

Hoofdstuk 5: Wat levert het op?

5.1 Koop jij op de markt?

1 *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*

- Ja, want toen ik de reclame zag, wilde ik het graag hebben.
- Nee, want ik vertrouw reclame niet.

2 *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*

- reclame op voetbalshirt,
- reclameborden als ik naar school fiets,
- folders van de supermarkt.

3 Ja, want Anne wil jou door de sfeer naar haar winkel lokken, waar jij dan hopelijk iets koopt.

4 a De supermarkteigenaar hoopt dat jij het nieuwe product lekker vindt en dan ook koopt.
b *Eigen antwoord.*

5 Tijdens een EK-finale kijken er veel meer mensen dan op een gewone dinsdagavond.

6 1, 2

7 a arbeidsmarkt: iemand die werk zoekt
b financiële markt: bankier
c huizenmarkt: makelaar
d oliemarkt: eigenaar benzinestation

8 a Flat (40% van alle woningen).
b Andere woningen: $4\% + 16\% + 40\% + 17\% + 3\% + 2\% + 11\% + 5\% + 1\% = 99\%$
Vrijstaande woningen: $100\% - 99\% = 1\%$

9 a wel aanbod
b geen aanbod
c wel aanbod

10 Winkel links: allerlei soorten kleding
Winkel rechts: allerlei soorten kaas

11 D

12 a vraag
b aanbod

13 a *Bijvoorbeeld:* mensen laten proeven, een aantal recepten met groen ketchup aanbieden.
b *Bijvoorbeeld:* Heinz zou de prijs (flink) kunnen verlagen. Als het dan nog niet genoeg verkocht wordt het product uit de handel nemen.

14 a Uit eten gaan.
b Ondernemers kunnen nu meer rekening houden met de wensen van de vakantiegangers. Bijvoorbeeld een nieuw restaurant beginnen.

- 15** a - 2 Persoonlijke Bonusaanbiedingen
b - 3 Als eerste nieuwe producten proberen
c - 1 Meer zegels, dus sneller sparen

Economie in de praktijk: De thuiswinkelmarkt

- 16** Nederland shopt online betekent dat veel mensen hun aankopen via internet doen.
- 17** a Het meest door de groep 26-35 jaar.
b - Een deel van deze ouderen gebruikt minder vaak computer, laptop of tablet.
- Ze hebben nog de gewoonte voor hun aankopen naar een winkel te gaan.
- Zij vertrouwen het betalen via internet niet.
c De leeftijdsgroep van 26 jaar en ouder heeft meer te besteden dan de groep jonger dan 25 jaar.
- 18** a onjuist (meest met laptop)
b juist (dit jaar + 27%)
c juist (41,5 miljoen aankopen worden gedaan door 10,9 miljoen kopers)
d onjuist (4,54 miljard is niet het aantal, maar het bedrag, hoeveel we besteden)
- 19** a Boeken en tijdschriften.
b Kleding en sportartikelen.
c Computergames of -upgrades, elektronische benodigdheden, kleding en sportartikelen.
d Jongeren besteden hun geld veel aan hobby en kleding, want zij hebben nog geen eigen huishouden waarvoor ze hun geld uitgeven.
e *Eigen antwoord.*

5.2 Wat wordt de prijs?

20 *Eigen antwoord.*

21 **B**

22 a Nee, want zij verkopen de auto's tegen de prijs waarvoor zij de auto's hebben ingekocht.

b Het autobedrijf gaat verbouwen. De voorraad auto's staat dan in de weg.

23 Twee mogelijke redenen:

1. Bij een lagere inkoop prijs en een normale verkoopprijs is de winst per auto hoger.

2. Bij een lagere inkoop prijs kan de verkoopprijs ook omlaag. Het bedrijf zal dan meer gaan verkopen en dus meer verdienen.

24 Brutowinstopslag = brutowinstmarge = brutowinst (per product).

25 a Je verdient te weinig op een product om je andere kosten van te kunnen betalen en er zelf nog geld aan over te houden.

b De verkoopprijs wordt dan hoger waardoor minder mensen je product kopen.

