

ELEMENTAIRE BEDRIJFSECONOMISCHE MODELLEN

Consistent naslagwerk voor nieuwkomers in de bedrijfseconomie

Auteurs: Fons Vernooij en Paul van der Aa

Website: fons-vernooij.nl/bm-site/EBM

Versie d.d. 19 augustus 2019

Module 1: Handelondernemingen

Sectie 1: Plaatsbepaling Bedrijfseconomie

- 1.1 [Introductie](#)
- 1.2 [Typen van bedrijven](#)
- 1.3 [De maatschappelijke productie](#)
- 1.4 [Bedrijfseconomie als samenstel van disciplines](#)
- 1.5 [Jongleren met de tijd](#)
- 1.6 [Bedrijfseconomie en algemene economie](#)

Kernbegrippen

als ... dan ...	industriële bedrijven	planning
anglicismen	lezen	produceren
bedrijfseconomie	maatschappelijke	productie
bedrijfskolom	productie	referentiekader
context	massaproductie	rekenkundige weg
grootheid	micro-economie	samenstel van disciplines
handelingsvoorschriften	natuurlijke begrippen	stukproductie
handelsbedrijven	non-profit organisaties	synoniemen
heterogene massaproductie	notie	taalkundige weg
homogene massaproductie	ondernemingen	totale kosten
homonieren	perfect foresight	wendbaarheid

Doelgroep

Iedereen die behoefte heeft aan een consistente inleiding tot de bedrijfseconomie, in het bijzonder eerste jaars HBO en WO, bedrijfskundigen, rechtenstudenten, technische studenten en praktijkmensen.

Inhoud

Deze sectie zet uiteen dat de bedrijfseconomie zich richt op verschillende typen bedrijven en dat elk type bedrijf zijn eigen procedures kent. Daarnaast komt aan de orde dat bedrijfseconomie uit een aantal vakken bestaat met elk hun eigen kenmerken en gewoontes.

Functie

De functie van deze sectie is de lezer erop attent te maken dat de verschillende bedrijfseconomische vakken hun eigen tradities hebben en daardoor niet altijd op elkaar aansluiten.

Verantwoording

Deze sectie is een bewerking van een hoofdstuk uit de oorspronkelijke methode “Elementaire Bedrijfseconomische Modellen”, geschreven door Fons Vernooij en Paul van der Aa, en uitgegeven door ThiemeMeulenhoff.

Veel elementen zijn opgenomen op de website Bedrijfseconomische-Modellen.nl en termen zijn toegelicht op de website Bedrijfseconomische-Begrippen.nl.

Op Vakdidactiek-Bedrijfseconomie.nl staat een toelichting op de vakdidactische kant die is opgezet vanuit het proefschrift dat door [Fons Vernooij](http://FonsVernooij.nl) is geschreven.

Vragen of opmerkingen kunt u sturen naar mail@fons-vernooij.nl.

1.1 Introductie

Kernbegrippen van deze paragraaf ([Terug naar alle kernbegrippen](#))

[bedrijfseconomie](#)
[lezen](#)

[rekenkundige weg](#)
[taalkundige weg](#)

[referentiekader](#)

Een jonge econoom die bij een grote onderneming solliciteerde, kreeg de vraag voorgelegd wat het doel was van het bedrijf. 'Centjes verdienen', was zijn korte en kernachtige antwoord. Hij kreeg mede door dat antwoord een baan aangeboden. Binnen enkele jaren had hij een hoge functie en was succesvol in het opzetten van nieuwe vestigingen voor het bedrijf.

Dagelijks berichten de kranten over bedrijven die nieuwe initiatieven nemen om geld te verdienen. Sommige zijn succesvol en maken met ingehouden trots hun winst over het vorige boekjaar bekend. Andere presteren minder of moeten zware verliezen incasseren. Zij kondigen ontslagen aan en beloven tot betere resultaten te komen door ingrijpende reorganisaties. Zij beloven de kosten te verlagen en zo het bedrijf in de toekomst weer winstgevend te maken.

