

H3 Ben jij ondernemend?

Weet je het nog?

Theorie

Net als iedereen wil je graag in je behoeften kunnen voorzien. Daarvoor heb je goederen en diensten nodig. Het **produceren** daarvan gebeurt vooral door bedrijven (en voor een deel door de overheid).

Als je een winkel of webshop hebt, verkoop je goederen. Die koop je eerst zelf in. Je betaalt er de inkoopprijs voor. Om de verkoopprijs te berekenen tel je er de **brutowinst**opslag bij op. Samen is dat de verkoopprijs. Daarbovenop komt nog **btw**. Dan heb je de prijs die de klant uiteindelijk betaalt. Dat is de **consumenten**prijs of winkelprijs.

De opbrengst van alles wat je verkoopt, noem je de **omzet**. Deze kan stijgen door een hogere **afzet** en/of door een hogere prijs. Je eigen bedrijf kan alleen bestaan als je opbrengsten hoger zijn dan je kosten. In dat geval is je **nettoresultaat** een nettowinst.

Toch kan de prijs anders worden dan je berekend hebt. Uiteindelijk komt de prijs van een product tot stand op de markt. Daar komt het **aanbod** van producenten die hun goederen willen verkopen. De **vraag** naar producten komt van de klanten.

De oliemarkt, de graanmarkt en de woningmarkt zijn voorbeelden van een **abstracte** markt. Dat is het geheel van vraag en aanbod van een product. Zo'n markt kun je niet bezoeken.

Als je even naar de markt gaat om bloemen te kopen, dan ga je naar een **concrete** markt. Dat is een plaats waar goederen verhandeld worden.

Opdrachten

- 1 Als je voor jezelf een taart bakt, is dat productie.
 Als een loodgieter een kraan repareert, is hij aan het produceren.
 De meeste productie vindt plaats bij de overheid.
- 2 *Bijvoorbeeld:* onderwijs, politie, gezondheidszorg
- 3
 - 1 Op de markt komt het aanbod van goederen en diensten van **producenten**.
 - 2 De wekelijkse markt in je woonplaats is een voorbeeld van een **concrete** markt.
 - 3 De prijzen voor gas en elektriciteit komen tot stand op een **abstracte** markt.
- 4
 - a *Bijvoorbeeld:* De markt voor koopwoningen, de markt voor huurwoningen, de markt voor appartementen, de markt voor woningen vanaf € 500.000. De markt voor koopwoningen in Amsterdam.
 - b De prijzen zullen stijgen. Als er veel vraag is en weinig aanbod, dan zijn mensen die een woning willen kopen (vragers) bereid om meer te betalen voor een woning. Woningverkopers (aanbieders) kunnen een hogere prijs voor hun woning vragen.

5

Afzet	Prijs	Omzet
450	€ 12	€ 5.400
180	€ 6,50	€ 1.170
3.200	€ 1,95	€ 6.240

6 Als de prijs naar verhouding (in procenten) meer steeg dan dat het aantal klanten afnam, kon zijn omzet stijgen.

7 a $9.100 \times € 126 = € 1.146.600$ in een jaar.
Dat is $€ 1.146.600 \div 12 = € 95.550$ per maand.

b $9.100 \div 52 = 175$ paar sneakers per week.

8 Het verschil tussen inkoopprijs en verkoopprijs is $€ 289 - € 169 = € 120$
 $€ 120 \div € 169 \times 100\% = 71,0\%$

9 a De btw is $0,21 \times € 289 = € 60,69$
 $€ 289 + € 60,69 = € 349,69$

b De btw is niet voor haar zelf, maar moet ze afdragen aan de belastingdienst.

10

verkoopprijs	Btw-tarief	Consumentenprijs
€ 2,12	9%	€ 2,31
€ 90,49	21%	€ 109,49
€ 966,86	21%	€ 1.169,90

11

b	r	u	t	o	w	i	n	s	t	o	p	s	l	a	g
				m							r				
				z							o				
				e							d				
a	f	z	e	t							u				
								c	o	n	c	r	e	t	e
											e				
						b					r				
			a	b	s	t	r	a	c	t	e				
					w						n				

Paragraaf 3.1 Wat zijn de kosten?

