een kapper verhoogt de prijs van € 34,88 naar € 38,15 inclusief 9% btw. De variabele kosten zijn € 6. Bereken de dekkingsbijdrage per knipbeurt bij de nieuwe prijs.

Antwoord (€): _____

12. Gebruik opdracht 11. De oude prijs (€ 34,88) is € 32 exclusief btw. De kapper had 3.900 knipbeurten en verwacht er na de verhoging 3.700. Bereken het effect op de totale dekkingsbijdrage.

Antwoord (€): _____

13. Een lunchroom verkoopt 18.000 broodjes van € 7 (variabele kosten € 2,50). Een korting van € 1 levert naar verwachting 4.000 extra broodjes op. Bereken het effect op het resultaat.

Antwoord (€): _____

14. Een product kost € 87,20 inclusief 9% btw met € 32 variabele kosten. De constante kosten zijn € 120.000. Bereken de break-evenafzet.

Antwoord (stuks): _____

15. Een hotel hield de prijs voor de gast op € 130,80 per nacht toen het btw-tarief op logies steeg van 9% naar 21%. Hoeveel euro per nacht houdt het hotel exclusief btw minder over (twee decimalen)?

Antwoord (€): _____

16. Een bv koopt een machine van € 60.000 exclusief 21% btw. In hetzelfde kwartaal is de te betalen btw € 8.500 en de overige te vorderen btw € 2.300. Bereken het saldo van de btw-aangifte (negatief = terug).

Antwoord (€): _____

17. Een sportschool rekent met 1.000 leden, € 180.000 constante kosten per jaar en € 60 variabele kosten per lid per jaar. Welke jaarprijs exclusief btw hoort bij een winstopslag van 25% op de gemiddelde kosten?

Antwoord (€): _____

Examenopgave: Fietsenmaker Spaak

9 vragen · 16 punten · ongeveer 51 minuten

Sanne heeft een eenmanszaak: Fietsenmaker Spaak. Ze repareert fietsen en verkoopt nieuwe fietsen. Haar kosten stijgen, en ze overweegt de prijs van een onderhoudsbeurt te verhogen (informatiebron 1). Daarnaast wil ze een nieuwe dienst beginnen: een abonnement op een e-bike, waarbij de klant een vast bedrag per maand betaalt en Sanne het onderhoud doet (informatiebron 2). Informatiebron 3 bevat gegevens voor haar btw-aangifte. Op reparaties en onderhoud is 9% btw van toepassing, op de verkoop van fietsen en op de abonnementen 21%.

Informatiebron 1

Onderhoudsbeurten bij Fietsenmaker Spaak

	Nu	Plan
Prijs inclusief 9% btw	€ 59,95	€ 65,40
Variabele kosten (onderdelen) per beurt	€ 15	€ 15
Aantal beurten per jaar	1.800	1.700

Informatiebron 2

Twee prijsplannen voor het e-bike-abonnement (eerste jaar, exclusief btw)

	Plan A	Plan B
Prijs per maand	€ 45	€ 29
Verwacht aantal abonnees	60	110
Variabele kosten per abonnee per maand	€ 18	€ 18

Voor het abonnement heeft Sanne € 9.600 extra constante kosten per jaar (website, verzekering en stalling).

Informatiebron 3

Gegevens eerste kwartaal (exclusief btw)

	Bedrag
Omzet reparaties en onderhoud (9%)	€ 48.000
Omzet verkoop fietsen (21%)	€ 72.000
Omzet abonnementen (21%)	€ 4.200
Inkoop nieuwe fietsen (21%)	€ 50.000
Inkoop onderdelen (21%)	€ 9.000

Vraag 1 (2 punten)

Bereken de huidige prijs exclusief btw van een onderhoudsbeurt en de btw die de klant per beurt betaalt.

Vraag 2 (2 punten)

Bereken het effect van de geplande prijsverhoging op de totale dekkingsbijdrage van de onderhoudsbeurten.

Vraag 3 (1 punt)

Sanne overweegt de prijs op € 64,95 te zetten in plaats van € 65,40. Noem deze vorm van psychologische prijs en leg uit waarom die zou werken.

Vraag 4 (2 punten)

Bereken voor plan A en plan B de totale dekkingsbijdrage van de abonnementen in het eerste jaar.

