



Voorraad tellen? Waarom moet dat eigenlijk?

Het vervelendste klusje voor detailhandelsbedrijven is waarschijnlijk het jaarlijkse ritueel van voorraad tellen. Winkel dicht en met alle personeelsleden (of wie je maar zo gek kan krijgen) noteren wat er in de winkel en het magazijn ligt. Het is saai en tijdrovend, maar het is de enige manier om correct je winst te kunnen bepalen. Schatten is dus uit den boze! Tellen is het devies. Hoe vervelend dat ook is.

Met de voorbeelden hieronder probeer ik inzichtelijk te maken waarom het tellen van je voorraad zo belangrijk is. Deze voorbeelden laten zien wat het effect op je winst is als je geen rekening zou houden met de nog aanwezige voorraad.

IJsverkoper

Op een prachtige zomerse dag besluit je om ijs te gaan verkopen. Je koopt bij de plaatselijke supermarkt één ijsje voor € 1,-. Dit verkoop je vervolgens op het bloedhete strand voor € 2,50. Hoeveel bedraagt je winst? Eventueel gemaakte kosten en BTW laten we even buiten beschouwing. Het zal voor iedereen gelijk inzichtelijk zijn dat je winst € 1,50 bedraagt. Tot zover geen verrassingen.

Zo moet het niet

Stel dat je twee ijsjes had ingekocht en één ijsje had verkocht. De in- en verkoopprijzen per ijsje zijn hetzelfde als in het vorige voorbeeld. Hoe ziet het plaatje er dan uit?

<i>Boekjaar 1</i>		
Verkoop	€ 2,50	◀ (1 ijsje)
Inkoop	€ 2,00	◀ (2 ijsjes)
Resultaat	€ 0,50	

Hoewel de bovenstaande berekening logisch lijkt, is deze boekhoudkundig niet correct. Je kunt het ijsje dat je over hebt (je voorraad) immers nog verkopen. Stel dat je het tweede ijsje in het volgende boekjaar verkoopt, terwijl er verder geen activiteiten meer in het tweede boekjaar plaatsvinden. Dan zou volgens de bovenstaande foutieve berekeningsmethode het resultaat als volgt zijn:

<i>Boekjaar 2</i>		
Verkoop	€ 2,50	◀ (1 ijsje)
Inkoop	€ 0,00	
Resultaat	€ 2,50	

De inkoop staat in boekjaar 2 op nul, omdat de volledige inkoop bij deze foutieve berekeningsmethode al in boekjaar 1 is verwerkt. Bovendien heb je in jaar 2 geen nieuwe ijsjes meer ingekocht.



Foutieve voorraadberekening samengevat:

Volgens deze foutieve voorraadberekening heb je in het eerste jaar één ijsje verkocht en daarmee € 0,50 verdiend. In het tweede jaar heb je ook één ijsje verkocht, maar in dat jaar heb je maar liefst € 2,50 verdiend. In twee jaar tijd heb je dus in totaal € 3,- verdiend.

Hoe hoort het dan wel?

Er lijkt niets mis met de hierboven geschetste berekeningsmethode. Toch wordt dit niet als een verantwoorde winstberekeningsmethode beschouwd. Fiscaal is deze methode niet toegestaan. Hieronder laat ik zien wat je had moeten doen.

We keren terug naar boekjaar 1. Je hebt twee ijsjes ingekocht en één ijsje verkocht. De in- en verkoopprijzen blijven ongewijzigd. Dit keer houden we echter rekening met de voorraad. De voorraad bestaat uit het aantal ijsjes dat je aan het eind van het boekjaar nog in je magazijn hebt liggen.

Als we bij de berekening van je winst rekening houden met je voorraad, dan ziet de winstberekening er als volgt uit:

Boekjaar 1	
Verkoop	€ 2,50
Inkoopwaarde van de verkoop*	€ 1,00
Resultaat	€ 1,50

€ 2,- inkoop minus € 1,- voorraad = € 1,-

* In dit voorbeeld gebruik ik in plaats van de term "inkoop" bewust de term "Inkoopwaarde van de verkoop" om daarmee aan te geven dat hier niet staat wat je in totaal in boekjaar 1 hebt **ingekocht**, maar wat de inkoopprijs (inkoopwaarde) is van de **verkochte** ijsjes (de verkoop). De inkoopprijs van het verkochte ijsje is € 1,-. De inkoopprijs van het ijsje dat nog in het magazijn ligt (de voorraad), tellen we hier niet mee.

** In totaal heb je voor € 2,- twee ijsjes ingekocht. Aan het eind van het jaar tel je hoeveel voorraad er nog in je magazijn ligt. In dit voorbeeld ligt er nog één ijsje met een inkoopwaarde van € 1,- in het magazijn.