- 1
 - a *Bijvoorbeeld:* Ja, op deze manier hoeven er geen dieren meer te worden geslacht.
 - b *Bijvoorbeeld:* Je loopt het risico dat je onvoldoende producten verkoopt en daardoor verlies draait en uiteindelijk failliet gaat.
 - c *Bijvoorbeeld:* Investeren in apparatuur / machines om op grote schaal het kweekvlees te produceren, investeren in personeel, investeren in een nieuwe fabriek.

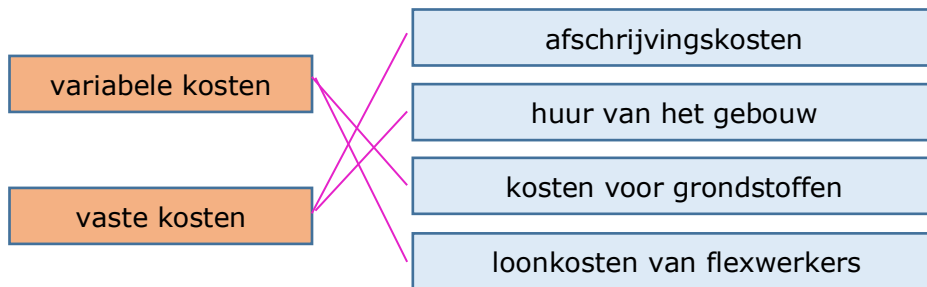
- 2 De koeiencellen voor het kweekvlees van Mosa Meat zijn een voorbeeld van de productiefactor **natuur**. Oprichters en eigenaren Mark en Peter leveren de productiefactoren **arbeid** en **ondernemerschap**.

3

kapitaal	arbeid	natuur	ondernemerschap
huur en rente	loon	pacht	winst

- 4 Voor de ontwikkeling van de eerste Mosa Meat hamburger is heel veel arbeid, kapitaal en ondernemerschap ingezet. Dat zorgt voor een groot bedrag aan toegevoegde waarde.

5



- 6
 - a $€ 160.000 - € 31.000 = € 129.000$
 $€ 129.000 \div 6 = € 21.500$ per jaar
 - b $€ 21.500 \div 125.000 = € 0,17$ per kilometer
 - c Variabele kosten. Naarmate je meer met de vrachtwagen rijdt, stijgen ook de onderhoudskosten. De banden slijten bijvoorbeeld sneller.

- 7 De besparing per jaar is $125.000 \times € 0,20 = € 25.000$
 $(€ 160.000 - € 31.000) \div € 25.000 = 5,16 = 6$ jaar

- 8
 - a Totale kosten $€ 2,5 \text{ mln} + € 1 \text{ mln} = € 3,5 \text{ miljoen} = € 3.500.000$.
 Kostprijs per band is $€ 3.500.000 \div 625.000 = € 5,60$.
 - b $€ 7,10 - € 5,60 = € 1,50$ winstopslag
 $€ 1,50 \div € 5,60 \times 100\% = 26,8\%$
 - c Na de productiestijging zullen de vaste kosten per jaar **gelijk blijven**.
 De variabele kosten zullen **stijgen**.
 - d De productie wordt $625.000 + (0,60 \times 625.000) = 1.000.000$ fietsbanden.
 Totale kosten worden $€ 2,5 \text{ mln} + € 1 \text{ mln} + 0,60 \times € 1 \text{ mln} = € 4.100.000$.
 De kostprijs per band wordt $€ 4.100.000 \div 1.000.000 = € 4,10$.
 - e Door de productiestijging is de kostprijs per product **gedaald** met **€ 1,50**.

9

Inkoopprijs	€ 145
Brutowinstopslag (70%)	€ 101,50 +
Verkoopprijs	€ 246,50
Btw (21%)	€ 51,77 +
Consumentenprijs	€ 298,27

Inkoopprijs	€ 15,50
Brutowinstopslag (45%)	€ 6,98 +
Verkoopprijs	€ 22,48
Btw (9%)	€ 2,02 +
Consumentenprijs	€ 24,50

