

Leeswijzer/toelichting: er staan enige fouten in het boek. In de nieuwe druk met hetzelfde ISBN-nummer (=bijdruk) zijn deze fouten gecorrigeerd. In de uitwerkingen van sommige vragen zijn beide varianten opgenomen. Indien relevant zijn de uitwerkingen/antwoorden die aansluiten bij de correcties apart aangegeven. Ook zijn actualisaties opgenomen, zoals het hoger BTW-tarief "laag".

Hoofdstuk 4: Hoe ondernemend ben je?**4.1 Een eigen bedrijf?**

- 1 a *Eigen antwoord.*
b *Eigen antwoord.*

- 2 a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - je wordt ontslagen en kunt geen betaalde baan vinden, daarom ga je als zelfstandige aan de slag
 - je bent de enige die het bedrijf van je ouders kan overnemen.
- b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 Voordeel:
 Bijvoorbeeld: je kunt zelf beslissen wat je doet; alle winst die je maakt is voor jou.
 Nadeel:
 Bijvoorbeeld: je hebt geen vast inkomen; je maakt meer uren dan wanneer je in loondienst bent.

- 3 a $440.841 \div 1.391.971 \times 100\% = 31,7\%$
 b Zelfstandige zonder personeel
 c *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 Dit is goed te combineren met bijvoorbeeld een parttimebaan, vrijwilliger- of huishoudelijk werk.

- 4 a De gemeenten stellen regels op over bijvoorbeeld veiligheid en aangewezen plaatsen voor wonen en werken. Het plan van beginnende ondernemers moet aan deze voorwaarden voldoen.
 b Als je je inschrijft bij de KvK staat de onderneming geregistreerd. Je bent dan automatisch aansprakelijk voor de belastingafdrachten en -aangiften.
 c *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 inkomstenbelasting, omzetbelasting, vennootschapsbelasting en milieubelasting.

- 5 a Op deze manier is duidelijk wie de eigenaar is, wie verantwoordelijk is voor de onderneming en welke belastingen moeten worden betaald.
 b Op deze manier is duidelijk voor afnemers wie aansprakelijk is.

- 6 a Hoofdelijk aansprakelijk betekent dat je met je privé vermogen aansprakelijk bent voor de schulden van de onderneming.
 b Bij een grote investering is een ondernemer niet in staat om met zijn privé vermogen de schulden van een onderneming te betalen.
 c De ondernemer is met zijn vermogen aansprakelijk. Als dit niet voldoende is om de schulden te betalen wordt ook de woning meegenomen als vermogen om de schulden te voldoen.

- 7 a Bij een rechtspersoon is de vennootschapsbelasting $\text{€ } 25.000 \times 0,20 = \text{€ } 5.000$.
 Bij een natuurlijk persoon bereken je eerst het bedrag waarover je belasting moet betalen:
 winst – zelfstandigenaftrek – startersaftrek =
 $\text{€ } 25.000 - \text{€ } 7.280 - \text{€ } 2.123 = \text{€ } 15.597$
 De vrijstelling is 14% = $\text{€ } 25.000 \times 0,14 = \text{€ } 3.500$.
 Je moet aan belasting betalen $(\text{€ } 15.597 - \text{€ } 3.500) \times 0,3655 = \text{€ } 4.421$ (afgerond).
 Het bedrijf heeft een fiscaal voordeel bij een natuurlijk persoon.
 b De belastingdienst doet dit om te voorkomen dat veel mensen een onderneming starten om zodoende minder belasting te betalen.

- 8** a Overeenkomst:
hoofdelijke aansprakelijkheid, geen rechtspersoon en de eigenaar of eigenaren betalen inkomstenbelasting.
Verschil:
eenmanszaak: één eigenaar
vof: meerdere eigenaren
- b Overeenkomst: vennootschapsbelasting
verschil:
Bij een bv zijn de aandelen niet vrij verhandelbaar en bij een nv wel.
(Bij alle ondernemingsvormen moet btw worden afgedragen)
- 9** a Veel zzp'ers kiezen voor de eenmanszaak als ondernemingsvorm. De registratie van deze vorm is het eenvoudigst en je kunt dan ook eventueel personeel in dienst nemen,
b Nee, een zzp'er heeft geen personeel in dienst, hij is een zelfstandige zonder personeel.
- 10** a Als de opdrachten afnemen, moet je de werknemer doorbetalen. Je kunt iemand in vaste dienst niet zomaar ontslaan.
b Een werknemer in vaste dienst kan niet op korte termijn van werkgever veranderen. Je bent zeker van zijn aanwezigheid. Hij voelt zich meer betrokken bij het bedrijf dan een werknemer in tijdelijke dienst.
- 11** Commercieel: Shell, Jumbo, sportschool. Het doel van deze organisaties is winst te maken.
Niet-commercieel: Ziekenhuis, WAR-Child, Belastingdienst, Universiteit. Deze organisaties hebben niet als doel winst te maken, maar zijn dienstverlenend of hebben als doel geld in te zamelen voor een goed doel.
- 12** a De inkomsten van niet-commerciële organisaties bestaan uit giften en collectes.
Het is dan vreemd dat een directeur van zo'n organisatie een erg hoog salaris heeft.
b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
- hij voelt zich persoonlijk verbonden met het doel van de organisatie.
- hij staat achter de doelstelling van de organisatie.
c *Eigen antwoord.*

