

Het prijzen van Keramiek voor de Verkoop



Verkoop je stukken niet te goedkoop. Het produceren van kunstwerken is kostbaar. Factoren die in overweging moeten worden genomen zijn onder andere:

- grondstoffen
- gereedschappen en apparatuur
- ervaring en opleiding
- atelier kosten/huur
- energiekosten
- verzekeringen
- geïnvesteerde uren/tijd en tijd voor bedrijfsbeheer.
- (verzendkosten moeten apart worden berekend).

Prijsbepaling door vergelijking

De eenvoudigste manier om je werk te prijzen, is door naar collega's te kijken. Vergelijk met mensen die een product maken dat qua inspanning op je eigen werk lijkt. Je hebt dan een behoorlijke inschatting wat een redelijk bedrag is.

Vervolgens kan je met de informatie hieronder kijken of de berekening op ongeveer hetzelfde bedrag uit komt.

Verkoopprijs bepalen op basis van berekening

Overweeg een redelijk uurloon en werk vanuit daar terug. Het gemiddelde uurloon van ZZP'ers op de website van Boekhouder.nl ligt tussen de 30-90 euro op basis van ervaring en opleiding. Dit kan je helpen bij het schatten van je prijsstelling. Noteer je gewerkte uren nauwkeurig en neem dan de kosten van materialen en overhead mee in je berekeningen.

Een voorbeeld: je maakt een werkstuk in 30 minuten en betaalt jezelf €40 per uur, dus de arbeidskosten voor het item zijn €20. De materialen kosten €10. Overhead is 10% van deze gecombineerde kosten.

Gebruik vervolgens de cijfers in de volgende formule voor de prijsstelling van kunstwerken:

$(\text{Kosten van Materialen} + \text{Arbeid}) + \text{Overhead} = \text{Kunstwerk Prijs}$

In het voorbeeld zijn de kosten van materialen en arbeid samen €30. Om de overhead te bepalen: bereken 10% van de gecombineerde kosten van materialen en arbeid (10% van €30), wat €3 is. De totale kosten voor de prijsstelling van het kunstwerk bedragen €33.

Bepaal vervolgens de inkoopprijs. De formule is:

$\text{Totale Kunstwerk Kosten} \times 2 = \text{inkoopprijs}$.

In dit voorbeeld komt dat neer op €66.

Bereken nu de verkoopprijs. De formule is:

$\text{Groothandelsprijs} \times 2 = \text{Verkoopprijs}$

In dit voorbeeld komt dat neer op €132.

Verdiensten berekenen op basis van product

Voor berekeningen die werken vanuit de prijs terug naar het uurloon en de materiaalkosten, volg je deze stappen:

Gegeven:

- Verkoopprijs per mok: €21
- Aantal mokken per uur: 6
- Stookkosten per mok: €3
- Materiaalkosten per mok: €3

Stap 1: Bereken de Totale Kosten per Mok

Eerst bereken je de totale kosten per mok door de stookkosten en materiaalkosten op te tellen:

Totale kosten per mok = Stookkosten per mok + Materiaalkosten per mok

Totale kosten per mok = 3 euro + 3 euro = 6 euro

Stap 2: Bereken de Totale Kosten voor 6 Mokken

Nu bereken je de totale kosten voor 6 mokken:

Totale kosten voor 6 mokken = Totale kosten per mok × Aantal mokken per uur

Totale kosten voor 6 mokken = 6 euro × 6 = 36 euro

Stap 3: Bereken de Totale Verkoopopbrengst per Uur

Nu bereken je de totale verkoopopbrengst per uur door de verkoopprijs per mok te vermenigvuldigen met het aantal mokken dat je per uur maakt:

Totale verkoopopbrengst per uur = Verkoopprijs per mok × Aantal mokken per uur

Totale verkoopopbrengst per uur = 21 euro × 6 = 126 euro

Stap 4: Bereken de Nettowinst per Uur

Om de nettowinst per uur te berekenen, trek je de totale kosten voor de 6 mokken af van de totale verkoopopbrengst per uur:

Netto winst per uur = Totale verkoopopbrengst per uur - Totale kosten voor 6 mokken

Netto winst per uur = 126 euro - 36 euro = 90 euro

Stap 5: Bereken het Uurloon

Het uurloon is gelijk aan de nettowinst per uur:

Uurloon = 90 euro per uur

Om het samen te vatten

Kijk bij het prijzen naar alles dat in het proces geld kost - en vergeet daarbij jezelf niet. Hou ook rekening met eventuele BTW die je moet afdragen.

Mocht je nog meer inspiratie zoeken: [Stuart Carey heeft er een lezing over gegeven](#)
(let op: in het Engels).

Succes!

Keramiekmarkt Utrecht,
27 augustus 2024