madly
in love with fashion

WERKBOEK

Love your margins

Het zakelijke werkboek voor je modezaak

01 Marge

02 Aankoopbudget

03 Doorverkoop

04 Sales en korting

05 Cashflow

06 Stockrotatie & rendement

07 Je jaarplan

Met rekenvoorbeelden, invultabellen en opdrachten per hoofdstuk

madly.fashion

Persoonlijke licentie · niet doorsturen of delen · madly.fashion

Welkom

Je hebt een modezaak omdat je houdt van mode. Maar of je zaak blijft bestaan, wordt niet beslist in de paskamer. Het wordt beslist in je cijfers: hoeveel je aankoopt, hoeveel je aan volle prijs verkoopt, hoe diep je korting geeft en wanneer het geld je rekening verlaat.

Wij zijn Madly Fashion, een sales agency die merken vertegenwoordigt bij retailers in heel België. Elke dag zitten we met retailers rond de tafel tijdens het aankopen van een nieuwe collectie. En elke seizoen zien we dezelfde vragen terugkomen:

- Hoeveel mag ik eigenlijk aankopen dit seizoen?
- Waarom staat er zo weinig op mijn rekening terwijl de winkel goed draait?
- Welk merk brengt echt iets op, en welk merk kost me vooral geld?
- Hoe diep kan ik in de sales gaan zonder dat ik verlies maak?

Dit werkboek geeft je op elk van die vragen een antwoord, met **jouw eigen cijfers**. Geen theorie voor grote ketens, wel een praktische aanpak voor een zelfstandige boetiek.

Wat dit werkboek wél en niet is

Wel

- Een zakelijk handboek: marge, budget, doorverkoop, korting, cashflow en rendement per merk.
- Rekenvoorbeelden met realistische Belgische cijfers.
- Opdrachten waarin je alles meteen toepast op je eigen zaak.

Niet

- Een boek over styling, etalages of social media.
- Een vervanging voor je boekhouder. Fiscale details (btw, afschrijvingen) stem je altijd met hem of haar af.
- Een lijst met verkooptrucs.

Een volle winkel is geen garantie op een volle rekening. Je cijfers vertellen je het echte verhaal.

Neem er een uur per hoofdstuk voor, met je cijfers van vorig jaar bij de hand. Aan het einde heb je een jaarplan op één pagina dat je elk seizoen opnieuw kunt gebruiken.

Veel succes,
Team Madly Fashion

Hoe gebruik je dit werkboek?

Elk hoofdstuk bouwt verder op het vorige. Werk ze dus bij voorkeur in volgorde af. Hoofdstuk 2 (aankoopbudget) is de kern: daar komt alles samen.

Zo is elk hoofdstuk opgebouwd

1. **Uitleg.** Wat is het begrip, waarom is het belangrijk voor je zaak, en hoe reken je het uit?
2. **Rekenvoorbeeld.** Een voorbeeldboetiek met echte bedragen. Je herkent ze aan het kader VOORBEELD. Deze cijfers zijn een voorbeeld, geen norm. Jouw cijfers zullen anders zijn, en dat is net de bedoeling.
3. **Kernzin.** De belangrijkste les van het hoofdstuk in één zin, in een rood kader.
4. **Jouw opdracht.** Een roze kader met invullijnen en tabellen voor jouw cijfers. Vink af als je klaar bent en ga door naar het volgende hoofdstuk.

Wat heb je nodig?

- [ ] Je omzet van vorig jaar, liefst per maand (uit je kassasysteem).
- [ ] Een overzicht van je vaste kosten (huur, energie, personeel, boekhouder, …). Je boekhouder kan je dit bezorgen.
- [ ] Je aankopen per merk en per seizoen (orderbevestigingen of facturen).
- [ ] Je stockwaarde aan aankoopprijs, bij het begin en einde van het jaar.
- [ ] Een rekenmachine, of de Excel-tools van Madly Fashion (zie laatste pagina).

Over de bedragen in dit werkboek

We rekenen met de **voorbeeldboetiek**: een zelfstandige damesmodezaak met € 180.000 omzet per jaar (exclusief btw), een huur van € 1.500 per maand en vier merken. Omzet en marge zijn altijd **exclusief btw**, tenzij er uitdrukkelijk "incl. btw" staat. Btw is geen inkomen: je int ze voor de overheid en draagt ze af.

> **Vaste prijzen.** De merken in dit werkboek werken met vaste verkoopprijzen en marges. Je bepaalt je verkoopprijs dus niet zelf. Je hefbomen zijn: **wat en hoeveel je aankoopt, hoeveel je aan volle prijs verkoopt, hoe je korting inzet en hoe je je geld timet.** Daar gaat dit werkboek over.