26 **C**

27 60% van € 35 = ...

$$0,60 \times € 35 = € 21$$

$$\text{Verkoopprijs is } € 35 + € 21 = \mathbf{€ 56}$$

28 a Brutowinst is € 620 – € 400 = **€ 220**

b € 220 = ...% van € 400

$$€ 220 \div € 400 \times 100 = \mathbf{55\%}$$

29 a Brutowinst is € 39,60 – € 22 = **€ 17,60**

b € 17,60 = ...% van € 22

$$€ 17,60 \div € 22 \times 100 = \mathbf{80\%}$$

30 **C** ($€ 79,20 - € 33 = € 46,20$; $€ 46,20 \div € 33 \times 100 = 140\%$)

31 a De afzet is 190 ijsjes.

b De omzet is $190 \times € 1,70 = \mathbf{€ 323}$.

32 $21 \times € 3 = \mathbf{€ 63}$

33 **B**

34 a $€ 560 \div € 1,75 = \mathbf{320}$ boeken.

b $€ 400 \times € 1,75 = \mathbf{€ 700}$ omzet.

35 a Juni: $29 \times € 2.900 = \mathbf{€ 84.100}$ omzet.

b Totale afzet is $12 + 14 + 15 + 19 + 24 + 29 = 113$ scooters

$$113 \times € 2.900 = \mathbf{€ 327.700} \text{ omzet.}$$

5.3 Belasting op shoppen?

- 36** Op de kassabon staat de prijs die je moet betalen. Vaak staat er ook de prijs zonder btw op, het btw-bedrag en het percentage van de btw.
- 37** Btw = belasting over de toegevoegde waarde.
- 38** a juist
b juist
c onjuist
d onjuist
- 39** C
- 40** Je maaltijd bestaat uit levensmiddelen (groente, vlees, enz.) en daar hoort het lage btw-tarief bij.
- 41** a brood: 6%
b fiets: 21%
c groente: 6%
d tablet: 21%
- 42** De btw betaal je indirect (via een tussenstap) aan de overheid: jij betaalt de btw aan de winkelier of webshop; die geeft het bedrag weer door aan de overheid.
- 43** De btw die de winkelier van zijn klanten ontvangt, geeft hij door aan de Belastingdienst.
- 44** De prijs zonder btw blijft hetzelfde. Er zit alleen minder btw op, maar die is niet voor de winkelier, maar voor de overheid.
- 45** Omzetbelasting.
- 46** A (10% van € 263,1 miljard = € 26,3 miljard. De btw is iets minder dan het dubbele.)
- 47** De btw is 21% van € 32 = ...
 $0,21 \times € 32 = € 6,72$
Consumentenprijs is € 32 + € 6,72 = **€ 38,72**
- 48** a De btw is 6% van € 9,80 = ...
 $0,06 \times € 9,80 = € 0,59$
Consumentenprijs is € 9,80 + € 0,59 = **€ 10,39**
b Btw is € 1,99 – € 1,88 = **€ 0,11**
c € 0,11 = ...% van € 1,88
 $€ 0,11 \div € 1,88 \times 100 = \mathbf{5,9\%}$
- 49** Btw is € 338,80 – € 280 = € 58,80
 $€ 58,80 = \dots\% \text{ van } € 280$
 $€ 58,80 \div € 280 \times 100 = \mathbf{21,0\%}$
- 50** a 1% is € 744,15 ÷ 121 = € 6,15
De prijs exclusief btw is $100 \times € 6,15 = \mathbf{€ 615.}$
of in 1 keer: € 744,15 ÷ 121 × 100 = **€ 615.**

- b 1% is $\text{€ } 158,99 \div 121 = \text{€ } 1,1397$ (*nog niet afronden!*)
De prijs exclusief btw is $100 \times \text{€ } 1,1397 = \text{€ } \mathbf{113,97}$.
of in 1 keer: $\text{€ } 158,99 \div 121 \times 100 = \text{€ } \mathbf{113,97}$.

- 51** a 1% is $\text{€ } 1,59 \div 106 = \text{€ } 0,015$
De prijs exclusief btw is $100 \times \text{€ } 0,015 = \text{€ } \mathbf{1,50}$.
of in 1 keer: $\text{€ } 1,59 \div 106 \times 100 = \text{€ } \mathbf{1,50}$.
b 1% is $\text{€ } 1,59 \div 106 = \text{€ } 0,015$
De btw is $6 \times \text{€ } 0,015 = \text{€ } \mathbf{0,09}$.