In die krantenartikelen komen veel termen voor. Om ze te lezen is kennis nodig van de economische termen. Maar dat is niet genoeg. In de artikelen duiken vaak nieuwe woorden op of er staan oude woorden met een andere inhoud dan verwacht. Om deze artikelen te lezen is het nodig de betekenis van deze termen tijdens het lezen in te schatten.

Lezen is een bijzondere vaardigheid die oefening vereist. Het is te omschrijven als 'leren omgaan met economisch woordgebruik'. Eigenlijk gaat het om de vaardigheid te leren omgaan met het bedrijfseconomisch jargon dat ontstaan is in de loop van vele eeuwen. Allerlei tradities en wetenschappen hebben daar een bijdrage aan geleverd.

Bij sommige artikelen moet de lezer soms combineren en rekenen om de journalist te kunnen volgen. In een artikel over de resultaten van Martinair bij voorbeeld maakte een journalist gebruik van de volgende zes winstbegrippen: lagere marges, operationele winst, exploitatiewinst, boekwinst, netto resultaat en winst.

Voor wie niet duidelijk is wat bedoeld wordt met de termen 'operationele winst' en 'exploitatiewinst' bestaat de noodzaak om tijdens het lezen tot een juiste inschatting van deze begrippen te komen. Uit het artikel, dat bijgaand staat afgedrukt, valt op te maken dat 'winst' en 'netto resultaat' synoniemen zijn voor 'operationele winst'. Overigens is dit artikel als illustratie van het economisch woordgebruik bedoeld en is het niet nodig al deze termen nu al te kennen.

In het artikel over Martinair is de betekenis van de term 'exploitatiewinst' op twee manieren te achterhalen. De eerste manier is langs de *rekenkundige* weg. Uit de cijfers blijkt dat exploitatiewinst bestaat uit de operationele winst met uitzondering van de boekwinst op een verkocht vliegtuig.

De tweede manier is de *taalkundige* weg. In het artikel staat ook dat Martinair zijn exploitatiewinst heeft kunnen handhaven omdat het passagiersvervoer op de lange afstand toenam. Dat geeft aan dat de exploitatiewinst betrekking heeft op de verkoop van vliegtickets.

MARTINAIR ONGESCHONDEN DOOR LUCHTVAARTRECESSIE

Martinair voelt de malaise in de luchtvaart en heeft vooral in het Verre Oosten fors lagere marges moeten slikken. Maar de Nederlandse chartermaatschappij is vorig jaar tamelijk ongeschonden door de recessie gezeild, met een vrijwel gelijkblijvende operationele winst.

Op een omzet die nog net boven de 1 miljard euro bleef, boekte Martinair een exploitatiewinst van 50 miljoen.

Bij de verkoop van een verouderde DC-10 aan de Koninklijke Luchtmacht werd een boekwinst behaald, die het netto resultaat opdreef tot 97 miljoen euro.

Vorig jaar werd nog een winst behaald van 135 miljoen, maar toen werden twee vliegtuigen verkocht. Martinair heeft zijn exploitatiewinst kunnen handhaven omdat het passagiersvervoer op de lange afstanden vorig jaar met 12 procent toenam.

BRON: de Volkskrant.

Bedrijfseconomie is vaak een samenspel van redeneren en rekenen. Woorden zijn er om berekeningen te ondersteunen, maar berekeningen zijn vaak nodig om te achterhalen wat een schrijver in een bepaalde situatie bedoelt met een bepaald woord. Dit is een wat merkwaardige manier om de definitie van een term te achterhalen, maar het is een belangrijk kenmerk van de bedrijfseconomische manier van denken.