Vraag 5 (2 punten)

Welk plan is een vorm van penetratiepolitiek? Geef een reden waarom Sanne dat plan zou kunnen kiezen, hoewel het in het eerste jaar minder dekkingsbijdrage oplevert.

Vraag 6 (2 punten)

Bereken hoeveel abonnees Sanne bij plan B minstens nodig heeft om de extra constante kosten terug te verdienen.

Vraag 7 (3 punten)

Bereken de te betalen btw, de te vorderen btw en het bedrag dat Sanne over het eerste kwartaal aan de Belastingdienst afdraagt.

Vraag 8 (1 punt)

Leg uit waarom de btw die Sanne aan haar leveranciers betaalt, voor haar geen kosten zijn.

Vraag 9 (1 punt)

Sanne kiest plan B en wil adverteren met ‘e-bike-abonnement: van € 45 voor € 29 per maand’. Leg uit waarom dat niet mag.

Eindquiz

1. Wat is de absolute ondergrens voor de prijs van een product?

A. De prijs van de concurrent

B. Nul euro

C. De gemiddelde kosten

D. De variabele kosten per eenheid

2. Constante kosten € 20.000, afzet 1.000, variabele kosten € 15. Wat zijn de gemiddelde kosten?

A. € 15

B. € 21.015

C. € 35

D. € 20

3. Gemiddelde kosten € 40, winstopslag 25%. Wat is de verkoopprijs?

A. € 65

B. € 30

C. € 50

D. € 42,50

4. Een nieuwe smartphone kost bij de introductie € 1.200 en een jaar later € 900. Welke strategie is dat?

A. Afroompolitiek

B. Penetratiepolitiek

C. Een drempelprijs

D. Een bundelprijs

5. Wanneer past penetratiepolitiek het best?

A. Als klanten niet op de prijs letten

B. Als de afzet klein blijft

C. Als het product uniek is en beschermd door een patent

D. Als concurrenten het product makkelijk kunnen namaken

6. Afromen: 2.000 stuks met dekkingsbijdrage € 50. Penetreren: 4.500 stuks met dekkingsbijdrage € 20. Welke levert meer op?

A. Ze leveren evenveel op

B. Penetreren, € 2.500 meer

C. Afromen, € 10.000 meer

D. Penetreren, € 10.000 meer

7. € 19,99 in plaats van € 20 is een voorbeeld van een …

A. prestigeprijs

B. drempelprijs

C. bundelprijs

D. penetratieprijs

8. Welke ‘van’-prijs moet een winkel gebruiken bij een aangekondigde prijsverlaging?

A. De laagste prijs van de 30 dagen ervoor

B. De hoogste prijs ooit

C. De adviesprijs van de fabrikant

D. Elke prijs die de winkel wil

9. 5.000 klanten, korting € 2, dekkingsbijdrage na korting € 8, 1.000 extra klanten. Effect op het resultaat?

A. + € 8.000

B. + € 2.000

C. - € 10.000

D. - € 2.000

10. Welk btw-tarief geldt in 2026 voor een maaltijd in een restaurant?

A. 9%

B. Vrijgesteld

C. 0%

D. 21%

11. Welk btw-tarief geldt sinds 2026 voor een overnachting in een hotel?

A. Vrijgesteld

B. 21%

C. 9%

D. 0%

12. Een product kost € 50 exclusief 21% btw. Wat is de prijs inclusief btw?

A. € 41,32

B. € 71

C. € 60,50

D. € 50,21

13. Een boek kost € 10,90 inclusief 9% btw. Wat is de prijs exclusief btw?

A. € 9,92

B. € 9,90

C. € 11,88

D. € 10,00

14. Te betalen btw € 6.000, te vorderen btw € 4.500. Wat moet de onderneming doen?

A. € 1.500 afdragen

B. € 6.000 afdragen

C. € 10.500 afdragen

D. € 1.500 terugkrijgen

15. Waarom is btw voor een gewone onderneming geen kosten?

A. Btw is een opbrengst voor de onderneming.

B. Ze mag de btw op inkopen terugvragen en draagt de btw op verkopen af.

C. De klant betaalt geen btw.

D. Btw is alleen voor consumenten.

16. Voor wie is btw op inkopen wél een kostenpost?

A. Een supermarkt

B. Een kapper

C. Een fysiotherapeut (vrijgestelde dienst)

D. Een fietsenmaker

17. Prijs € 25 exclusief btw, variabele kosten € 10. Wat is de perunage?

A. 0,4

B. 15

C. 1,5

D. 0,6

18. Een broodje kost € 6,54 inclusief 9% btw, de variabele kosten zijn € 2. Wat is de dekkingsbijdrage?

A. € 4,00

B. € 3,95

C. € 6,00

D. € 4,54

Antwoordmodel

Voor de docent, of voor zelfcontrole: alle antwoorden bij dit werkboek.