4.2 Een goed idee?

- 13** a De bank wil weten of er voor jouw product een markt is en wat de kosten en opbrengsten van jouw bedrijf zullen zijn.
b Als je een lening aanvraagt, wordt er vaak naar het ondernemingsplan gevraagd.
- 14** a In het ondernemingsplan geef je aan welke artikelen of diensten je wilt aanbieden en op welke manier je dit wilt doen. Daarvoor heb je onderzoek gedaan of hier behoefte aan is.
b Als je nauwkeurig weet wat je gaat maken, heb je een beeld gemaakt van de doelgroep waar je je op richt.
- 15** a Aan de hand van persoonlijke gegevens weten investeerders met wie zij te maken hebben en of zij met de ondernemer zaken kunnen doen.
b *Eigen antwoord.*
c Deze zijn dan minder belangrijk, omdat de oprichter niet de eigenaar is. De eigenaren zijn de aandeelhouders. De oprichter is werknemer van de bv.
- 16** a Design thinking is een manier van denken en werken om op een praktische en creatieve manier nieuwe producten of diensten te ontwikkelen.
b Met design thinking kun je ook op een praktische en creatieve manier problemen oplossen.
- 17** a fieldresearch
b deskresearch
c fieldresearch
- 18** a *Eigen antwoord.*
b Een ondernemer moet op de hoogte blijven van de ontwikkelingen die betrekking hebben op zijn vakgebied en producten. Tevens moet hij op de hoogte blijven van veranderingen in bijvoorbeeld de sociale wetgeving.
- 19** a Een financieel plan is belangrijk omdat daaruit moet blijken of het plan van de ondernemer financieel haalbaar is.
b Eventuele investeerders willen weten of het project waar zij in beleggen geld kan opleveren. Een financieel plan kan hen daar inzicht in geven.
c Klanten willen weten of het bedrijf aan de verplichtingen naar hen kan voldoen. Bij een faillissement zijn zij hun aanspraakrechten op het bedrijf kwijt.
- 20** a Eigen vermogen is de privé-investering van de ondernemer in zijn bedrijf. Het eigen geld dat de ondernemer in de onderneming steekt.
b Hiermee heeft de bank een bepaalde zekerheid voor de terugbetaling van de lening.
- 21** a Totaal € 57.800.
b Aanloopkosten zijn kosten die nodig zijn om het bedrijf op te starten en voor levensonderhoud in de periode dat er nog geen inkomsten zijn.
c Kosten waar je geen rekening mee had gehouden of die hoger uitvallen kunnen hieruit betaald worden. Als je deze post niet opneemt, heb je geen enkele speling wanneer iets duurder is dan verwacht.
- 22** a In de exploitatierekening bereken je wat de verwachte opbrengsten en kosten zijn.
b De bank kan aan de hand van de verwachte opbrengsten en kosten zien of de ondernemer in staat is de lening terug te betalen.
c De liquiditeitsrekening is een overzicht van de verwachte inkomsten en uitgaven.

- 23** a brutowinst = omzet – inkoopwaarde van de omzet. Nettowinst = brutowinst – bedrijfskosten. Het verschil zit 'm dus in de bedrijfskosten.
NB: Na correctie is vraag 23 b vervangen door vraag 23 c
- b Op deze manier kan de ondernemer (laten) zien hoeveel winst hij op zijn omzet maakt.
- 24** a Nee, de onderneming heeft geen productiemiddelen in bezit die in principe minimaal een jaar gebruikt worden.
- b $(15 \times \text{€ } 11,80) + (100 \times \text{€ } 0,65) + \text{€ } 200 + \text{€ } 100 = \text{€ } 542$
- c *Eigen antwoord*