Elke journalist en elke auteur van leerboeken probeert duidelijkheid te scheppen op een terrein waar eeuwenoude tradities bestaan. Ook dit boek probeert orde te scheppen. Niet door één begrippenapparaat te maken dat in alle situaties toepasbaar is, maar door verschillende typen van bedrijven te onderkennen en verschillende benaderingen te illustreren. Telkens komt aan de orde welke begrippen in welke situatie bruikbaar zijn.

Dat leidt tot een aantal bedrijfseconomische modellen die als *referentiekader* kunnen dienen om situaties te begrijpen. Referentiekaders geven structuur aan je gedachten

en stellen je in staat om samenhang te ontdekken tussen allerlei schijnbaar toevallige gebeurtenissen.

[\(Terug naar het begin\)](#)

1.2 Typen van bedrijven

Kernbegrippen van deze paragraaf ([Terug naar alle kernbegrippen](#))

[handelsbedrijven](#)

[heterogene massaproductie](#)

[homogene massaproductie](#)

[industriële bedrijven](#)

[massaproductie](#)

[non-profit](#)

[organisaties](#)

[ondernemingen](#)

[productie](#)

[produceren](#)

[stukproductie](#)

De belangrijkste bedrijfstypen die in dit boek aandacht krijgen zijn handelsbedrijven en industriële bedrijven. Andere soorten bedrijven, zoals agrarische bedrijven, dienstverleningsbedrijven, verzekeringen en banken, zouden ook aandacht kunnen krijgen. Ook voor hen zouden bedrijfseconomische modellen te beschrijven zijn, maar dat gaat het karakter van deze inleiding in de bedrijfseconomie te boven.

Handelsbedrijven hebben tot doel om winst te maken door goederen in te kopen en te verkopen. Zij veranderen niets aan de goederen zelf, maar zorgen alleen voor verspreiding over landen of regio's. Zij splitsen grote partijen goederen in kleine partijen of in enkele stuks.

Winkeliers bij voorbeeld kopen goederen bij de groothandel per doos of per partij en verkopen ze per stuk. De groothandelaar koopt zijn goederen bij de fabrikant in binnen- of buitenland en zorgt voor transport naar de winkeliers. Iedere handelaar probeert voor zijn bijdrage een vergoeding te krijgen door winst te maken. Lukt dat niet dan zal de handelaar na verloop van tijd zijn bedrijf moeten sluiten.

Industriële bedrijven hebben tot doel winst te maken door grondstoffen om te vormen tot producten die geschikt zijn voor consumptie. Natuurlijk kan het ook voorkomen dat een bedrijf goederen maakt die door andere bedrijven worden gekocht om ze te gebruiken bij het maken van consumptiegoederen. Het productieproces verloopt vaak in stappen. Een boer teelt graan, een meelfabriek maakt er meel van en de bakker bakt brood. Elk bedrijf voegt iets toe en vraagt voor zijn inspanning een beloning.

Van *productie* is sprake zodra iemand iets koopt of maakt met het doel om het weer te verkopen en er geld aan over te houden. Als de ondernemer op een maatschappelijk verantwoorde wijze bezig is, zal de waarde van het product tijdens het productieproces toenemen. *Produceren* is dan ook te omschrijven als het toevoegen van waarde.

Binnen de industrie zijn verschillende typen van bedrijven te onderkennen. Er zijn bedrijven die op bestelling een bepaald product leveren, zoals een luxe jacht. Dat zijn bedrijven die werken volgens het systeem van *stukproductie*.

Er zijn ook bedrijven die identieke eenheden producten maken. Die werken volgens het systeem van *massaproductie*. Als een bedrijf of een onderdeel van een bedrijf slechts één soort product in massa produceert, is er sprake van *homogene massaproductie*. Maakt het een aantal producten in massa dan is er sprake van *heterogene massaproductie*.

In module 2 van dit boek komen deze drie typen industriële bedrijven afzonderlijk in bespreking. Elk type bedrijf heeft zijn eigen systematiek om de jaarlijkse winst te berekenen. Daar bovenop komen de nodige variaties al naar gelang de omstandigheden of de traditie.