10 1 $€ 2.049 \div 121 \times 100 = € 1.693,39$

2 $€ 2,15 \div 109 \times 100 = € 1,97$

Paragraaf 3.2 Wat levert het op?**1 a** *Bijvoorbeeld:*

- Doordat mensen tijdens de corona-uitbraak niet op vakantie gingen, gaven ze meer geld uit aan de tuin en nieuwe fietsen.
- Door een prijsstijging van tuinproducten en fietsen steeg de omzet, ook bij een gelijkblijvend aantal klanten.

b $€ 1.950.000.000 \div 119 \times 100 = € 1.638.655.462$

2 $€ 450 \div € 4,95 = 90,9 = \mathbf{91}$ bossen

3

Verkoopopbrengst inclusief 9% btw	€ 13.625
Btw	€ 1.125 -
Omzet exclusief 9% btw	€ 12.500
Inkoopwaarde	€ 3.100 -
Brutowinst	€ 9.400
Bedrijfskosten	€ 3.200 -
Nettoresultaat	€ 6.200 (w)

4 a Bij de verkoop ontvangen btw $0,09 \times € 138.000 = € 12.420$

Bij de inkoop betaalde btw $0,09 \times € 84.000 = € 7.560$

Over de bedrijfskosten betaalde btw $0,21 \times € 43.500 = € 9.135$

In totaal betaalde btw = $€ 7.560 + € 9.135 = € 16.695$

Het verschil is $€ 16.695 - € 12.420 = € 4.275$

b Terugkrijgen. (De betaalde btw is hoger dan de ontvangen btw)

5 a Voordeel: Hoe meer pakketten je aflevert, hoe hoger je loon.

Nadeel: Als je buiten je eigen schuld minder pakketten kan afleveren, dan is je loon laag.

b Door prestatieloon gaan werknemers misschien te snel en onnauwkeurig werken. Dat kost het bedrijf misschien klanten en omzet. (*Let op: Het is geen nadeel dat de werkgever meer moet betalen, want daar tegenover staat ook een hogere productie.*)

6 1 De prijs van een verbouwing kan, ondanks de stijging van de lonen, gelijk blijven als de arbeidsproductiviteit gaat **stijgen**.

2 Samil wil dit bereiken door **kapitaalintensiever** te produceren.

3 Daardoor hoeven de **loonkosten per product** niet te stijgen.

7 a $(2,5 - 1,8) \div 1,8 \times 100\% = \mathbf{38,9\%}$

b - Pfizer wil efficiënter werken.

- Er worden meer mensuren gewerkt.

- Er worden meer / betere kapitaalgoederen (machines) gebruikt.

8 Door variabele kosten, die kun je niet volledig doorberekenen in de kostprijs.

Door variabele kosten, want die stijgen veel meer.

Door vaste kosten, die kun je niet volledig doorberekenen in de kostprijs.

Door vaste kosten, want die stijgen nu veel meer.

- 9 Een schonere lucht in steden
- 10 Als bedrijven duurzaam gaan ondernemen, zullen hun bedrijfskosten op de korte termijn **stijgen** door **meer** investeringen. Op de langere termijn zullen de bedrijfskosten door mvo **dalen** en zal het aantal klanten **toenemen**. De winst zal **toenemen**.

Paragraaf 3.3 Vraag en aanbod

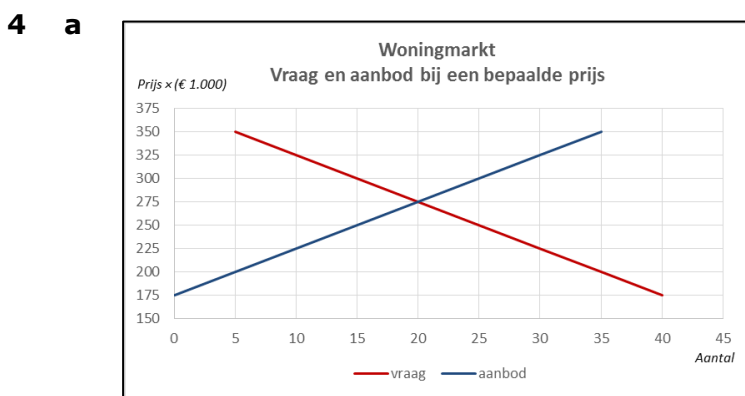
- 1 a De grote vraag naar hout en het beperkte aanbod van hout.
 b Het hout komt van bomen die eerst moeten worden geplant en moeten groeien. Dat heeft tijd nodig.
- 2 De markt voor tuinhout is een **abstracte markt**.
 Houthandel Van der Marel is een voorbeeld van een **concrete markt**.