4.3 Hoe verkoop ik mijn idee?

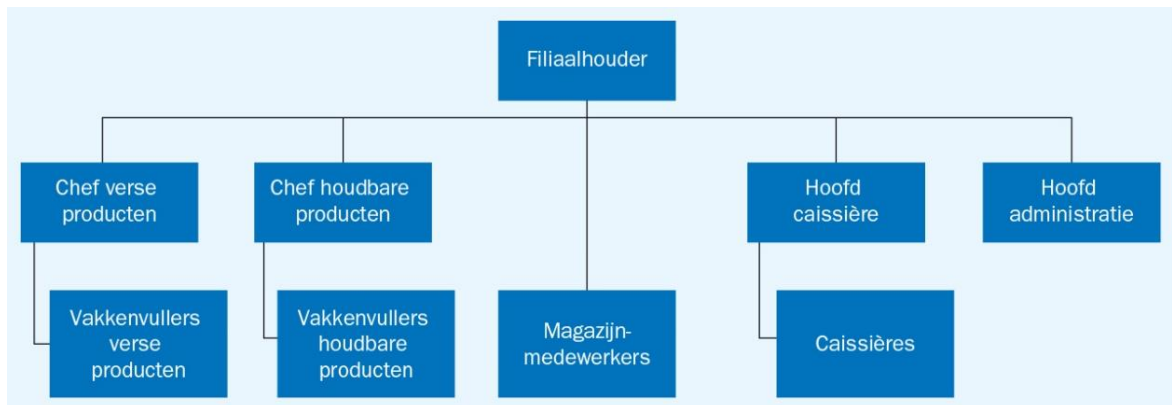
- 25** a Ja, op deze manier brengt de producent het product onder de aandacht van consumenten
 b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - shirtreclame.
 - wielerteams die naam van de sponsor hebben overgenomen als teamnaam.
- 26** *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - Jongeren hebben een eigen inkomen. Het inkomen is over het algemeen nog laag, maar de jongeren kunnen hier wel vrij over beschikken, omdat ze nog geen of maar weinig vaste lasten hebben.
 - Jongeren zijn de consumenten van de toekomst. Als een jongere nu aan een merknaam gewend is, is de kans groot dat hij dit product later ook koopt.
 - In veel gezinnen beslissen jongeren mee over grote aankopen, bijvoorbeeld vakantie of laptop.
- 27** a Op deze manier weet je welk gedeelte van de markt jij bezit in verhouding tot de concurrenten.
 b Als je een product goedkoper op de markt zet dan de concurrentie, is het marktaandeel als percentage van de afzet groter dan het marktaandeel als percentage van de omzet.
- 28** De totale omzet is $(100.000 \times \text{€ } 20 + 90.000 \times \text{€ } 30 + 70.000 \times \text{€ } 40 =) \text{€ } 7.500.000$
 Het marktaandeel als percentage van de omzet is:
 fabrikant A = $(100.000 \times \text{€ } 20) \div \text{€ } 7.500.000 \times 100\% = 26,7\%$
 fabrikant B = $(90.000 \times \text{€ } 30) \div \text{€ } 7.500.000 \times 100\% = 36\%$
 fabrikant C = $(70.000 \times \text{€ } 40) \div \text{€ } 7.500.000 \times 100\% = 37,3\%$
 De totale afzet bedraagt $100.000 + 90.000 + 70.000 = 260.000$ stuks.
 Het marktaandeel als percentage van de afzet is:
 fabrikant A = $100.000 \div 260.000 \times 100\% = 38,5\%$.
 fabrikant B = $90.000 \div 260.000 \times 100\% = 34,6\%$.
 fabrikant C = $70.000 \div 260.000 \times 100\% = 26,9\%$.
- 29** a smartphones, televisies en luxe tablets.
 b $9\% = 59,1$ miljoen smartphones
 $100\% = 59,1 \div 9 \times 100 = 656,67$ miljoen smartphones
 c $37\% = 59,1 \div 9 \times 37 = 242,97$ miljoen smartphones
- 30** a Ja, het gemiddelde marktaandeel is $100\% \div 7$ is ruim $14,3\%$. Dus ruim $20,6\%$ is ruim boven het gemiddelde.
 b Nee, want in de leeftijdsgroep 20–49 jaar heeft Q-music een marktaandeel van $16,1\%$. In de leeftijdsgroep van 20-34 jaar is het marktaandeel $20,6\%$. Dat betekent dat het marktaandeel in de leeftijdsgroep 35-49 jaar het marktaandeel lager dan $16,1\%$ moet zijn, om op een gemiddelde van $16,1\%$ uit te komen.
- 31** a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - Bij afbeelding 1 wordt het product in het bijzijn van de klant klaargemaakt, bij afbeelding 2 koopt de klant het in een verpakking.
 - Bij afbeelding 1 is de service groter: de klant kan vragen stellen over het product, bij afbeelding 2 moet de klant de informatie op de verpakking lezen.
 b De ijssalon. Hier zal eerder een ijsje gekocht worden als impulsaankoop, dus zal een ijssalon zich eerder in het centrum vestigen.
 c *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - Bij afbeelding 1 is het personeel deskundiger, omdat er een kleiner assortiment is.
 - Bij afbeelding 1 is het gedrag van het personeel anders, omdat zij steeds in direct contact met de klant staan.