De bedrijfseconomie beschrijft vooral de werking van bedrijven die gericht zijn op het maken van winst. Deze bedrijven worden *ondernemingen* genoemd. Daarnaast bestaan zgn 'non-profit' organisaties, zoals overheidslichamen (bij voorbeeld ministeries), overheidsbedrijven (zoals waterleidingbedrijven en vervoersbedrijven), verenigingen en stichtingen.

Voor elk van deze organisaties is een financieel overzicht samen te stellen, waarin ontvangsten en uitgaven in een bepaald kalenderjaar staan weergegeven. Voor sommige organisaties, zoals overheidsbedrijven, komen de overzichten in de buurt van de bedrijfseconomische modellen die voor de ondernemingen beschikbaar zijn. Maar zij hebben ook weer hun eigen kenmerken. In module 3 komen deze typen van bedrijven op beknopte wijze in bespreking.

[\(Terug naar het begin\)](#)

1.3 De maatschappelijke productie

Kernbegrippen van deze paragraaf ([Terug naar alle kernbegrippen](#))

[maatschappelijke productie](#)

[bedrijfskolom](#)

Alle bedrijven, stichtingen en overheidsorganisaties bij elkaar verzorgen de *maatschappelijke productie*. Jaarlijks maakt het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) een berekening van de totale productie in Nederland. Die productie komt tot stand in de verschillende sectoren van de Nederlandse economie. De agrarische sector, de industriële sector, de commerciële dienstverlening en de overheid brengen goederen en diensten voort.

Deze producten komen, al dan niet tegen betaling, beschikbaar voor de burgers, de bedrijven en de overheidshuishoudingen in Nederland en andere landen. Een deel van de goederen en diensten gaat immers als export naar het buitenland. Daar staat tegenover dat via de import goederen en diensten uit het buitenland naar Nederland komen.

Binnen de economische sectoren zijn bedrijven te rangschikken in bedrijfskolommen. Een *bedrijfskolom* is een keten van bedrijven, waarbij elk bedrijf een of meer bewerkingsfasen uitvoert bij de totstandkoming van een product. Het eerder gegeven voorbeeld van bedrijven die elk bijdragen aan de productie van brood is zo'n voorbeeld.

Een andere voorbeeld van een bedrijfskolom is die van huishoudelijke artikelen zoals pannen. Voordat een fabriek pannen kan maken zijn er een reeks voorafgaande stappen die door afzonderlijke bedrijven worden uitgevoerd: eerst zijn er bedrijven die ijzererts en steenkool winnen en dan zijn er bedrijven die ijzer en staal bereiden. Ook zijn er bedrijven die voor het vervoer van de grondstoffen en de halffabrikaten zorgen.

Het CBS rekent bij de vaststelling van de maatschappelijk productie de leveranties tussen de bedrijven niet mee om dubbeltellingen te voorkomen. Zij berekenen alleen de wijzigingen in de voorraden en de toename van de waarde van het machinepark en nemen dat op in de maatschappelijke productie.

([Terug naar het begin](#))

1.4 Bedrijfseconomie als samenstel van disciplines

Kernbegrippen van deze paragraaf ([Terug naar alle kernbegrippen](#))

[anglicismen](#)

[context](#)

[dimensie](#)

[grootheid](#)

[handelingsvoorschriften](#)

[homoniemen](#)

[natuurlijke begrippen](#)

[naam](#)

[notie](#)

[samenstel van disciplines](#)

[synoniemen](#)

[waarde](#)

Eerder is opgemerkt dat een belangrijke vaardigheid binnen de bedrijfseconomie is 'het leren omgaan met economisch woordgebruik'. Bedrijfseconomie is eigenlijk een *samenstel van disciplines*. Zij omvat verschillende onderdelen zoals kostenberekening, financiering, boekhouden en commerciële calculaties.