Eindquiz — antwoordsleutel

1. D 2. C 3. C 4. A 5. D 6. C 7. B 8. A 9. D 10. A 11. B 12. C 13. D 14. A 15. B 16. C 17. D 18. A

Rekenopdrachten — antwoorden

1. 32,7 €

€ 30 × 1,09 = € 32,70.

2. 120 €

€ 145,20 / 1,21 = € 120.

3. 2,7 €

€ 32,70 × 9 / 109 = € 2,70.

4. 55 €

€ 36.000 / 1.200 + € 25 = € 30 + € 25 = € 55.

5. 66 €

€ 55 × 1,20 = € 66.

6. 0,6

(€ 40 - € 16) / € 40 = 0,6.

7. 80.000 €

€ 48.000 / 0,6 = € 80.000.

8. 4.400 €

€ 14.200 - € 9.800 = € 4.400.

9. -5.000 €

Afromen: 3.000 × € 60 = € 180.000. Penetreren: 7.000 × € 25 = € 175.000. Penetreren levert € 5.000 minder op: -€ 5.000.

10. 11.400 €

Te betalen: 9% × € 120.000 + 21% × € 30.000 = € 10.800 + € 6.300 = € 17.100. Te vorderen: 9% × € 40.000 + 21% × € 10.000 = € 3.600 + € 2.100 = € 5.700. Af te dragen: € 17.100 - € 5.700 = € 11.400.

11. 29 €

€ 38,15 / 1,09 = € 35. € 35 - € 6 = € 29.

12. 5.900 €

Oud: 3.900 × (€ 32 - € 6) = € 101.400. Nieuw: 3.700 × € 29 = € 107.300. Effect: + € 5.900.

13. -4.000 €

Verlies: 18.000 × € 1 = € 18.000. Extra: 4.000 × (€ 6 - € 2,50) = € 14.000. Effect: - € 4.000.

14. 2.500 stuks

Exclusief btw: € 87,20 / 1,09 = € 80. Dekkingsbijdrage: € 48. Break-evenafzet: € 120.000 / € 48 = 2.500.

15. 11,9 €

Eerst: € 130,80 / 1,09 = € 120. Nu: € 130,80 / 1,21 ~ € 108,10. Verschil: € 120 - € 108,10 = € 11,90.

16. -6.400 €

Te vorderen: € 2.300 + 21% × € 60.000 = € 2.300 + € 12.600 = € 14.900. Saldo: € 8.500 - € 14.900 = - € 6.400: de bv krijgt € 6.400 terug.

17. 300 €

Gemiddelde kosten: € 180.000 / 1.000 + € 60 = € 240. Prijs: € 240 × 1,25 = € 300.

Examenopgave — antwoordmodel

Vraag 1 (2 p)

€ 59,95 / 1,09 = € 55. Btw: € 59,95 - € 55 = € 4,95.

- 1 p: juiste prijs exclusief btw
- 1 p: juiste btw

Vraag 2 (2 p)

Nieuwe prijs exclusief btw: € 65,40 / 1,09 = € 60. Nu: 1.800 × (€ 55 - € 15) = € 72.000. Plan: 1.700 × (€ 60 - € 15) = € 76.500. Effect: + € 4.500.

- 1 p: juiste dekkingsbijdrage nu en in het plan
- 1 p: juist effect

Vraag 3 (1 p)

Een drempelprijs: de prijs blijft onder de € 65, zodat klanten hem als lager ervaren.

- 1 p: drempelprijs met juiste uitleg

Vraag 4 (2 p)

Plan A: 60 × (€ 45 - € 18) × 12 = 60 × € 27 × 12 = € 19.440. Plan B: 110 × (€ 29 - € 18) × 12 = 110 × € 11 × 12 = € 14.520.

- 1 p: juiste dekkingsbijdrage plan A
- 1 p: juiste dekkingsbijdrage plan B

Vraag 5 (2 p)

Plan B. Met een lage prijs krijgt Sanne snel veel abonnees en een groot marktaandeel, voordat concurrenten met een vergelijkbaar abonnement komen; later kan ze de prijs (voorzichtig) verhogen.