- 52** a 21%
b 1% is $\text{€ } 12.500 \div 121 = \text{€ } 103,3057$
De btw is $21 \times \text{€ } 103,3057 = \text{€ } \mathbf{2.169,42}$
of in 1 keer: $\text{€ } 12.500 \div 121 \times 21 = \text{€ } \mathbf{2.169,42}$

5.4 Wat blijft er over?

- 53** Voor hun 'eigen merk' betalen supermarkten een lagere inkoopprijs. Zo maken zij meer winst. Of ze kunnen zo de verkoopprijs verlagen, waardoor ze meer verkopen en meer verdienen.
- 54** Als de inkoopprijs laag is, kan de verkoopprijs ook laag zijn. Met een lage verkoopprijs kan een supermarkt beter concurreren.
- 55** Er zijn twee verklaringen:
- Door veel producten tegelijk in te kopen, bespaart Albert Heijn op kosten, zoals vervoer, verpakking, personeel.
 - Albert Heijn kan van de kwekers eisen dat ze hun komkommers voor een lage prijs aan AH verkopen. Als ze dat niet willen, verliezen ze AH als klant en dan lopen ze veel inkomsten mis.
- 56** Minder, want het verschil tussen inkoop- en verkoopprijs wordt kleiner.
- 57** a € 6.843 (omzet) – € 4.140 (inkoopwaarde) = **€ 2.703** brutowinst
 b € 1.190 (omzet) – € 720 (brutowinst) = **€ 470** inkoopwaarde
- 58 A**
- 59** 2 huur, 4 personeelskosten, 5 verzekeringskosten
Opmerking: de inkoopwaarde behoort wel tot de kosten, maar niet tot de bedrijfskosten.
- 60** a De brutowinst = € 4.250 – € 1.930 = **€ 2.320**
 b € 22 + € 75 = **€ 97**
 c Winst die overblijft € 2.320 – € 97 = **€ 2.223**
- 61** a Bij hogere prijzen kopen de klanten nog minder.
 b Bij lagere kosten houdt hij meer winst over.
 c Zuiniger omgaan met energie, minder of goedkoper personeel aannemen, minder reclame maken of op een goedkopere manier.
- 62** € 7.490 – € 4.160 = **€ 3.330** brutowinst.
- 63** a € 43.500 (omzet) – € 32.100 (brutowinst) = **€ 11.400** inkoopwaarde.
 b € 32.100 – € 17.800 = **€ 14.300** nettowinst.
- 64** a Mei
 b (€11.770 – € 8.540) + (€15.900 – € 9.950) + (€10.800 – € 12.320) =
 € 3.230 + € 5.950 – € 1.520 = **€ 7.660**.
 of: (€11.770 + € 15.900 + € 10.800) – (€ 8.540 – € 9.950 – € 12.320) =
 € 38.470 – € 30.810 = **€ 7.660**
- 65** (1) brutowinst = € 54.500 – € 28.500 = **€ 26.000**
 (2) bedrijfskosten zijn € 2.100 + € 750 + € 600 + € 8.200 = **€ 11.650**
 (3) nettowinst = € 26.000 – € 11.650 = **€ 14.350**
- 66 B** (Het verschil tussen de brutowinst en nettowinst zit in de bedrijfskosten.)

Hoofdstuk 5 Oefentoets

- 1 John kan acties houden, zoals *bijvoorbeeld*:
 - Bij aankoop van een spelcomputer twee spellen gratis.
 - Demonstraties van spellen geven.
 - De mogelijkheid geven om de spelcomputer een week thuis uit te proberen.
- 2 De woningmarkt bestaat uit alle woningen die te koop staan en alle mensen die op zoek zijn naar een woning. Daar kun je geen bezoek aan brengen.
- 3 a Loonstijging heeft gevolgen voor de vraag naar producten, want als werknemers meer verdienen, kunnen en willen ze meer kopen.
b Het aanbod van 'uit eten' wordt groter, want er komt een restaurant bij.
- 4 **B**
- 5 De winkelier moet daarmee zijn bedrijfskosten terugverdienen en wat overblijft is voor zijn uiteindelijke winst (nettowinst).
- 6 De verkoopprijs = de inkoopprijs + brutowinstopslag.
- 7 a onjuist (Afzet = de hoeveelheid verkochte producten.)
b onjuist (Omzet = de opbrengst van de verkochte producten.)
c juist (Want omzet = afzet × prijs.)
- 8 **B**
- 9 appels – chips – kaas
- 10 **C**
- 11 (1) verkoopprijs
(2) 6%
(3) 21% *Opmerking: (2) en (3) kunnen ook omgekeerd genoemd worden.*
- 12 De btw is 21% van € 18 = ...
 $0,21 \times € 18 = € 3,78$
Consumentenprijs is € 18 + € 3,78 = **€ 21,78**
- 13 De btw is 6% van € 2,12 = ...
 $0,06 \times € 2,12 = € 0,13$
Consumentenprijs is € 2,12 + € 0,13 = **€ 2,25**
- 14 De inkoopprijs is de prijs van één artikel, de inkoopwaarde gaat over alle artikelen.
- 15 (1) brutowinst = € 22.800 - € 9.500 = **€ 13.300**
(2) nettowinst = € 13.300 - € 8.700 = **€ 4.600**
- 16 a Bedrijfskosten
b Hogere bedrijfskosten zorgen voor een lagere nettowinst.