- 32** a product
b prijs
c plaats
d prijs
e personeel
- 33** a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
A-merk: Coca Cola
B-merk: First Choice Cola
Huismerk: Plus Cola
b De winstmarge op huismerken is groter dan op A-merken. Daarnaast is de winkelketen niet afhankelijk van de A-merken.
c Aldi wil op die manier voorkomen dat klanten naar andere supermarkten gaan en daar dan ook alle boodschappen kopen.
- 34** a *Eigen antwoord.*
b *Eigen antwoord.*
- 35** a Het gaat hier om commerciële beïnvloeding, omdat de producent de consument door middel van berichten, spelletjes en dergelijke hoopt te beïnvloeden.
b Als de vlogger hiervoor betaald wordt is er sprake van commerciële beïnvloeding, omdat degene die het product bespreekt dit doet met de bedoeling dat het meer verkocht wordt.
Als de vlogger het product bespreekt omdat hij of zij het een goed product vindt, is er sprake van sociale beïnvloeding.
c *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
Je laat je via sociale media positief (of juist negatief) uit over een bepaald product. Vrienden lezen dit en worden beïnvloed door jouw mening.
- 36** a afbeelding 1: ideële reclame, de bedoeling is om het gedrag te beïnvloeden.
afbeelding 2: commerciële reclame, het uiteindelijke doel is de omzet te vergroten.
b afbeelding 1: 16⁺-ers.
afbeelding 2: ondernemingen.
- 37** a afroomprijspolitiek
b De fabrikant start met deze hoge prijs, omdat de ontwikkelkosten van het product erg hoog waren. Als deze terugverdient zijn, daalt de prijs.
c Het nieuwe model zal duurder zijn, omdat de ontwikkelkosten van het oude model al terugverdient zijn en van het nieuwe model nog niet.
- 38** a 1: € 8,55
2: € 2,99
3: € 3,99
4: € 4,05
Hoe exclusiever het product, hoe hoger de prijs.
b € 2,99 en € 3,99. Dit lijkt veel goedkoper dan € 3 en € 4.
- 39** Het zijn duidelijke prijzen. De consument heeft de indruk dat het eerlijke prijzen zijn. Dus zijn het psychologische prijzen.
- 40** a plaatsbeleid
b Je kunt het beste kiezen voor een combinatie van een webwinkel en een fysieke winkel. Bij deze combinatie stegen de verkopen het meest (25%).

- 41** a Beide bronnen geven aan waar je een artikel kunt kopen. Bij bron 1 wordt de plaats aangegeven, bij bron 2 is de plaats van kopen thuis via internet.
- b De winkels maken gebruik van gegevens die je zelf invoert op je telefoon of andere device, zoals zoekopdrachten of plaatsbepalingen.
- c Het zal niet mogelijk zijn iets te leveren wat nog niet besteld is, maar ondernemingen houden wel het surfgedrag van consumenten in de gaten.
- 42** a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
Met onze 3D-pen is het mogelijk een 3D-tekening te maken. Het werkt als een lijmpistool. Door middel van gekleurde kunststof is het mogelijk een 3D-figuur te "tekenen".
- b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
In plaats van € 15,85 kun je ook kiezen voor € 15,99. In beide gevallen zal de consument zeggen dat hij bijna € 16 kost.
- c *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
Flyers verspreiden op scholen, je product demonstreren.

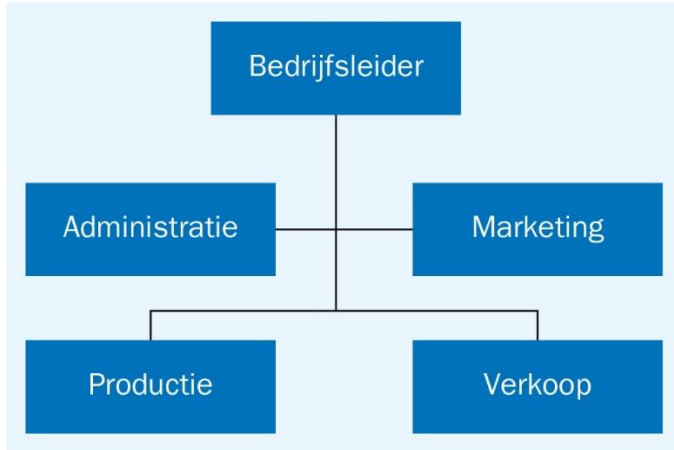
4.4 Wie doet wat?

- 43** Schoonmaker: uitvoerend. Hij krijgt opdrachten over het werk dat hij moet doen.
 Voorman in de bouw: leidinggevend. Hij bepaalt wie opdrachten uitvoert en geeft de opdrachten door aan de groep mensen aan wie hij leiding geeft.
 Voetbalcoach: leidinggevend. Hij bepaalt volgens welk systeem er gevoetbald wordt.
 Medewerker helpdesk: uitvoerend. Hij voert de opgedragen werkzaamheden uit.
 Afdelingschef: leidinggevend. Hij verdeelt de werkzaamheden over de medewerkers van de afdeling.
 Elektricien: uitvoerend. Hij voert de gekregen opdrachten uit.
 Brandweercommandant: leidinggevend. Hij zorgt voor een verdeling van de taken voor de brandweerlieden.
- 44** a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 Een elektricien hoort van de ene leidinggevende dat hij naar een klant moet en van de leidinggevende dat hij naar een andere klus moet gaan.
 b *Eigen antwoord.*
- 45** Ja, bijvoorbeeld een eigenaar van een kledingzaak die zelf ook kleding verkoopt of een meewerkend voorman in de bouw.
- 46** a Directeur, hoofd administratie, hoofd verkoop en hoofd productie.
 b Medewerkers inkoopadministratie, medewerkers verkoopadministratie, verkoper, productiemedewerkers en magazijnmedewerkers.
 c De hoofden van de verschillende afdelingen.
- 47** a



- b Aan vijf afdelingen.
 c Dan kan het gebeuren dat de opdrachten die ze krijgen tegenstrijdig zijn.
 d Eenheid van bevel. De vakkenvullers krijgen van twee verschillende mensen opdrachten. Mogelijk zijn deze opdrachten niet aan elkaar gelijk.
 e *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 De functie van hoofdcaissière. De filiaalhouder kan zelf de caissières aansturen.
- 48** a B
 b De staffunctie is een ondersteunende functie en is niet direct betrokken bij de kerndoelen van de onderneming.
 c De verkoper is direct betrokken bij het hoofddoel van de onderneming, namelijk het verkopen van het product of de dienst.