De inkoopwaarde van de verkoop is in deze simpele voorbeelden natuurlijk eenvoudig af te lezen, maar als je honderden of duizenden artikelen in- en verkoopt, zal je moeten tellen en rekenen. Deze berekening ziet er als volgt uit:

Beginvoorraad boekjaar 1:	€ 0,00	(je begon het jaar zonder voorraad)
BIJ: Ingekocht in boekjaar 1:	€ 2,00	(je hebt twee ijsjes van € 1,- per stuk ingekocht)
AF: Verkocht in boekjaar 1:	€ 1,00	(je hebt 1 ijsje verkocht)
Eindvoorraad boekjaar 1:	€ 1,00	(je hebt nog 1 ijsje in voorraad)



Net als bij de foutieve berekeningsmethode, verkoop je ook nu weer het overgebleven ijsje in boekjaar 2. In boekjaar 2 koop je wederom geen nieuwe ijsjes in. Het verloop van je voorraad ziet er in jaar 2 als volgt uit:

Beginvoorraad boekjaar 2:	€ 1,00	(beginvoorraad jaar 2 is gelijk aan eindvoorraad jaar 1)
BIJ: Ingekocht in boekjaar 2:	€ 0,00	(je hebt niets ingekocht)
AF: Verkocht in boekjaar 2:	€ 1,00	(je hebt het overgebleven ijsje uit jaar 1 verkocht)
Eindvoorraad boekjaar 2:	€ 0,00	



Je winstberekening over boekjaar 2 ziet er dan hetzelfde uit als over boekjaar 1:

Boekjaar 2	
Verkoop	€ 2,50
Inkoopwaarde van de verkoop	€ 1,00
Resultaat	€ 1,50

(uit voorraad)



Zowel in boekjaar 1 als in boekjaar 2 heb je nu € 1,50 verdiend. Over beide jaren tezamen dus € 3,-.

Bij de foutieve berekeningsmethode bedroeg de winst over beide boekjaren tezamen eveneens € 3,-. Dat is natuurlijk geen toeval. De berekeningsmethodes hebben geen invloed op de winst die in totaal over de hele looptijd van de onderneming wordt behaald.

Wel zorgt een andere berekeningsmethode ervoor dat de winst anders over de boekjaren wordt verdeeld. Bij de foutieve berekeningsmethode bedroeg de winst in boekjaar 1 € 0,50 en in boekjaar 2 € 2,50. In boekjaar 1 dus € 1,- lager en in boekjaar 2 juist € 1,- hoger dan bij de correcte methode. Dit verschil is precies het voorraadbedrag van € 1,-.

Grote gevolgen voor de winst

Je zou op basis van het bovenstaande kunnen denken dat het blijkbaar niet uitmaakt hoe je de voorraad berekent (of beter gezegd, hoe je de voorraad waardeert). Uiteindelijk kom je toch op dezelfde totaalwinst uit.

Maar alleen al om inzicht te krijgen in hoe je onderneming draait, is het van groot belang dat je goed in beeld hebt hoeveel voorraad je hebt en hoeveel deze voorraad waard is, los van de verplichtingen die de belastingdienst je oplegt.

Uit deze voorbeelden blijkt wel dat de winst alle kanten op vliegt als je geen rekening houdt met je voorraad. Het ene jaar € 0,50 en het andere jaar € 2,50. Het ene jaar dus ruim 66% lager en het andere jaar ruim 66% hoger dan volgens de juiste methode.



Tip:
Tel elk kwartaal je voorraad voor een goed inzicht in je cijfers!

Wat is er met mijn brutowinstmarge aan de hand?

In de voorbeelden noemde ik de uitkomst van de berekeningen steeds "resultaat". Dit resultaat wordt ook wel de brutowinstmarge genoemd.

Bij gelijkblijvende verkoop- en inkooprijzen is de brutowinstmarge ieder jaar exact gelijk (twee keer € 1,50 in het voorbeeld).

In werkelijkheid wijzigen de prijzen vaak, dus zal de brutowinstmarge jaarlijks ook enigszins afwijken. Als de brutowinstmarge plotseling een grote afwijking laat zien, dan is er vaak iets aan de hand.

Misschien heb je heel veel korting moeten geven om de concurrentie het hoofd te bieden. Of misschien is er wel voorraad gestolen zonder dat je dat in de gaten had. Heb je wellicht producten gebruikt voor jezelf of je gezin? Heb je teveel producten gratis uitgedeeld? Of heb je de voorraad misschien niet goed geteld... ?

Voorkom belastingcontrole en zorg voor inzicht

Door het indienen van een aangifte inkomstenbelasting, geef je de belastingdienst o.a. inzicht in je omzet, je brutowinstmarge, je kosten en je uiteindelijke winst.

Met sterk schommelende brutowinstmarges speel je jezelf bij de belastingdienst in de kijker. Het kan duiden op een slecht bijgehouden administratie, maar ook op zwarte omzetten. Of op de situaties die ik in de vorige alinea noemde.

Voor de belastingdienst moet je in ieder geval één keer per jaar, aan het einde van je boekjaar je voorraad tellen. Voor een beter inzicht in je cijfers kan het handig zijn om vaker te tellen, bijvoorbeeld elk kwartaal.

Tellen is dus het devies. Hoe vervelend dat ook is.