- 1 p: plan B
- 1 p: juiste reden

Vraag 6 (2 p)

Dekkingsbijdrage per abonnee per jaar: € 11 × 12 = € 132. Break-evenafzet: € 9.600 / € 132 ~ 72,7, dus 73 abonnees.

- 1 p: juiste dekkingsbijdrage per jaar
- 1 p: juiste uitkomst, naar boven afgerond

Vraag 7 (3 p)

Te betalen: 9% × € 48.000 + 21% × € 72.000 + 21% × € 4.200 = € 4.320 + € 15.120 + € 882 = € 20.322. Te vorderen: 21% × (€ 50.000 + € 9.000) = € 12.390. Af te dragen: € 20.322 - € 12.390 = € 7.932.

- 1 p: juiste te betalen btw
- 1 p: juiste te vorderen btw

• 1 p: juist af te dragen bedrag

Vraag 8 (1 p)

Sanne mag die btw als te vorderen btw aftrekken van de btw die ze moet afdragen; ze krijgt hem dus terug.

• 1 p: juiste uitleg

Vraag 9 (1 p)

De ‘van’-prijs moet de laagste prijs zijn die Sanne in de 30 dagen ervoor heeft gevraagd. Ze heeft het abonnement nooit voor € 45 aangeboden, dus de korting is misleidend.

• 1 p: juiste uitleg met de regel voor de ‘van’-prijs

Verwerkingsopdrachten — modelantwoorden

Les 6.1

Verwerkingsopdracht

1. Constante kosten per bowl: € 687.000 / 104.000 ~ € 6,61. Gemiddelde kosten: € 6,61 + € 4,50 = € 11,11. Bij € 12 blijft er per bowl ongeveer € 0,89 over; het resultaat is 104.000 × (€ 12 - € 4,50) - € 687.000 = € 93.000.

2. € 11,11 × 1,15 ~ € 12,78 exclusief btw.

3. Lina’s Bowls is nu al duurder dan de andere foodtruck (€ 13,08 tegen € 12,95). Bij een hogere prijs kunnen klanten overstappen naar die truck of naar de broodjeszaak. Duurder kan alleen als klanten de bowl van Lina beter vinden, bijvoorbeeld door de kwaliteit of het merk.

Les 6.2

Verwerkingsopdracht

1. Afromen: de Poké Deluxe is nieuw en bijzonder (verse tonijn), en kantoormedewerkers letten minder op de prijs. Penetreren: andere foodtrucks kunnen de bowl makkelijk namaken, en studenten zijn prijsbewust.

2. Jaar 1 afromen: 8.000 × € 9,80 = € 78.400. Jaar 1 penetreren: 15.000 × € 5,80 = € 87.000. Ook in jaar 1 levert penetreren al meer op (€ 8.600).

3. Bij penetratiepolitiek moet de prijs later omhoog. Klanten die aan € 12 gewend zijn, kunnen € 13 een prijsverhoging vinden en afhaken. Als de afzet in jaar 2 lager uitvalt dan 18.000, levert het plan minder op.

Les 6.3

Verwerkingsopdracht

1. Drempelprijs: klanten kijken vooral naar het eerste cijfer; € 13,95 voelt als ‘dertien en nog wat’, € 14 als ‘veertien’.

2. Het menu bij 50% in plaats van 60%: 500 × € 8,50 + 500 × € 7,50 = € 4.250 + € 3.750 = € 8.000. Dat is € 10 minder dan zonder menu (€ 8.010): dan loont het menu niet.

3. Verlies: 2.000 × € 2 = € 4.000. Extra: 600 × (€ 10 - € 4,50) = 600 × € 5,50 = € 3.300. Effect: - € 700. De actie kost geld.

Les 6.4

Verwerkingsopdracht

1. Bowl: 9% (maaltijd). Kombucha: 9% (niet-alcoholisch). Bier op een festival: 21% (alcohol). Een laptop voor de administratie: 21% (elektronica).

2. € 13,95 / 1,09 ~ € 12,80 exclusief btw (precies € 12,798…). De btw is € 13,95 - € 12,80 = € 1,15.

3. Mees rekent 9% van de prijs inclusief btw: 9% × € 13,95 ~ € 1,26. Dat is fout: de btw is 9% van de prijs exclusief btw, dus € 13,95 × 9 / 109 ~ € 1,15.