Het vak is ontstaan uit een samenvoeging van redeneringen en theorieën die uit de praktijk zijn voortgekomen. Daardoor zijn er een aantal begrippen die meer dan één betekenis hebben. Zie hiervoor de website [Bedrijfseconomische-Begrippen.nl](#).

Nu is dat op zich niet vreemd in de Nederlandse taal, want er zijn veel *homoniemen*, dus woorden met meer betekenissen. Een woord als 'bot' kan wel vier verschillende betekenissen hebben al naar gelang de situatie waarin iemand dat woord gebruikt. Zo geldt dat ook voor bedrijfseconomische begrippen als kosten, baten, brutowinst en kostprijs.

Zo kan de term 'kosten' betrekking hebben op de lasten die op een periode drukken (werkelijke kosten) en de andere keer op een normbedrag (toegestane kosten). Het is handig als dat erbij vermeld staat, maar dat is niet altijd het geval. Je moet dan uit de *context*, dus de tekst die erom heen staat, opmaken waar de kosten in dat geval betrekking op hebben. Soms blijkt ook dat twee verschillende woorden dezelfde betekenis hebben, bijvoorbeeld lasten en kosten. Er is dan sprake van *synoniemen*.

Al naar gelang de situatie waarin dergelijke woorden gebruikt worden, kan de betekenis van inhoud verschillen, of hetzelfde zijn als een ander woord. Daarom is het van groot belang deze woorden te plaatsen in de juiste context en niet te proberen definities te verzinnen die algemeen geldig zijn. In dit boek zullen begrippen steeds geplaatst worden in een onderlinge samenhang, zodat duidelijk is welke betekenis op welk moment in gebruik is.

Het is mogelijk om twee soorten begrippen te onderscheiden: natuurlijke begrippen en grootheden. *Natuurlijke begrippen* zijn woorden, zoals stoel en politiek. Ze zijn te omschrijven en met voorbeelden te illustreren. Ze verwijzen naar waarneembare objecten of gebeurtenissen. Ze hebben met elkaar gemeen dat je ze niet kunt berekenen. Dat laatste kan wel met grootheden.

Grootheden hebben een notie, een naam, een waarde en een dimensie. De *notie* geeft de bedoeling weer die men heeft bij het gebruik van de grootheid. De *naam* is vaak in algemene woorden te omschrijven. Zo is bijvoorbeeld de nettowinst van een handelsbedrijf het bedrag dat een ondernemer na afloop van een jaar vrij kan besteden zonder dat het vermogen van de onderneming wordt aangetast.

De *waarde* van een grootheid is een getal dat bij de aanvang van een economisch probleem al bekend is of dat nog berekend moet worden. Voor een dergelijke berekening zijn dan andere grootheden vereist. Om die berekening uit te voeren zijn *handelingsvoorschriften* nodig, d.w.z. voorschriften hoe een bepaalde grootheid in een bepaalde situatie uit andere grootheden is te berekenen. Zo luidt het handelingsvoorschrift voor de berekeningen van de nettowinst van een handelsbedrijf: 'brutowinst minus de totale bedrijfskosten'.

Grootheden hebben ook een dimensie. De *dimensie* geeft de eenheid aan waardoor een grootheid betekenis krijgt. Zo is de nettowinst meestal in euros per jaar, of euros per kwartaal uitgedrukt, maar eigenlijk dus in euros per periode. De verkoopprijs is meestal uitgedrukt in euros per stuk, of euros per liter, maar kan ook (zoals bij eieren) in euros per dozijn zijn gegeven. Bedrijfseconomen noteren de dimensies vaak onvolledig of laten ze helemaal achterwege.

De dimensies blijven dus impliciet en je moet zelf bedenken welke dimensie erbij hoort. In dit boek zal met regelmaat aandacht besteed worden aan de dimensies, maar het behoort tot de bedrijfseconomische vaardigheden dat je ook met grootheden kunt omgaan als de dimensie niet of onvolledig wordt vermeld.