49



- 50 a P-indeling.
 b Op deze wijze wordt inzichtelijk welke producten een onderneming aanbiedt.

51

Functie	Omschrijving taak werknemer	Staffunctionaris	Lijnfunctionaris
Marketingmanager bij Nike	onderzoeken wat de klanten willen	X	
Hoofd burgerzaken van gemeente	geeft leiding aan de afdeling burgerzaken		X
Medewerker juridische zaken Ministerie	voert juridische werkzaamheden uit		X
Websitebouwer		X	

- 52 a *Eigen antwoord.*
 b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - F-indeling, waarbij de verschillende afdelingen de functies zijn.
 - G-indeling, naar de plaatsen of postcodes waar de leerlingen wonen.
 c Nee, een andere indeling zegt niets over de lessen die aan de leerlingen (= klanten) gegeven worden.
- 53 a Een organigram geeft inzicht in de structuur en de knelpunten van een organisatie. Als je de probleempunten kent, kun je de organisatie veranderen.
 b F-indeling.

Economie in de praktijk: het business canvas

- 54** a Het bedrijfsidee: product of dienst.
Organisatie van het bedrijf: activiteiten.
Marktonderzoek en marketingplan: op welke wijze bind jij klanten duurzaam aan jouw product of dienst?
financieel plan: affordable loss.
- b Persoonlijk plan.
- c *Eigen antwoord.*
- d Ja, want in het business canvas geef je aan wat de bedoeling van de onderneming en wat je eigen investering is.
- 55** a - creëer kansen
- wat is het me waard
- probeer van het onvoorzien iets waardevols te maken
- we gaan het proberen
- geef mensen vertrouwen en verantwoordelijkheid
- b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
- creëer kansen in plaats van signaleer kansen
 - wat is het me waard in plaats van wat levert het op
 - probeer van het onvoorzien iets waardevols te maken in plaats van het onvoorzien te vermijden
 - we gaan het proberen in plaats van er nog even over nadenken
 - geef mensen vertrouwen en verantwoordelijkheid in plaats van de vrijheid van medewerkers te beperken
- 56** Je gaat uit van je eigen mogelijkheden. Hiermee hou je greep op het proces en ben je niet afhankelijk van situaties waar je geen invloed op hebt.
- 57** a De ondernemer moet aangeven welke beslissingen er genomen worden. Als hij geen leiderschapskenmerken heeft, zal hij zijn beslissingen van anderen laten afhangen.
- b Ja, in beide gevallen is er één persoon die de beslissingen neemt.
- 58** Belangrijke partners die je kunt gebruiken:
Activiteiten: De website wordt uitbesteed, de rest doen jullie zelf
Wat heb je echt nodig: De voorraden en de beschikking over een computer
Product of dienst: 3-D pennen
Wat bepaalt de vraag: hierop kun je geen antwoord geven
Welke kanalen zet je in om je product of dienst bij de klant te krijgen: reclame
Op welke wijze bind jij je klanten duurzaam aan jouw product of dienst: service
Affordable loss: Ben je bereid het geïnvesteerde geld kwijt te raken
Overtuiging of passie: Kunnen jullie de inzet die je hebt volhouden
Waardepropositie: De eigen inzet.
Opschaalmogelijkheden: Zijn er uitbreidingsmogelijkheden

Herhalingsopdrachten

4.1 Een eigen bedrijf?

- 1 a Met geld kun je in je behoeften voorzien. Je hebt dus geld nodig om te leven.
b Het is commercieel niet mogelijk om naar winst te streven zonder het risico te lopen verlies te lijden.
- 2 a Ze willen zelf bepalen wat ze doen en waar en wanneer ze werken.
b Waarschijnlijk niet. Een aantal werknemers zal toch voor de zekerheid van een vast inkomen kiezen.
c *Eigen antwoord.*
- 3 naam bedenken – gemeente – diploma's controleren – ondernemersvorm bedenken – inschrijven bij KvK – aanmelden bij de belastingdienst
- 4 Vrijgesteld bedrag van de winst, zelfstandigenaftrek en startersaftrek.
- 5 a *Eigen antwoord.*
b *Eigen antwoord.*

4.2 Een goed idee?

- 6 a Het plan moet ook voldoende opleveren om de kosten te dekken en genoeg winst opleveren om van te leven.
b Je moet weten waar je het geld vandaan haalt om te starten, weten hoe je het bedrijf organiseert, een marktonderzoek doen en een marketingplan opstellen, een bedrijfsvorm kiezen, aanmelden bij de belastingdienst en de KvK.
- 7 *Eigen antwoord.*
- 8 Je doet aan fieldresearch, omdat je zelf op zoek gaat naar informatie.
- 9 a investeringsbegroting
b $(\text{€ } 253 + \text{€ } 439) \times 1,21 \text{ (btw)} = \text{€ } 837,32$