3 a

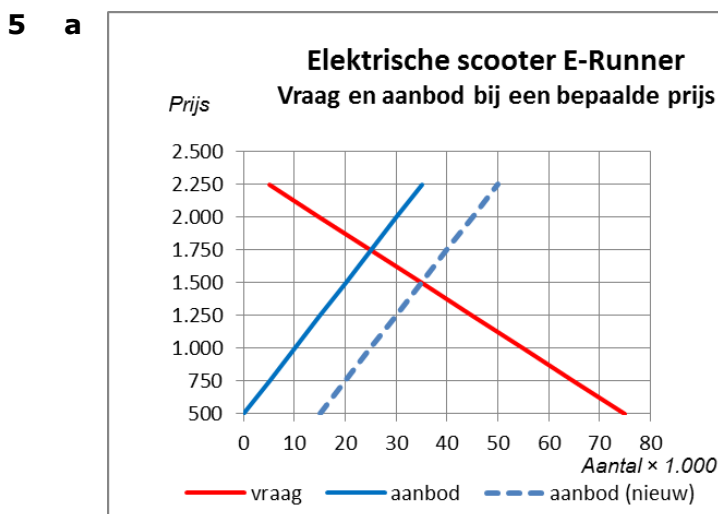
Prijs	Vraag	Aanbod
€ 750	65.000	5.000
€ 1.250	45.000	15.000
€ 1.750	25.000	25.000
€ 2.250	5.000	35.000

b De evenwichtsprijs is € **1.750**.
 De evenwichtshoeveelheid is **25.000**.

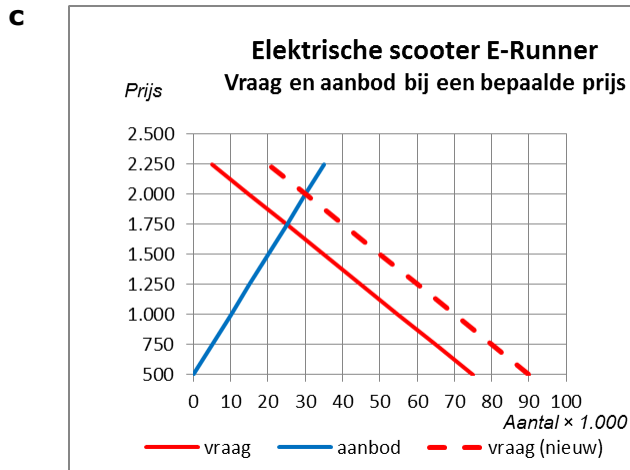
c **25.000** × € **1.750** = € **43.750.000**



- b de evenwichtsprijs is € **275.000**
 de evenwichtshoeveelheid is **20**



- b De nieuwe evenwichtsprijs is € **1.500**
 De nieuwe evenwichtshoeveelheid is **35.000**



d De nieuwe evenwichtsprijs is **€ 2.000**
De nieuwe evenwichtshoeveelheid is **30.000**