Les 6.5

Verwerkingsopdracht

1. Te betalen: 9% × € 307.200 = € 27.648. Te vorderen: 9% × € 108.000 + 21% × € 12.000 = € 9.720 + € 2.520 = € 12.240. Af te dragen: € 27.648 - € 12.240 = € 15.408.

2. Te vorderen btw op de truck: 21% × € 85.000 = € 17.850. Totaal te vorderen: € 12.240 + € 17.850 = € 30.090. Af te dragen: € 27.648 - € 30.090 = - € 2.442: Lina's Bowls krijgt € 2.442 terug.

3. Een deel van het geld op de rekening is btw die de klanten hebben betaald (€ 27.648) en die Lina's Bowls na aftrek van de te vorderen btw aan de Belastingdienst moet afdragen. Dat geld is dus niet van de bv; het is een schuld.

Les 6.6

Verwerkingsopdracht

1. A: 104.000 × € 7,50 - € 687.000 = € 780.000 - € 687.000 = € 93.000. B: 100.000 × € 8,30 - € 687.000 = € 830.000 - € 687.000 = € 143.000. Scenario B levert € 50.000 meer op.

2. Break-evenafzet B: € 687.000 / € 8,30 ~ 82.771,1, dus 82.772 bowls. Perunage: € 8,30 / € 12,80 ~ 0,6484. Break-evenomzet: € 687.000 / 0,6484375 ~ € 1.059.470.

3. Voor hetzelfde resultaat als A (€ 93.000) is een totale dekkingsbijdrage nodig van € 687.000 + € 93.000 = € 780.000. Bij € 8,30 is dat € 780.000 / € 8,30 ~ 93.975,9, dus 93.976 bowls. De afzet mag dalen tot 93.976 bowls: 10.024 bowls (ongeveer 9,6%) minder dan 104.000.

Oefeningen — modelantwoorden

Les 6.1

1. Noem de drie dingen waar een onderneming naar kijkt als ze een prijs kiest.

De kosten, de klanten (wat willen ze betalen?) en de concurrenten (wat vragen zij?).

2. Waarom zijn de variabele kosten per eenheid de absolute ondergrens voor de prijs?

Bij een prijs onder de variabele kosten kost elke extra verkochte eenheid geld: de dekkingsbijdrage is negatief.

3. Waarom is de prijs het bijzondere instrument van de marketingmix?

De prijs is het enige instrument dat geld oplevert; product, plaats en promotie kosten geld.

4. Een schoonmaakbedrijf verwacht 2.500 opdrachten. De constante kosten zijn € 45.000, de variabele kosten € 12 per opdracht. Bereken de gemiddelde kosten per opdracht en de prijs bij 25% winstopslag.

Gemiddelde kosten: € 45.000 / 2.500 + € 12 = € 18 + € 12 = € 30. Prijs: € 30 × 1,25 = € 37,50.

5. Gebruik opdracht 4. Het bedrijf haalt maar 2.000 opdrachten. Bereken de gemiddelde kosten opnieuw, en leg uit wat dat betekent voor de winst per opdracht bij een prijs van € 37,50.

Gemiddelde kosten: € 45.000 / 2.000 + € 12 = € 22,50 + € 12 = € 34,50. Winst per opdracht: € 37,50 - € 34,50 = € 3, in plaats van € 7,50: de constante kosten worden over minder opdrachten verdeeld.

6. Een fietsenwinkel vraagt € 15 meer voor een onderhoudsbeurt dan de concurrent. Geef twee redenen waarom klanten toch bij deze winkel kunnen kiezen.

Bijvoorbeeld: betere kwaliteit of meer garantie op de reparatie; betere service (een leenfiets, ophalen en terugbrengen); een sterk merk of goede reviews.

7. Een rijschool rekent met 2.400 lessen, € 72.000 constante kosten en € 18 variabele kosten per les. De concurrenten vragen gemiddeld € 52 per les (exclusief btw). Welke winstopslag op de gemiddelde kosten geeft dezelfde prijs als de concurrent?

Gemiddelde kosten: € 72.000 / 2.400 + € 18 = € 30 + € 18 = € 48. Opslag: (€ 52 - € 48) / € 48 × 100% ~ 8,3%.

8. Een onderneming verlaagt haar prijs tot net boven de variabele kosten om een grote klant binnen te halen. Leg uit waarom dat op korte termijn verstandig kan zijn, maar op lange termijn niet.