4.3 Hoe verkoop ik mijn idee?

- 10 a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - hulpmiddelen, zoals rollators en stoeltjeslift.
 - vrijetijdsbestedingen, zoals georganiseerde busreizen.b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
babyvoeding en buggy's.
- 11 a Prijsbeleid, personeelsbeleid, productbeleid, plaatsbeleid, promotiebeleid.
b Jumbo wil hiermee bereiken dat ze binnen een bepaald gebied de goedkoopste zijn en dus veel klanten trekt.
- 12 Bij een penetratiepolitiek probeer je snel een groot marktaandeel te verwerven door het artikel goedkoop op de markt te brengen.
Bij een afroompolitiek wordt een nieuw artikel met een hoge prijs in de markt gezet. Op deze manier probeer je snel de ontwikkelkosten terug te verdienen. Daarna wordt de prijs verlaagd.

4.4 Wie doet wat?

- 13** a Nee, het is een staf-afdeling.
b Nee, hij moet zich altijd verantwoorden aan de Raad van Commissarissen.
c Een commerciële organisatie.
d Er zijn functies als *Wonen* en *Vastgoed* te onderscheiden.
- 14** a F-indeling. Hiermee maakt Unilever personele organisatiestructuur duidelijk.
P-indeling. Om de winst per producteenheid weer te geven
G-indeling. Om aan te geven waar Unilever actief is
b In een P-organogram.

Plusopdrachten**4.1 Een eigen bedrijf?**

- 1 a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 Jezelf ontwikkelen, gevoel van eigenwaarde, iets betekenen voor de gemeenschap.
 b werkervaring opdoen en regelmaat.
 c Nee, want het werk is te zwaar en er is geen uitzicht op een vaste baan.
- 2 a De belastingdienst bepaalt of je btw-plichtig bent en met de aanmelding heb je als ondernemer mogelijk recht op een aantal aftrekposten (zelfstandigenaftrek, ondernemersaftrek).
 b Je kunt de betaalde btw niet verrekenen en je komt niet voor de aftrekposten in aanmerking.
 c Ja, in verband met de betaalde btw en eventueel met mensen in loondienst.
- 3 Omdat je met een startende onderneming niet naar de beurs gaat.

4.2 Een goed idee?

- 4 *Let op, aangepaste vraag: Uit onderzoek van de KvK blijkt dat veel ondernemers na 5 jaar niet meer bestaan. Een startende webbouwer geeft aan dat hij het ondernemingsplan alleen voor zichzelf schrijft. Hij heeft geen geld van de bank nodig. Daarom maakt hij geen financieringsplan. Leg uit dat deze startende ondernemer veel kans heeft om na 5 jaar niet meer te bestaan.*

Antwoord: Het is belangrijk om een financieringsplan (begroting) te maken, anders bestaat het gevaar dat het bedrijf te hoge schulden maakt en/of te weinig kasgeld heeft. Een (goed) ondernemingsplan met heldere doelstellingen is essentieel voor een (startende) ondernemer.

- 5 a *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - het internet voor gegevens over consumentenprijzen en assortiment;
 - de branche-organisatie voor gemiddelde gegevens en deze vergelijken met de concurrentie
- b *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - een enquête houden over wensen van de klanten.
 - gericht onderzoek gebaseerd op de postcodes van de doelgroep over verbeterpunten in de dienstverlening.
- c Op service, op dit onderdeel scoren de drie concurrenten niet goed.
- 6 a Uitgaven:
- | | |
|--------------------|----------------|
| Bus | € 9.000 |
| Overige materialen | € 2.500 |
| Kwasten en verf | € <u>500</u> + |
| Totaal | € 12.000 |
- Inkomsten $28 \times € 45 = € 1.260$ per week.
- b De prijzen van het uitbesteden van de administratie en de financiering van de uitgaven ontbreken.

4.3 Hoe verkoop ik mijn idee?

- 7**
- a Met deze informatie krijgen ondernemingen inzicht in het koopgedrag en interesses van de consument.
 - b Deskresearch
 - c *Eigen antwoord, bijvoorbeeld:*
 - product: welk merk, uitvoering.
 - prijs: de prijsklasse waar interesse in wordt getoond.
 - plaats: internet-winkel of fysieke winkel.
 - promotie: welke advertenties worden geopend.
- 8**
- a De psychologische prijs.
 - b Als de supermarkt ronde prijzen hanteert, maakt dit het teruggeven van wisselgeld niet eenvoudiger: de eindprijs wordt toch al afgerond. De supermarkt kan dan minder gebruik maken van psychologische prijzen. Het is daarom voor de supermarkt niet handiger om ronde prijzen te gebruiken.
 - c Dit is afhankelijk van het aantal producten dat je koopt:
 - Bij 2 stuks is de prijs € 3,98. Dit wordt afgerond op € 4,00; voordeel voor de supermarkt
 - Bij 3 stuks wordt de prijs afgerond in het voordeel van de consument. € 5,97 wordt €5,95.
 - Als je alle afrondingen vergelijkt, zal het nauwelijks tot geen verschil maken wie het meeste voordeel heeft, de supermarkt of de gezamenlijke consumenten.