- 6**
- 1 Als meer producenten eenzelfde product gaan maken, verschuift de **aanbodlijn** naar **rechts**.
 - 2 Als consumenten overstappen op een ander product, verschuift de **vraaglijn** naar **links**.
- 7** Sociale huurwoningen moeten betaalbaar blijven voor mensen met een laag inkomen. Huurwoningen in de vrije sector zijn voor mensen met een hoger inkomen. Die kunnen een hogere huur wel betalen.
- 8**
- a** Meer aanbod. Boeren kregen gegarandeerd een bepaalde prijs. Daardoor was het aantrekkelijk om meer/veel te produceren.
 - b** Melk is een basisbehoefte. Mensen gaan nauwelijks meer of minder melk drinken als de prijs verandert.
 - c** Als gevolg hiervan ontstond een **melkoverschot**.
- 9**
- 1 Ja. Er zijn veel aanbieders van merkloze witte T-shirts. Onderling verschilt het product ook niet of nauwelijks. Je kunt ze dus makkelijk met elkaar vergelijken.
 - 2 Nee. Het aantal aanbieders van telefoons + abonnementen is redelijk beperkt. Maar binnen het aanbod zijn er heel veel verschillen met betrekking tot belminuten, onbeperkt data etc. Dat maakt het lastig vergelijken voor consumenten.
 - 3 Nee. Er zijn intussen veel aanbieders van elektrische fietsen, maar de fietsen verschillen onderling op technische specificaties, zoals de accu.
- 10**
- a**
 - 1 Ja. Op een transparante markt kun je als consument de producten en prijzen goed met elkaar vergelijken. Je kunt dan een goede keuze maken voor een product en prijs die bij je past.
 - 2 Nee. In een transparante markt kunnen producenten niet ongemerkt de prijzen verhogen en zo meer verdienen.
 - b** Argument voor de mening van John: Op de huizenmarkt kun je het aanbod en de prijs van woningen makkelijk met elkaar vergelijken. Bijvoorbeeld door gebruik te maken van Funda.
Argument voor de mening van Bea: Als er weinig aanbod van woningen is, en veel vraag ernaar, dan stijgen de prijzen van woningen. Je weet ook niet wat andere vragers voor een woning bieden. De prijsvorming is dan onduidelijk.

Paragraaf 3.4 Macht op de markt?

- 1 a *Bijvoorbeeld:* Apple, Oppo, OnePlus, Xiaomi
 b 1 $23.000.000 \times \text{€ } 450 = \text{€ } 10.035.000.000$
 2 $256.000.000 \times \text{€ } 450 = \text{€ } 115.211.000.000$
 c *Bijvoorbeeld:* De productiekosten voor de telefoons waren te hoog, waardoor LG geen winst kon maken op de verkoop ervan.
- 2 a $23.000.000 = 2\%$
 $23.000.000 \div 2 \times 100 = \text{€ } 1.150.000.000$
 (of: $23.000.000 \times 50 = \text{€ } 1.150.000.000$)
 b $256.000.000 \div 1.150.000.000 \times 100\% = 22,3\%$
- 3 productbeleid en promotiebeleid
- 4 a *Bijvoorbeeld:* Een overname van Sandd door PostNL. PostNL is veel groter dan Sandd.
 b *Bijvoorbeeld:* huur van gebouwen en afschrijvingskosten
- 5 a Omdat er na het samengaan een monopolie ontstond. De prijzen voor post en pakketten zouden dan te hard kunnen stijgen, wat voor consumenten nadelig is.
 b Er wordt steeds minder post verstuurd. Daardoor zou een van de of allebei de postbedrijven failliet kunnen gaan. Door het samengaan wordt dit voorkomen en kunnen consumenten nog steeds post versturen.
- 6 De overheid vindt het hoogspanningsnet en de uitgifte van bankbiljetten zo belangrijk dat zij er zelf controle over wil houden. Daarom staat de overheid geen andere aanbieders toe.
- 7 **x** monopolistische concurrentie, want er is sprake van een heterogeen goed
 monopolistische concurrentie, want er is sprake van een homogeen goed
 volkomen concurrentie, want er is sprake van een heterogeen goed
 volkomen concurrentie, want er is sprake van een homogeen goed
- 8 a 1 Beleggers die aandelen Ajax hebben en ze willen verkopen.
 2 Beleggers die aandelen Ajax willen kopen.
 b De aandelenmarkt is een voorbeeld van volkomen concurrentie. Een aandeel is een homogeen product, en er zijn (meestal) veel aanbieders.

9

Marktvorm	Aantal aanbieders	Soort product	Voorbeeld
Oligopolie	weinig	homogeen	benzine
		heterogeen	supermarkten

- 10 1 Bij een nieuwe aanbieder van energie, zullen de prijzen dalen.
- 2 Bij gelijke vraag zal de omzet bij de bestaande aanbieders dalen.
- 3 Bij gelijkblijvende vaste kosten zal de winst afnemen.