Inhoud

— **Welkom en hoe gebruik je dit werkboek** 2

01 **Marge** 5
Aankoopprijs, verkoopprijs, coëfficiënt en wat er echt overblijft

02 **Aankoopbudget** 11
Van je eigen kosten en winstdoel naar een budget per seizoen en per merk

03 **Doorverkoop** 21
Hoeveel verkoop je aan volle prijs, per merk?

04 **Sales en korting** 26
Wat korting met je marge doet en waar je grens ligt

05 **Cashflow** 32
Seizoenen, betaaltermijnen, btw en een maandplanning

06 **Stockrotatie & rendement per merk** 39
Welk merk verdient echt het meest?

07 **Je jaarplan** 44
Alles samen op één pagina

— **Begrippenlijst** 48

— **Verder met de Madly Fashion tools** 49

madly
in love with fashion

HOOFDSTUK 01

Marge

Het verschil tussen wat je betaalt en wat je ontvangt. En vooral: wat daarvan overblijft als je kosten betaald zijn.

HOOFDSTUK 01

Aankoopprijs en verkoopprijs

Marge is het verschil tussen wat een stuk jou kost en wat je klant ervoor betaalt. Klinkt eenvoudig, maar er zit één valkuil in die veel retailers geld kost: de btw.

De twee prijzen

- **AP, aankoopprijs:** wat jij aan het merk betaalt per stuk. Op de orderbevestiging en factuur staat die **exclusief btw**.
- **VP, verkoopprijs:** de prijs op het etiket in je winkel. Die is **inclusief 21% btw**, want je klant betaalt btw.

Wie AP en VP zomaar vergelijkt, vergelijkt een bedrag zonder btw met een bedrag mét btw. Dan lijkt je marge groter dan ze is. Om je echte marge te kennen, haal je eerst de btw uit de VP:

VP excl. btw = VP incl. btw ÷ 1,21

VOORBEELD

Een jurk heeft een AP van € 40. Het merk hanteert een coëfficiënt van 2,5, dus de VP op het etiket is € 100.

VP incl. btw (etiket)	€ 100
Btw eruit: ÷ 1,21	€ 82,64
Min AP	- € 40,00
Brutomarge per stuk	**€ 42,64**

Je houdt per jurk € 42,64 over, niet € 60. Als percentage van je omzet (excl. btw) is dat 51,6% brutomarge.

Brutomarge in procent

Brutomarge % = (VP excl. btw - AP) ÷ VP excl. btw

Let op: we delen door de **verkoopprijs**, niet door de aankoopprijs. Zo kun je de marge rechtstreeks vergelijken met je omzet en je kosten, die je ook als deel van je omzet bekijkt. Je boekhouder rekent op dezelfde manier.

Persoonlijke licentie · niet doorsturen of delen · madly.fashion

HOOFDSTUK 01

De coëfficiënt

Elk merk werkt met een vaste verhouding tussen AP en VP: de coëfficiënt (ook wel multiplier of factor). Je vindt hem op de prijslijst of vraagt hem aan je agent.

Coëfficiënt = VP incl. btw ÷ AP

Een coëfficiënt van 2,5 betekent: een stuk met AP € 40 krijgt een VP van € 100. Omdat merken vaste verkoopprijzen hanteren, ligt de coëfficiënt vast per merk. Hij verschilt wel **tussen** merken, en dat maakt het interessant.

Wat elke coëfficiënt je oplevert

Voor een stuk met een AP van € 40, verkocht aan volle prijs:

Coëfficiënt	AP	VP incl. btw	VP excl. btw	Brutomarge	Brutomarge %
2,2	€ 40	€ 88	€ 72,73	€ 32,73	45,0%
2,3	€ 40	€ 92	€ 76,03	€ 36,03	47,4%
2,4	€ 40	€ 96	€ 79,34	€ 39,34	49,6%
2,5	**€ 40**	**€ 100**	**€ 82,64**	**€ 42,64**	**51,6%**
2,6	€ 40	€ 104	€ 85,95	€ 45,95	53,5%
2,7	€ 40	€ 108	€ 89,26	€ 49,26	55,2%
2,8	€ 40	€ 112	€ 92,56	€ 52,56	56,8%

Brutomarge % = 1 − (1,21 ÷ coëfficiënt)

Met die formule reken je de brutomarge bij volle prijs in één stap uit. Een merk met coëfficiënt 2,2 geeft je 45,0%, een merk met 2,8 geeft 56,8%. Het verschil lijkt klein, maar op € 30.000 aankoop is dat € 14.876 meer brutomarge, als alles aan volle prijs verkoopt.

> **Maar:** een hoge coëfficiënt zegt nog niets over wat een merk je écht oplevert. Een merk met coëfficiënt 2,8 dat maar de helft aan volle prijs verkoopt, brengt minder op dan een merk met 2,4 dat bijna alles aan volle prijs verkoopt. Dat zie je in hoofdstuk 3 en 6.