4.4 Woe doet wat?

- 9**
- a Bestuur, directie en de afdelingencampagnes, pers en communicatie, pers en communicatievrijwilligers, educatie en actie, fondsenwerving en relatiebeheer en bedrijfsvoering.
 - b Een stafafdeling is een ondersteunende afdeling, hier is dat de afdeling juridische en internationale zaken.
 - c Greenpeace Nederland is georganiseerd op basis van de functies, een F-indeling.
- 10**
- a Ieder land heeft zijn eigen opzet. Je zou dan alleen een opsomming krijgen van de landen waar Greenpeace vertegenwoordigd is.
 - b Nee, de organisatiestructuur wordt niet weergegeven. Het enige dat wordt weergegeven, is waar Greenpeace georganiseerd is.

Rekenen

1	Omzet	€	23.500
	Inkoopwaarde	€	<u>19.200</u> -
	Brutowinst	€	4.300
	Bedrijfskosten	€	<u>3.415</u> -
	Nettoresultaat	€	885 (winst)

2 a	Omzet		€	126.840.000
	Inkoopwaarde		€	<u>76.980.000</u> -
	Brutowinst		€	49.860.000
	Bedrijfskosten:			
	- Afschrijving gebouwen	€	10.000	
	- Afschrijvingen machine	€	201.540	
	- Lonen en salarissen	€	15.600.000	
	- Sociale lasten	€	2.780.000	
	- Overige bedrijfskosten	€	<u>10.050.000</u> +	
	Totaal bedrijfskosten		€	<u>28.641.540</u> -
	Nettoresultaat		€	21.218.460 (winst)

- b De omzet stijgt naar $1,05 \times € 126.840.000 = € 133.182.000$
 De kosten voor inkoop worden $1,07 \times € 76.980.000 = € 82.368.600$
 De lonen en salarissen stijgen naar $1,02 \times € 15.600.000 = € 15.912.000$.
 De exploitatiebegroting ziet er dan als volgt uit:

	Omzet		€	133.182.000
	Inkoopwaarde		€	<u>82.368.600</u> -
	Brutowinst		€	50.813.400
	Bedrijfskosten:			
	- Afschrijving gebouwen	€	10.000	
	- Afschrijvingen machine	€	201.540	
	- Lonen en salarissen	€	15.912.000	
	- Sociale lasten	€	2.780.000	
	- Overige bedrijfskosten	€	<u>10.050.000</u> +	
	Totaal bedrijfskosten		€	<u>28.953.540</u> -
	Nettoresultaat		€	21.859.860 (winst)

De winst is gestegen.

3 a	Omzet $20 \times € 9,95 =$	€	199,00	
	Inkoopwaarde $20 \times € 7,50 =$	€	<u>150,00</u> -	
	Brutowinst	€	49,00	
	Bedrijfskosten:			
	- Reclame	€	25,00	
	- Inpakpapier	€	3,25	
	- Overige bedrijfskosten	€	<u>15,00</u> +	
	Totaal bedrijfskosten		€	<u>43,25</u> -
	Nettoresultaat		€	5,75 (winst)

- b Er ontstaat een evenwicht bij $TO = TK$; q staat voor aantallen:
 $9,95q = 7,50q + 43,25 \rightarrow$
 $2,45q = 43,25 \rightarrow q = 43,25 \div 2,45 \rightarrow q = 18$ vogelhuisjes (afgerond)
 Vanaf de productie van 18 vogelhuisjes wordt er winst gemaakt.