- 11 a** Ja. Het is een markt met maar weinig aanbieders. Zo beperken ze de concurrentie en behaalt iedere aanbieder voldoende omzet.
- b** Een kartelafspraken zorgt voor hogere prijzen voor consumenten.
- c** Als bedrijven onderling afspreken hun prijzen hoog te houden, hebben ze ook meer omzet en meer winst. Voor consumenten is het namelijk niet voordelig om over te stappen naar een concurrent. Die hanteert dezelfde hoge prijzen.
- 12** Bij een oligopolie zijn er weinig aanbieders. Het is dan gemakkelijker om onderling kartelafspraken te maken en te controleren of iedere aanbieder zich aan die afspraken houdt.

Samenvatting

3.1 Wat zijn de kosten?

Om te produceren maak je gebruik van de vier **productiefactoren**: natuur, arbeid, kapitaal en ondernemerschap. Bedrijven maken producten steeds meer geschikt voor consumptie en leveren zo **toegevoegde** waarde. Bij productie blijven de **vaste** kosten gelijk. De **variabele** kosten veranderen wel naarmate je meer of minder produceert. Bedrijven moeten regelmatig **investeren** in nieuwe kapitaalgoederen. De gemiddelde kosten voor het maken van één product, noem je de **kostprijs** per product. Een winkelier telt bij de inkoopprijs de **brutowinstopslag** op om de verkoopprijs te berekenen. Als je daar nog de **btw** bij optelt, dan heb je de **consumenten** prijs.

3.2 Wat levert het op?

Het totaalbedrag dat je voor de verkoop ontvangt, is je **omzet** of verkoopopbrengst. Daar gaat de inkoopwaarde van af. Wat overblijft is de **brutowinst**. Als ook de bedrijfskosten eraf zijn, weet je het **nettoresultaat**. Dat kan winst of verlies zijn.

Met een hogere **arbeidsproductiviteit** kun je met minder mensen evenveel produceren, zodat je kosten lager worden. Als een bedrijf alle mensen en machines inzet, dan benut het de **productiecapaciteit** voor 100%.

Veel bedrijven doen aan mvo, voluit: **maatschappelijk verantwoord ondernemen**. Ze houden dan zo veel mogelijk rekening met mens en milieu.

3.3 Vraag en aanbod

Met de markt bedoel je bij economie meestal een **abstracte** markt. De prijs waarbij vraag en aanbod aan elkaar gelijk zijn, is de **evenwichtsprijs**. Het aantal producten dat bij die prijs wordt aangeboden, is de evenwichtshoeveelheid. Als de prijs door vraag en aanbod wordt bepaald, dan is er sprake van **vrije marktwerking**. Soms grijpt de overheid in door een **maximum** prijs vast te stellen, bijvoorbeeld voor huurwoningen.

Als de prijs stijgt, neemt het aanbod **toe**, terwijl de vraag juist **afneemt**. Een markt is **transparant** als je prijzen en producten goed kunt vergelijken.

3.4 Macht op de markt?

Je eigen afzet of omzet in procenten van de totale afzet of omzet op de markt, is je **marktaandeel**. Dat kan groeien door inzet van de **6 P's**. Ook door overname van een ander bedrijf of een **fusie** ermee wordt je positie op de markt sterker.

Een marktform met maar één aanbieder, noem je een **monopolie**. Op een markt van **volkomen** concurrentie zijn er veel aanbieders. Ze verhandelen **homogene** goederen. Dat zijn producten die voor de klanten niet van elkaar verschillen. Bij de marktform **monopolistische** concurrentie verschillen de goederen wel van elkaar. Dat zijn **heterogene** goederen, waar smaak en merk een rol spelen. Een markt met een klein aantal aanbieders, noem je een **oligopolie**. Daar vormen bedrijven soms een **kartel**. Ze maken dan bijvoorbeeld verboden prijsafspraken met elkaar.

Herhalingsopdrachten**Paragraaf 3.1 Wat zijn de kosten?****1**

Bomen voor papierfabricage	natuur
Docenten op jouw school	arbeid
Eigenaar van een sportschool	ondernemerschap
Lasrobots in een autofabriek	kapitaal

2 *Bijvoorbeeld:*

- De fietsenwinkel presenteert in de winkel de fietsen netjes op soort, merk etc.
- De fietsenwinkel stelt de fiets netjes af als een klant een fiets koopt.
- De fietsenwinkel voert reparaties uit aan fietsen.