Herhalingsopdrachten

Herhalingsopdrachten 5.1 Koop jij op de markt?

- 1 Marketing: alles wat bedrijven doen om hun product te verkopen.
- 2 Waterborg hoopt dat de leden van de sportvereniging (en supporters) sportartikelen in zijn zaak kopen.
- 3 Met reclame via internet bereik je de meeste jongeren, want zij gebruiken internet vaak.
- 4 kerstmarkt – rommelmarkt – supermarkt
- 5 **A**
- 6 Je zorgt voor aanbod, want jij biedt spullen te koop aan.

Herhalingsopdrachten 5.2 Wat wordt de prijs?

- 7 Inkoopprijs
- 8
 - a Sifan moet haar bedrijfskosten terugverdienen én ze wil winst overhouden.
 - b Bij een hogere brutowinst wordt de verkoopprijs hoger. Hierdoor kan zij klanten verliezen.
- 9 Brutowinstopslag is 40% van € 140 = ...
 $0,40 \times € 140 = € 56$
Verkoopprijs is € 140 + € 56 = **€ 196**
- 10 **A**
- 11 Verkoopopbrengst
- 12
 - a onjuist (De verkoopprijs is de prijs per product.)
 - b onjuist (Omzet = de afzet $\times$ de verkoopprijs.)

Herhalingsopdrachten 5.3 Belasting op shoppen?

- 13 Als je goederen of diensten koopt, betaal je btw.
- 14 fiets – telefoon – voetbal
- 15
 - a Het lage tarief is 6%.
 - b De overheid vindt het belangrijk dat mensen zich blijven ontwikkelen door te blijven lezen en leren.
- 16
 - a onjuist (Btw betaal je via de winkelier aan de overheid.)
 - b onjuist (De overheid stelt de btw-tarieven vast.)
 - c juist
- 17 Je betaalt de btw aan een winkelier of webshop en deze draagt de btw af aan de Belastingdienst.

18 De btw is 21% van € 620 = ...
 $0,21 \times € 620 = € 130,20$
Consumentenprijs is € 620 + € 130,20 = **€ 750,20**

19 $1\% = € 889,35 \div 121 = € 7,35$
De prijs exclusief btw is $100 \times € 7,35 =$ **€ 735**
of in 1 keer: $€ 889,35 \div 121 \times 100 =$ **€ 735**

20 A

Herhalingsopdrachten 5.4 Wat blijft er over?

21 D

22 C

23 Het moeilijkst kun je bezuinigen op de huur, want die staat volgens een contract voor een bepaalde tijd vast.

24 Zijn zoon Willem, want hij betaalt meer huur voor zijn winkelpand dan zijn vader betaalt voor een plaats op de weekmarkt. Ook heb je in een winkel hogere kosten voor de inrichting en het energieverbruik.

25 Nettowinst is € 47.500 – € 21.900 = **€ 25.600**

26 De bloemist heeft te hoge bedrijfskosten gemaakt.

Plusopdrachten

Plusopdrachten 5.1 Koop jij op de markt?

- 1 Overdag en in het begin van de avond kijken veel jonge kinderen televisie.
- 2 Veel mensen gebruiken Facebook. Als er veel likes zijn, dan is de kans groot dat de internetwinkels veel klanten trekken.
- 3 Veel producten zijn nu in de supermarkt of andere winkels te koop.
- 4 *Bijvoorbeeld:* de automarkt, de huizenmarkt, de energiemarkt, de graanmarkt.
- 5 Door een marktonderzoek komen ze erachter wat de vraag van de consument is. Zo kunnen zij hun aanbod hierop afstemmen.
- 6 Als meer mensen een huis willen hebben dan er te koop staan, kunnen de kopers een hogere prijs vragen. Een aantal kopers haakt dan af, maar er blijven altijd mensen over die de hogere prijs willen betalen.