Korte termijn: elke extra opdracht levert nog een (kleine) positieve dekkingsbijdrage op, en de constante kosten lopen toch al. Lange termijn: als alle klanten zo weinig betalen, worden de constante kosten niet terugverdiend en maakt de onderneming verlies.

Les 6.2

1. Wat is afroompolitiek?

Een nieuw product komt met een hoge prijs op de markt; daarna gaat de prijs stap voor stap omlaag, zodat steeds nieuwe groepen klanten kopen.

2. Wat is penetratiepolitiek, en wat is het doel ervan?

Een nieuw product komt met een lage prijs op de markt. Het doel is snel een groot marktaandeel te veroveren, voordat concurrenten met iets vergelijkbaars komen.

3. Afroom- of penetratiepolitiek? a. een nieuwe spelcomputer kost bij de introductie € 599; b. een nieuwe maaltijdbox kost de eerste maand de helft.

a. Afroompolitiek. b. Penetratiepolitiek.

4. Noem twee situaties waarin afroompolitiek goed werkt.

Het product is nieuw en uniek (bijvoorbeeld door een patent), en er zijn klanten die er veel voor overhebben en weinig op de prijs letten; er is (nog) weinig concurrentie.

5. Waarom passen lage gemiddelde kosten bij een grote afzet goed bij penetratiepolitiek?

Bij een grote afzet worden de constante kosten over veel eenheden verdeeld. Daardoor kan de onderneming met een lage prijs toch winst maken.

6. Een nieuwe draadloze koptelefoon kost € 40 aan variabele kosten. Bij afromen: 5.000 stuks van € 150. Bij penetreren: 14.000 stuks van € 80. Bereken de totale dekkingsbijdrage van beide.

Afromen: 5.000 × (€ 150 - € 40) = € 550.000. Penetreren: 14.000 × (€ 80 - € 40) = € 560.000. Penetreren levert € 10.000 meer op.

7. Gebruik opdracht 6. Bij penetreren zijn extra constante kosten nodig: € 30.000 voor een grotere productielijn. Welke strategie levert nu meer resultaat op, en hoeveel?

Penetreren: € 560.000 - € 30.000 = € 530.000. Afromen: € 550.000. Afromen levert € 20.000 meer op.

8. Een streamingdienst begint met € 4,99 per maand en verhoogt na een jaar naar € 8,99. Leg uit welk risico de dienst daarmee loopt, en hoe ze dat risico kan beperken.

Klanten zijn aan de lage prijs gewend en kunnen opzeggen als de prijs stijgt. Beperken: het aanbod tegelijk uitbreiden (meer films of series), de prijs in kleine stappen verhogen, of een goedkoop abonnement met reclame houden.

Les 6.3

1. Wat is een drempelprijs? Geef een voorbeeld.

Een prijs net onder een rond bedrag, zodat het product goedkoper lijkt, zoals € 9,99 in plaats van € 10.

2. Wat is een prestigeprijs, en bij welk soort product past die?

Een hoge, vaak ronde prijs die de indruk van kwaliteit wekt. Die past bij een exclusief product, zoals een luxe horloge of een chefsmenu.

3. Welke regel geldt voor de ‘van’-prijs bij een aangekondigde prijsverlaging?

De ‘van’-prijs moet de laagste prijs zijn die de winkel in de 30 dagen ervoor heeft gevraagd.

4. Een bioscoop verkoopt een kaartje van € 11 en popcorn van € 5 los. Leg uit waarom de bioscoop een combikaartje van € 14 kan aanbieden.

Met een bundelprijs krijgt de klant het gevoel dat hij voordeel heeft (€ 2 korting); meer bezoekers kopen popcorn erbij, waardoor de bioscoop per bezoeker meer verdient.

5. Een kapper verkoopt 400 knipbeurten per maand van € 35 (variabele kosten € 6). Met 20% korting op dinsdag verwacht hij 60 extra knipbeurten; 80 klanten die toch al op dinsdag kwamen, krijgen ook korting. Bereken het effect op het resultaat.

Verlies: 80 × € 7 = € 560. Extra: 60 × (€ 28 - € 6) = 60 × € 22 = € 1.320. Effect: + € 760.

6. Een winkel verhoogt de prijs van een jas eerst van € 80 naar € 120, en zet hem twee weken later in de aanbieding: 'van € 120 voor € 89'. Leg uit waarom dat niet mag.