VERSCHILLENDE VOORSCHRIFTEN VOOR DEZELFDE GROOTHEID

Leerlingen die eindexamen bedrijfseconomie hebben gedaan op HAVO of VWO weten dat er soms verschillende handelingsvoorschriften voor de berekening van de brutowinst van een handelsmaatschappij kunnen zijn.

Bij de kostenberekening gaat het om de berekening: omzet minus de inkoopwaarde van de omzet. De financiering schrijft echter voor: omzet minus de kostprijs van de omzet, waarbij de kostprijs van de omzet uit de inkoopwaarde van de omzet bestaat plus de inkoopkosten.

Elke discipline binnen de bedrijfseconomie heeft zo zijn eigen regels om de brutowinst te berekenen. Bij het boekhouden geldt nog als berekening: opbrengst verkopen minus kostprijs verkopen, waarbij de kostprijs eigenlijk alleen uit de inkoopwaarde van de verkochte eenheden bestaat.

Bedrijfseconomie is niet alleen opgebouwd uit disciplines met een eigen historie, ze staat ook onder invloed van buitenlandse benaderingen. Zo maakt men in de bedrijfseconomie veelvuldig gebruik van Amerikaanse literatuur waardoor 'anglicismen' ontstaan, dus termen die directe verbasteringen zijn van gangbare Engelse of Amerikaanse woorden.

Termen als 'break even', 'direct costing' and 'marginal costing' duiden op die invloeden. De duidelijkheid neemt door die invloeden niet toe. De prijs voor de internationalisering van de bedrijfseconomie is een toenemende complexiteit van het begrippenapparaat. Dat is niet erg, als maar steeds duidelijk is welke begrippen in welke context gebruikt worden.

Je zult dus dan aan de hand van bepaalde termen moeten achterhalen vanuit welke context de schrijver van een krantenartikel of een leerboek werkt. Is die context eenmaal duidelijk dan kun je ook andere begrippen plaatsen. Dit boek zal veel aandacht besteden aan het koppelen van economische grootheden aan bedrijfstypen en economische disciplines waardoor de context steeds duidelijk is.

[\(Terug naar het begin\)](#)

1.5 Jongleren met de tijd

Kernbegrippen van deze paragraaf ([Terug naar alle kernbegrippen](#))

[als ... dan ...](#)

[planning](#)

[wendbaarheid](#)

Een belangrijke vaardigheid die van bedrijfseconomen wordt verwacht, is 'jongleren met de tijd'. Bedrijven maken vooraf een *planning* van de activiteiten die zij gaan uitvoeren en kijken achteraf of de planning is uitgekomen. Zij maken vooraf bij voorbeeld een schatting van de ontvangsten en uitgaven en kijken achteraf of de werkelijke bedragen afwijken van de verwachtingen. Meestal blijkt er een verschil op te treden. Het verschil tussen de schatting vooraf en het werkelijke bedrag achteraf vertelt iets over de gang van zaken in een periode. Daar kan een bedrijfsleider zijn voordeel mee doen.

Er is nog een manier waarop bedrijfseconomen jongleren met de tijd. Dat gebeurt wanneer ze gebruik maken van de '*als ... dan ...*' redenering. Bij voorbeeld: "Als ik 10% meer eenheden product ga verkopen en ik maak dezelfde kosten, hoeveel zal ik dan verdienen?". Dergelijke redeneringen behoren bij het bedrijfseconomische denken. Zij zijn belangrijk om bij voorbeeld beslissingen te nemen over reclamecampagnes, want de kosten voor een extra reclamecampagne moeten natuurlijk niet alleen terugkomen via een verhoogde omzet, maar de bedoeling is dat er uiteindelijk meer winst gemaakt wordt.