Plusopdrachten 5.2 Wat wordt de prijs?

- 7 In de winter, want dan is er minder aanbod dan in de zomer.
- 8 Kortings 10% van € 40 = ...
 $0,10 \times € 40 = € 4$
Inkoopprijs is € 40 – € 4 = € 36
Brutowinstopslag is 50% van € 36 = ...
 $0,50 \times € 36 = € 18$
Verkoopprijs is € 36 + € 18 = **€ 54**
- 9 De brutowinst zal dalen.
- 10 *Bijvoorbeeld:*
 - Buitenlandse bedrijven zijn goedkoper.
 - Zij hebben meer keuze.
 - Zij verkopen andere producten dan in Nederland te verkrijgen zijn.
- 11 a $600 + 1.450 + 1.800 = \mathbf{3.850}$ bloembollen
b $600 \times € 0,40 + 1.450 \times € 0,30 + 1.800 \times € 0,35 = \mathbf{€ 1.305}$
- 12 Prijsverlaging 10% van € 0,40 = ...
 $0,10 \times € 0,40 = € 0,04$
De verkoopprijs wordt € 0,40 – € 0,04 = € 0,36
Afzet stijgt met 10% van 600 = ...
 $0,10 \times 600 = 60$
De afzet wordt $600 + 60 = 660$
De omzet wordt $660 \times € 0,36 = € 237,60$
De omzet was eerst $600 \times € 0,40 = € 240$, dus de omzet is gedaald.

Plusopdrachten 5.3 Belasting op shoppen?

- 13** Levensmiddelen zijn basisbehoeften en die moeten voor iedereen betaalbaar zijn.
- 14** Nederlandse winkeliers in de grensstreek kunnen minder omzet hebben omdat klanten in Duitsland gaan winkelen.
- 15 A**
- 16** De belastingdienst kan niet weten welke producten jij allemaal koopt.
- 17** De inkoopprijs en verkoopprijs blijven voor de winkelier gelijk. De hogere btw die de consument betaalt, moet de winkelier weer doorgeven aan de Belastingdienst.
- 18** De overheid ontvangt nu geen btw.

Plusopdrachten 5.4 Wat houd je over?

- 19 C** (Door ontslag van personeel, heeft het bedrijf minder loonkosten.)
- 20** Hun bedrijfskosten zullen stijgen.
- 21** Doordat de bedrijfskosten hoog zijn.

Plusopdrachten Paragraafoverstijgende opdrachten

- 22** De ondernemer ontvangt de btw van de consument en draagt die toch weer af aan de overheid.
- 23** a Een dure marketingcampagne zorgt voor hoge kosten waardoor de nettowinst lager wordt.
b Als de marketingcampagne succesvol is, komen er meer klanten en verdient de ondernemer de hoge kosten terug.
- 24** a $9 \times € 13,55 = \text{€ } 121,95$
b $11 \times € 11,55 = \text{€ } 127,05$
c De brutowinst wordt groter, want zijn verkoopprijs blijft hetzelfde, maar zijn inkoopprijs wordt lager..
d Hij kan met onverkochte boeken blijven zitten.
- 25** Twee redenen:
- Het stimuleert de verkoop.
- De handelaar die de boeken aan de winkelier verkoopt heeft minder verpakkings- en verzendkosten.