Persoonlijke licentie · niet doorsturen of delen · madly.fashion

HOOFDSTUK 01

Wat er echt overblijft

Brutomarge is niet je winst. Uit die brutomarge betaal je alles wat je zaak draaiende houdt: huur, energie, personeel, je boekhouder en je eigen loon.

Nettomarge = brutomarge - kosten van je zaak

VOORBEELD

De voorbeeldboetiek heeft € 74.580 kosten per jaar (inclusief een eigen vergoeding voor de zaakvoerder) op € 180.000 omzet. Dat is **41,4%** van elke euro omzet. Per verkochte jurk van € 100:

VP excl. btw	€ 82,64
Min AP	- € 40,00
Brutomarge	€ 42,64
Min aandeel kosten (41,4% van € 82,64)	- € 34,24
Wat echt overblijft	**€ 8,40**

Van de € 100 die je klant betaalt, blijft er na btw, aankoop en kosten **€ 8,40** over. En dat is nog vóór belastingen, en alleen als de jurk aan volle prijs verkoopt.

En met korting?

Verkoop je dezelfde jurk met 30% korting, dan betaalt je klant € 70. Excl. btw is dat € 57,85. Je brutomarge zakt naar € 17,85. Je kosten blijven wel dezelfde. Resultaat: **-€ 16,39** per stuk. Die jurk kost je dus geld.

Je verdient je geld met wat je aan volle prijs verkoopt. Korting dekt je kosten niet meer.

Dat betekent niet dat je nooit korting mag geven. Het betekent dat je moet weten **hoeveel** je aan volle prijs moet verkopen om je kosten te dekken, en dat je je aankoop daarop afstemt. Precies dat doen we in hoofdstuk 2.

HOOFDSTUK 01

Kopen bij een buitenlands merk

Veel merken in je winkel komen niet uit België. Aan je VP verandert dat niets, wel aan wat er op je factuur staat. En soms aan wat een stuk je echt kost.

Wat staat er op je factuur?

Waar komt het merk vandaan?	Op je factuur	Je AP om mee te rekenen
België	AP + 21% btw	AP
Ander EU-land (Nederland, Spanje, ...)	AP zonder btw, met de vermelding "btw verlegd"	AP
Buiten de EU (China, India, ...)	AP zonder btw. Bij invoer betaal je invoerbtw en invoerrechten.	**AP + invoerrechten + transport**

Btw maakt voor je marge geen verschil: Belgische btw en invoerbtw trek je af in je aangifte, en bij een EU-merk staat er geen. Je vergelijkt dus altijd je VP excl. btw met je AP, zoals op pagina 6. Invoerrechten en transport krijg je nooit terug.

Een factuur zonder btw maakt een stuk niet goedkoper. Invoerrechten maken het wel duurder.

VOORBEELD · DEZELFDE JURK, VAN EEN MERK BUITEN DE EU

De jurk uit dit hoofdstuk: AP € 40, VP € 100. Het merk zit buiten de EU. Op kleding betaal je bij invoer vaak 12% invoerrechten, en de transporteur rekent € 1,20 per stuk voor verzending en inklaring. Het tarief verschilt per product en land: vraag het aan het merk of je transporteur.

VP excl. btw	€ 82,64
Min AP	- € 40,00
Min invoerrechten (12% van € 40)	- € 4,80
Min transport en inklaring	- € 1,20
Brutomarge per stuk	**€ 36,64**

Dat is **44,3%** brutomarge, niet de 51,6% van hetzelfde stuk bij een Europees merk. Je echte coëfficiënt is € 100 ÷ € 46 = **2,17**. Die gebruik je in hoofdstuk 2 voor je budget.

HOOFDSTUK 01

Samengevat

- AP staat altijd exclusief btw, VP op het etiket inclusief btw. Haal de btw uit de VP (÷ 1,21) voor je vergelijkt.
- De coëfficiënt is vast per merk. Brutomarge % bij volle prijs = 1 − (1,21 ÷ coëfficiënt).
- Je kosten als % van je omzet bepalen hoeveel van je brutomarge overblijft.

JOUW OPDRACHT

Bereken de brutomarge van je merken en ontdek welk deel van je omzet naar je kosten gaat.

1. Je merken en hun coëfficiënt

Merk	Coëfficiënt	Brutomarge % bij volle prijs 1 − (1,21 ÷ coëf.)	Mijn aankoop vorig jaar (AP)

2. Mijn kosten als % van mijn omzet

Mijn totale kosten vorig jaar (incl. eigen vergoeding) €

Mijn omzet vorig jaar (excl. btw) €

Kosten ÷ omzet = mijn kostenpercentage %

3. Wat blijft er bij mij over van een stuk van € 100 (VP incl. btw) bij mijn meest verkochte merk?

☐ **Gedaan! Op naar hoofdstuk 02**

Persoonlijke licentie · niet doorsturen of delen · madly.fashion