De 'van'-prijs moet de laagste prijs van de 30 dagen ervoor zijn: dat is € 80. De winkel suggereert een korting die er niet is; € 89 is zelfs duurder dan € 80.

7. Een sportschool vraagt € 30 per maand. Ze overweegt € 29,95. Ze heeft 1.500 leden. Bereken hoeveel omzet dat per jaar kost, en hoeveel nieuwe leden er minstens nodig zijn om dat terug te verdienen (variabele kosten verwaarloosbaar).

Minder omzet: 1.500 × € 0,05 × 12 = € 900 per jaar. Een nieuw lid levert € 29,95 × 12 = € 359,40 per jaar op. Nodig: € 900 / € 359,40 ~ 2,5, dus 3 nieuwe leden.

8. Een restaurant met een exclusief imago overweegt zijn menu van € 75 te verlagen naar € 69,95. Beoordeel deze keuze.

Een drempelprijs past bij prijsbewuste klanten, niet bij een exclusief restaurant. € 69,95 kan goedkoper en minder bijzonder aanvoelen, en € 5,05 minder per menu kost omzet. Een ronde prestigeprijs (€ 75) past beter bij het imago.

Les 6.4

1. Wie betaalt de btw uiteindelijk, en wat doet de ondernemer ermee?

De consument betaalt de btw. De ondernemer rekent haar bij de klant af en draagt haar af aan de Belastingdienst.

2. Welk btw-tarief geldt in 2026 voor: a. een broodje; b. een spijkerbroek; c. een knipbeurt; d. een nacht in een hotel; e. een behandeling bij de fysiotherapeut?

a. 9%. b. 21%. c. 9%. d. 21% (sinds 2026). e. Vrijgesteld.

3. Een fietsreparatie kost € 60 exclusief 9% btw. Bereken de prijs inclusief btw.

€ 60 × 1,09 = € 65,40.

4. Een koptelefoon kost € 121 inclusief 21% btw. Bereken de prijs exclusief btw en de btw.

Exclusief: € 121 / 1,21 = € 100. Btw: € 121 - € 100 = € 21.

5. Een boek kost € 21,80 inclusief 9% btw. Hoeveel btw zit erin?

€ 21,80 × 9 / 109 = € 1,80 (exclusief btw € 20).

6. Lisa zegt: 'Een laptop van € 726 inclusief btw kost exclusief btw € 726 - 21% = € 573,54.' Leg uit wat er fout is en bereken het juiste bedrag.

De 21% gaat over de prijs exclusief btw, niet over de prijs inclusief btw. Juist: € 726 / 1,21 = € 600.

7. Een hotelovernachting kostte in 2025 € 109 inclusief 9% btw. In 2026 werd het tarief 21%. Hoeveel kost de overnachting in 2026 als het hotel de prijs exclusief btw gelijk houdt?

Exclusief: € 109 / 1,09 = € 100. Inclusief 21%: € 100 × 1,21 = € 121.

8. Gebruik opdracht 7. Het hotel wil de prijs voor de gast op € 109 houden. Hoeveel houdt het hotel dan exclusief btw over, en hoeveel procent is dat minder dan in 2025?

Exclusief: € 109 / 1,21 ~ € 90,08. Dat is € 9,92 minder dan € 100, ongeveer 9,9% minder.

Les 6.5

1. Wat is het verschil tussen te betalen btw en te vorderen btw?

Te betalen btw is de btw over de eigen verkopen, die de onderneming aan de Belastingdienst moet betalen. Te vorderen btw is de btw die de onderneming zelf aan leveranciers betaalt en mag terugvragen.

2. Hoe bereken je het bedrag dat een onderneming aan de Belastingdienst afdraagt?

Af te dragen btw = te betalen btw - te vorderen btw.

3. Waarom is btw voor een gewone onderneming geen kostenpost?

De btw op inkopen mag ze terugvragen (te vorderen btw), en de btw op verkopen draagt ze af. De onderneming geeft de btw alleen door.

4. Een kapsalon heeft in een kwartaal € 48.000 omzet (9%) en koopt voor € 6.000 producten in (21%). Bereken de af te dragen btw.

Te betalen: 9% × € 48.000 = € 4.320. Te vorderen: 21% × € 6.000 = € 1.260. Af te dragen: € 3.060.