Een onderneming kan ook een redenering omdraaien: *wendbaarheid* van berekeningen. De ondernemer kan zich tot doel stellen om een bepaalde winst te behalen en zich afvragen hoe hoog de prijs moet zijn om het doel te bereiken. "Hoe hoog zal mijn winst zijn als ik de prijs stel op € ... ?" Hij kan dergelijke redeneringen ook achteraf uitvoeren: "Hoe hoog zou mijn winst geweest zijn als ik de prijs gesteld had op ...?". De werkwoorden 'zal', 'zou' en 'had' geven aan dat er met de tijd gejongleerd wordt. Het zijn woorden die je attenderen op '*als ... dan ...*' redeneringen. Zij vragen extra aandacht om te begrijpen wat precies bedoeld wordt.

([Terug naar het begin](#))

1.6 Bedrijfseconomie en algemene economie

Kernbegrippen van deze paragraaf ([Terug naar alle kernbegrippen](#))

[micro-economie](#)

[perfect foresight](#)

[totale kosten](#)

Tot slot is er ook nog een band tussen bedrijfseconomie en algemene economie. Binnen de algemene economie houdt de *micro-economie* zich ook bezig met de manier waarop bedrijven functioneren. Maar er zijn duidelijke verschillen tussen de bedrijfseconomie en de micro-economie. Ze gaan uit van verschillende veronderstellingen.

Zo nemen micro-economen aan dat een ondernemer volledig op de hoogte is van alle ontwikkelingen op de markt (*perfect foresight*). Dit leidt tot een theorie die ver af staat van de alledaagse werkelijkheid, omdat het er daar juist om gaat dat een ondernemer *niet* weet wat er te gebeuren staat. De bedrijfseconomie blijft veel dichterbij de praktijk, want zoals eerder aangegeven gaat het juist om de verschillen tussen de schattingen en de werkelijke uitkomsten.

De vergelijking van de termen die bij de micro-economie in gebruik zijn met de termen die bij de bedrijfseconomie een rol spelen, levert ook een verschil op met betrekking tot de definitie van het woord 'kosten'. In het handelingsvoorschrift: *totale winst = totale opbrengst - totale kosten* zit een groot verschil met de bedrijfseconomie.

BEDRIJVEN MAKEN ALTIJD WINST

Leren omgaan met economisch woordgebruik, is een belangrijke doelstelling van het bedrijfseconomisch onderwijs. Iedereen weet dat bedrijven naar winst streven, d.w.z. naar een positief bedrijfsresultaat. Voor de berekening van de winst is vanuit de algemene economie een handige formule die altijd geldt: totale winst = totale opbrengsten - totale kosten.

Maar wat gebeurt er als de kosten hoger zijn dan de opbrengsten? Dan is er volgens die handige formule nog steeds een winst, zij het dat die winst een negatief getal is. Dit is niet in overeenstemming met de definitie dat winst een positief bedrijfsresultaat is.

Economen hanteren het woord 'winst' voor twee heel verschillende situaties. In de eerste situatie maken zij onderscheid tussen 'winst' en 'verlies', waarbij het woord winst betekent dat er een positief bedrag overblijft en het woord verlies dat er een negatief resultaat is. De tweede situatie is weergegeven in de handige formule die algemeen geldig zou zijn. Daar wordt met 'winst' het 'bedrijfsresultaat' bedoeld ongeacht de vraag of het positief of negatief is. In die laatste betekenis maken bedrijven altijd winst.

Een handelsbedrijf wil niet alleen zijn uiteindelijke winst berekenen, maar ook zijn brutowinst. Als de inkoopwaarde van de omzet gerekend wordt tot de *totale kosten* van een bedrijf, is het niet meer mogelijk om de brutowinst te berekenen.

Het micro-economische handelingsvoorschrift lijkt dus heel handig, maar is het niet. De enige manier om met deze verschillende definities om te gaan is door regelmatig te beseffen dat een belangrijke doelstelling van het bedrijfseconomische onderwijs is: *'Leren omgaan met economisch woordgebruik'*.

[\(Terug naar het begin\)](#)