Rekenen Hoofdstuk 5

- 1** a 75% van € 55 = ...
 $0,75 \times € 55 = \text{€ } 41,25$
b € 55 + € 41,25 = **€ 96,25**
- 2** 60% van € 290 = ...
 $0,60 \times € 290 = € 174$
 $€ 290 + € 174 = \text{€ } 464$
- 3** a € 2.755 – € 1.900 = **€ 855**
b € 855 = ...% van € 1.900
 $€ 855 \div € 1.900 \times 100 = \text{45\%}$
- 4** 10% van € 40 = ...
 $0,10 \times € 40 = € 4$
Inkoopprijs is € 40 – € 4 = € 36
Brutowinstopslag is € 63 – € 36 = € 27
€ 27 = ...% van 36 = ...
 $€ 27 \div € 36 \times 100 = \text{75\%}$
- 5** $33 \times € 690 = \text{€ } 22.770$
- 6** a $35 + 22 + 19 + 8 = \text{84}$ broodjes
b $35 \times € 2,20 + 22 \times € 3,25 + 19 \times € 3 + 8 \times € 1,75 = \text{€ } 219,50$
- 7** $€ 2.365 \div € 27,50 = \text{86}$ kerstbomen
- 8** a $372 \times € 3,25 = \text{€ } 1.209$
b $333 \times € 3,60 = \text{€ } 1.198,80$
c Omzet is gedaald met € 1.209 – € 1.198,80 = **€ 10,20**
- 9** a Btw is 6% van € 16,50 = ...
 $0,06 \times € 16,50 = \text{€ } 0,99$
b € 16,50 + € 0,99 = **€ 17,49**
- 10** Btw is 21% van € 520 = ...
 $0,21 \times € 520 = € 109,20$
 $€ 520 + € 109,20 = \text{€ } 629,20$
- 11** a € 6.655 – € 5.500 = **€ 1.155**
b € 1.155 = ...% van € 5.500
 $€ 1.155 \div € 5.500 \times 100 = \text{21\%}$
- 12** a Verkoopprijs is € 410 + € 287 = **€ 697**
b Btw is 21% van € 697 = ...
 $0,21 \times € 697 = € 146,37$
Consumentenprijs is € 697 + € 146,37 = **€ 843,37**

- 13** Brutowinst is 110% van € 0,90 = ...
 $1,10 \times € 0,90 = € 0,99$
 Verkoopprijs is € 0,90 + € 0,99 = € 1,89
 Btw is 6% van € 1,89 = ...
 $0,06 \times € 1,89 = € 0,11$
 Consumentenprijs is € 1,89 + € 0,11 = **€ 2**
- 14** Prijs inclusief btw = 121% = € 16,94
 $1\% = € 16,94 \div 121 = € 0,14$
 $€ 0,14 \times 100 = \mathbf{€ 14}$
 Of in 1 keer: $€ 16,94 \div 121 \times 100 = \mathbf{€ 0,14}$
- 15** a Prijs inclusief btw = 121% = € 24,20
 $1\% = € 24,20 \div 121 = € 0,20$
 $€ 0,20 \times 100 = \mathbf{€ 20}$
 Of in 1 keer: $€ 338,80 \div 121 \times 100 = \mathbf{€ 280}$
 b $1\% = € 24,20 \div 121 = € 0,20$
 $€ 0,20 \times 21 = \mathbf{€ 4,20}$
 Of: $€ 24,20 - € 20 = \mathbf{€ 4,20}$
- 16** Prijs inclusief btw = 106% = € 1,59
 $1\% = € 1,59 \div 106 = € 0,015$
 $€ 0,015 \times 100 = \mathbf{€ 1,50}$
 Of in 1 keer: $€ 1,59 \div 106 \times 100 = \mathbf{€ 1,50}$
- 17** Prijs inclusief btw = 106% = € 69,96
 $1\% = € 69,96 \div 106 = € 0,66$
 $€ 0,66 \times 100 = \mathbf{€ 66}$
 Of in 1 keer: $€ 69,96 \div 106 \times 100 = \mathbf{€ 66}$
- 18** Brutowinst = € 5.320 (omzet) – € 2.590 (inkoopwaarde) = **€ 2.730**
- 19** a Omzet = $290 \times € 22 = \mathbf{€ 6.380}$
 b Brutowinst = € 6.380 – € 2.390 = **€ 3.990**
- 20** Nettowinst = € 23.590 – € 14.730 = **€ 8.860**
- 21** Bedrijfskosten = € 9.456 – € 4.679 = **€ 4.777**
- 22** a Bedrijfskosten = € 1.190 + € 240 + € 350 + € 5.539 = **€ 7.319**
 b Nettowinst = € 10.455 – € 7.319 = **€ 3.136**
- 23**
- | | |
|----------------|---|
| Omzet | € 31.927,50 (645 × € 49,50) |
| Inkoopwaarde | <u>€ 11.258,00 –</u> |
| Brutowinst | € 20.669,50 |
| Bedrijfskosten | <u>€ 17.326,50 –</u> (€1.080 + € 340 + € 485,50 + € 15.421) |
| Nettowinst | € 3.343 |