

## Voorbeeld

Stel een bedrijf heeft 2 producten: product A en product B

Volgende gegevens zijn beschikbaar:

Kenmerk	Product A	Product B
Standaard verkoopprijs /stuk	100	120
Materiaalkost / stuk	20	20
Brutomarge / stuk	80	100

Op het eerste zicht is het duidelijk: er wordt ruim meer verdiend aan product B. Als er bv. promotiecampagnes gevoerd worden, dan liefst voor product B: meer verkoop zal er leiden tot grotere winst t.o.v. een meerverkoop van product A.

Maar het kostenplaatje is lang niet volledig. Het bedrijf moet uiteraard meer doen dan gewoon producten aankopen (of produceren) en ze dan als vanzelf verkopen.

Zo kan het gebeuren dat er voor product B meer verpakkingsbijdragen betaald moeten worden. En dat product B meer retourzendingen veroorzaakt. Of misschien wordt product B enkel verkocht bij klanten die slechte betalers zijn? Of is er extra handeling nodig bij het verwerken van de orders (serienummertracering, veiligheidsvereisten, ...). Of is het vereiste voorraadniveau van product B veel hoger, is er meer productie-uitval en wordt er steeds slechts per 1 besteld? Welke kortingen worden toegestaan? ...

Als het bedrijf al deze kosten in rekening brengt - samen met alle andere kosten - en goed weet te analyseren, dan kan men deze info gebruiken om

- Correcte vergelijkingen te maken tussen producten/productgroepen/klanten/klantgroepen.
- Inzicht te verkrijgen in de eigen werking. Activiteiten met hoge kosten kunnen bv. prioritair voorwerp worden van verbeterprocessen.
- In te schatten wat een bepaald order precies zou bijbrengen tot het resultaat. Dit kan van belang zijn bij het opmaken van verkoopoffertes.

Standaard Clevactio rapport zou er volgt kunnen uitzien:

Cost group	Activity/Cost	Amount (Product A)	% on sales (Product A)	Amount (Product B)	% on sales (Product B)
Omzet	Omzet	107 720	100%	97 545	100%
	<b>Total</b>	<b>107 720</b>	<b>100%</b>	<b>97 545</b>	<b>100%</b>
CoGS	CoGS	-23 350	-22%	-22 275	-23%
	<b>Total</b>	<b>-23 350</b>	<b>-22%</b>	<b>-22 275</b>	<b>-23%</b>
Verkoop	Verkoop	-10 657	-10%	-8 235	-8%
	Beurskosten	-109	-0%	-229	-0%
	<b>Total</b>	<b>-10 766</b>	<b>-10%</b>	<b>-8 464</b>	<b>-9%</b>
Atelier	Inplannen	-336	-0%	-336	-0%
	Aankoop	-722	-1%	-790	-1%
	Instellen	-721	-1%	-668	-1%
	Grondstof toevoer	-552	-1%	-556	-1%
	Afwerking	-2 625	-2%	-2 152	-2%
	Verpakken	-942	-1%	-1 053	-1%
	Afschrijvingen machines	-3 192	-3%	-3 770	-4%
	<b>Total</b>	<b>-9 091</b>	<b>-8%</b>	<b>-9 325</b>	<b>-10%</b>
Logistiek	Magazijnbeheer	-237	-0%	-313	-0%
	Transportplanning	-1 628	-2%	-2 151	-2%
	Palletiseren	-823	-1%	-1 092	-1%
	Laden	-320	-0%	-425	-0%
	Lossen	-1 143	-1%	-1 517	-2%
	Leveren	-3 086	-3%	-3 086	-3%
	Vrachtwagenkost	-406	-0%	-406	-0%
	Externe transportkosten	-4 472	-4%	-5 909	-6%
<b>Total</b>	<b>-12 114</b>	<b>-11%</b>	<b>-14 899</b>	<b>-15%</b>	
ProdDev	Prod.ontwikk.	-1 799	-2%	-2 352	-2%
	<b>Total</b>	<b>-1 799</b>	<b>-2%</b>	<b>-2 352</b>	<b>-2%</b>
Admin	Website	-1 666	-2%	-342	-0%
	Boekhouding	-2 381	-2%	-2 157	-2%
	Admin buitenland	-202	-0%	-152	-0%
	Financiële kosten	-77	-0%	-70	-0%
	Algemene kosten	-1 688	-2%	-1 529	-2%
<b>Total</b>	<b>-6 015</b>	<b>-6%</b>	<b>-4 249</b>	<b>-4%</b>	
<b>Total</b>		<b>44 585</b>	<b>41%</b>	<b>35 980</b>	<b>37%</b>