5. Een webwinkel in kleding verkoopt in een kwartaal voor € 80.000 (21%) en koopt voor € 50.000 in (21%). Ze koopt ook een nieuwe server van € 4.000 (21%). Bereken de af te dragen btw.

Te betalen: 21% × € 80.000 = € 16.800. Te vorderen: 21% × (€ 50.000 + € 4.000) = € 11.340. Af te dragen: € 5.460.

6. Een fysiotherapeut koopt een behandeltafel van € 2.000 exclusief 21% btw. Wat kost de tafel voor hem, en waarom?

€ 2.420. Fysiotherapie is vrijgesteld van btw: hij rekent geen btw en mag de btw op zijn inkopen niet terugvragen. De btw van € 420 is voor hem dus een kostenpost.

7. Een bakker verkoopt in een kwartaal voor € 30.000 brood (9%). Hij koopt voor € 9.000 grondstoffen (9%) en een nieuwe oven van € 25.000 (21%). Bereken de btw-aangifte. Moet hij betalen of krijgt hij geld terug?

Te betalen: 9% × € 30.000 = € 2.700. Te vorderen: 9% × € 9.000 + 21% × € 25.000 = € 810 + € 5.250 = € 6.060. Saldo: € 2.700 - € 6.060 = - € 3.360: hij krijgt € 3.360 terug.

8. Een meubelmaker verkoopt een tafel voor € 1.000 exclusief btw. Hij kocht het hout voor € 300 exclusief btw (21%). Laat zien dat de meubelmaker alleen btw afdraagt over de waarde die hij toevoegt.

Te betalen: 21% × € 1.000 = € 210. Te vorderen: 21% × € 300 = € 63. Af te dragen: € 147. Dat is 21% × (€ 1.000 - € 300) = 21% × € 700 = € 147: de btw over de toegevoegde waarde.

Les 6.6

1. Waarom reken je de dekkingsbijdrage met de prijs exclusief btw?

De btw is niet voor de onderneming: die gaat naar de Belastingdienst. Alleen de prijs exclusief btw is omzet.

2. Wat is de perunage?

De dekkingsbijdrage per eenheid gedeeld door de verkoopprijs exclusief btw: het deel van elke euro omzet dat overblijft om de constante kosten te dekken.

3. Een product kost € 50 exclusief btw, de variabele kosten zijn € 20. Bereken de perunage.

(€ 50 - € 20) / € 50 = 0,6.

4. Gebruik opdracht 3. De constante kosten zijn € 90.000. Bereken de break-evenomzet met de perunage, en controleer met de break-evenafzet.

Break-evenomzet: € 90.000 / 0,6 = € 150.000. Controle: break-evenafzet € 90.000 / € 30 = 3.000; 3.000 × € 50 = € 150.000.

5. Een lunchroom verkoopt een broodje voor € 8,72 inclusief 9% btw. De variabele kosten zijn € 2,40. Bereken de dekkingsbijdrage per broodje.

Exclusief btw: € 8,72 / 1,09 = € 8. Dekkingsbijdrage: € 8 - € 2,40 = € 5,60.

6. Gebruik opdracht 5. De constante kosten zijn € 84.000 per jaar. Bereken de break-evenafzet en de break-evenomzet (exclusief btw).

Break-evenafzet: € 84.000 / € 5,60 = 15.000 broodjes. Break-evenomzet: 15.000 × € 8 = € 120.000.

7. Een fietsenmaker verhoogt de prijs van een onderhoudsbeurt van € 54,50 naar € 59,95 (inclusief 9% btw). De variabele kosten zijn € 15. Hij verwacht 1.150 in plaats van 1.200 beurten. Bereken het effect op de totale dekkingsbijdrage.

Exclusief btw: € 54,50 / 1,09 = € 50 en € 59,95 / 1,09 = € 55. Oud: 1.200 × (€ 50 - € 15) = € 42.000. Nieuw: 1.150 × (€ 55 - € 15) = € 46.000. Effect: + € 4.000.

8. Gebruik opdracht 7. Bij hoeveel beurten levert de nieuwe prijs evenveel dekkingsbijdrage op als de oude prijs? Wat zegt dat over het risico van de prijsverhoging?

€ 42.000 / € 40 = 1.050 beurten. De afzet mag dalen tot 1.050 (150 minder, 12,5%) voordat de prijsverhoging minder oplevert. Het risico is klein als er niet meer dan 150 klanten weglopen.