- 4** a $47 \times 22 \times \text{€ } 37,50 = \text{€ } 38.775$
- b Omzet € 38.775
 Bedrijfskosten:
 - Internetaansluiting $12 \times 59 =$ € 708
 - Huur kantoorruimte $12 \times \text{€ } 340 =$ € 4.080
 - Afschrijving computer en inventaris € 150
 - Overige bedrijfskosten $12 \times \text{€ } 80 =$ € 960 +
 Totaal bedrijfskosten € 5.898 -
 Nettoresultaat € 32.877 (winst)
- c Omzet € 38.775
 Bedrijfskosten:
 - Internetaansluiting $12 \times 59 =$ € 708
 - Huur kantoorruimte $12 \times \text{€ } 340 =$ € 4.080
 - Afschrijving computer en inventaris € 150
 - Salaris $12 \times \text{€ } 1.200 =$ € 14.400
 - Overige bedrijfskosten $12 \times \text{€ } 80 =$ € 960 +
 Totaal bedrijfskosten € 20.298 -
 Nettoresultaat € 18.477 (winst)
- 5** $14.468 \div 385.259 \times 10\% = 3,8\%$
- 6** a $122 \div 35.723 \times 100\% = 0,3\%$
 b $18 \div 122 \times 100\% = 14,8\%$
 c Nee, want het marktaandeel gaat uit van de omzet van één aanbieder ten opzichte van de totale markt. In dit geval gaat het om de omzet van één merk ten opzichte van de omzet van één aanbieder.
- 7** a $\text{€ } 100 \text{ miljoen} \div 140 = \text{€ } 714.286$.
 b $3\% = \text{€ } 100 \text{ miljoen} \rightarrow 100\% = \text{€ } 100 \text{ miljoen} \div 3 \times 100 = \text{€ } 3.333 \text{ miljoen} = \text{€ } 3,3 \text{ miljard}$.
- 8** a $26\% = 4.420.000 \text{ verzekerden} \rightarrow$
 $31\% = 4.420.000 \div 26 \times 31 = 5.270.000 \text{ verzekerden}$.
 b $26\% = 4.420.000 \text{ verzekerden} \rightarrow$
 $100\% = 4.420.000 \div 26 \times 100 = 17.000.000 \text{ verzekerden}$.
 c $100\% = 17.000.000 \text{ verzekerden} \rightarrow$
 $5\% = 0,05 \times 17.000.000 = 850.000 \text{ verzekerden}$.
- 9** a 2013: $0,25 \times 7,6 \text{ miljoen} = 1,9 \text{ miljoen huishoudens}$
 2016: $0,18 \times 7,4 \text{ miljoen} = 1,3 \text{ miljoen huishoudens}$
 b Eneco: $(14 - 20) \div 20 \times 100\% = 30\%$
- 10** a Totaal aantal passagiers: $480.500 (\times 1.000)$;
 $52.200 \div 480.500 \times 100\% = 10,9\%$
 b $(72.300 + 35.400) \div 480.500 \times 100\% = 22,4\%$.
 c Londen Heathrow: $72.300 \div 480.500 \times 100\% = 15,0\%$.
 Barcelona: $35.200 \div 480.500 \times 100\% = 7,7\%$.
 Het verschil $15,0\% - 7,3\% = 7,7\%$
 of:
 $(72.300 - 35.200) \div 480.500 \times 100\% = 7,7\%$.

Let op: In de gecorrigeerde druk zijn de vragen 1 t/m 4 vervangen door een andere vraag 1. Met de onderstaande uitwerking:

- 1** a $(€ 3.000 + € 1.000 + € 8.000 + € 2.600) \div € 22.000 \times 100\% = 66,4\%$
 b $€ 22.000 - (€ 3.000 + € 1.000 + € 8.000 + € 2.600 + € 2.000 + € 100 + € 1.000 + € 500) = € 3.800$
 c Het nieuwe kassasysteem kost € 1.600. Dat is een stijging van € 600. De investeringen waren € 22.000 en worden nu € 22.600. Dat is een stijging van $€ 600 \div € 22.000 \times 100\% = 2,7\%$.

De aangepaste nummering van de onderstaande uitwerkingen op vragen 2 t/m 7:

- 2** $14.468 \div 385.259 \times 100\% = 3,8\%$
- 3** a $122 \div 35.723 \times 100\% = 0,3\%$
 b $18 \div 122 \times 100\% = 14,8\%$
 c Nee, want het marktaandeel gaat uit van de omzet van één aanbieder ten opzichte van de totale markt. In dit geval gaat het om de omzet van één merk ten opzichte van de omzet van één aanbieder.
- 4** a $€ 100 \text{ miljoen} \div 140 = € 714.285,71$.
 b $3\% = € 100 \text{ miljoen} \rightarrow 100\% = € 100 \text{ miljoen} \div 3 \times 100 = € 3.333 \text{ miljoen} = € 3,3 \text{ miljard}$.
- 5** a $26\% = 4.420.000 \text{ verzekerden} \rightarrow$
 $31\% = 4.420.000 \div 26 \times 31 = 5.270.000 \text{ verzekerden}$.
 b $26\% = 4.420.000 \text{ verzekerden} \rightarrow$
 $100\% = 4.420.000 \div 26 \times 100 = 17.000.000 \text{ verzekerden}$.
 c $100\% = 17.000.000 \text{ verzekerden} \rightarrow$
 $5\% = 0,05 \times 17.000.000 = 850.000 \text{ verzekerden}$.
- 6** a 2013: $0,25 \times 7,6 \text{ miljoen} = 1,9 \text{ miljoen huishoudens}$
 2016: $0,18 \times 7,4 \text{ miljoen} = 1,3 \text{ miljoen huishoudens}$
 b Eneco: $(14 - 20) \div 20 \times 100\% = 30\%$
- 7** a Totaal aantal passagiers: $480.500 (\times 1.000)$;
 $52.200 \div 480.500 \times 100\% = 10,9\%$
 b $(72.300 + 35.400) \div 480.500 \times 100\% = 22,4\%$.
 c Londen Heathrow: $72.300 \div 480.500 \times 100\% = 15,0\%$.
 Barcelona: $35.200 \div 480.500 \times 100\% = 7,3\%$.
 Het verschil $15,0\% - 7,3\% = 7,7\%$
 of:
 $(72.300 - 35.200) \div 480.500 \times 100\% = 7,7\%$.