3 vaste kosten: personeel met een contract voor onbepaalde tijd.
variabele kosten: uitzendkrachten

4 a $(€ 95.750 - € 24.500) \div 5 = € 14.250$ afschrijving per jaar
b $€ 95.750 - (3 \times € 14.250) = € 53.000$

5 a $(€ 980.000 + € 370.000) \div 750.000 = € 1,80$ per shirt.
b $(€ 980.000 + € 336.000) \div 700.000 = € 1,88$ per shirt.

6 Verkoopprijs $€ 975 + (0,45 \times € 975) = € 1.413,75$
Consumentenprijs $€ 1.413,75 + (0,21 \times € 1.413,75) = € 1.710,64$

7 $€ 59,95 \div 1,21 = € 49,55$

Herhalingsopdrachten**Paragraaf 3.2 Wat levert het op?**

8 Omzet is $1.750 \times € 8,50 = € 14.875$.
Brutowinst is $€ 14.875 - € 9.680 = € 5.195$.
Nettoresultaat is $€ 5.195 - € 5.778 = - € 583$, dus een **nettoverlies**.

9 btw, huur, loon
 energie, inkoopwaarde, reclame
 huur, loon, reclame
 inkoopwaarde, reclame, verzekeringen

10 a $650.000 \div 52 \div 40 = 312,5$ fietsen per week
b $650.000 \times 1,1 = 715.000$ fietsen
 $0,9 \times 40 = 36$ werknemers
 $715.000 \div 52 \div 36 = 382$ fietsen per week

11 - het aantal uren dat in het bedrijf wordt gewerkt.
- de kapitaalgoederen die worden gebruikt.

- 12 a** $8.500 \div 40 \times 44 = \mathbf{9.350}$ scooters per week
b Omdat de fabriek langer open is, daalt de kostprijs per product. De vaste kosten, zoals de huur van het gebouw, blijven gelijk, terwijl de productie toeneemt.

13 Bijvoorbeeld:

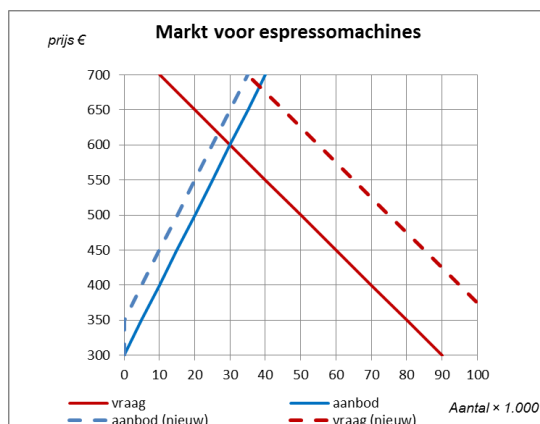
- Door gebruik te maken van 100% biologische materialen produceert het kledingmerk milieuvriendelijk (*planet*).
- Door gebruik te maken van biologische materialen lopen werknemers geen/minder risico om met gevaarlijke stoffen te werken. Het kledingmerk houdt dus ook rekening met de mensen (*people*).

Herhalingsopdrachten

Paragraaf 3.3 Vraag en aanbod

- 14** 1 Als de prijs stijgt, komt er **meer** aanbod.
 2 Als de prijs stijgt, zal de vraag **afnemen**.
- 15 a** De evenwichtsprijs is € 600
b De evenwichtshoeveelheid is 30.000 stuks
c $30.000 \times € 600 = \mathbf{€ 18.000.000}$

16 a + b



- c** € 700
d 35.000 stuks

- 17** - Door het vaststellen van een maximale huurprijs voor sociale huurwoningen.
 - Door mensen met een laag inkomen huurtoeslag te geven.

- 18** Een markt waarin je de aangeboden producten en prijzen goed met elkaar kunt vergelijken.

Herhalingsopdrachten

Paragraaf 3.4 Macht op de markt?

- 19 x** De afzet of omzet van een bedrijf als percentage van de totale afzet of omzet van alle bedrijven.
- De groei van de afzet of omzet van een bedrijf als percentage van de totale groei van alle bedrijven.
 - De kosten van een bedrijf als percentage van de totale kosten van alle bedrijven.
- 20 a** een fusie
- b** totale markt: € 6,5 miljoen + € 4,3 miljoen + € 15,8 miljoen = € 26,6 miljoen
 $(€ 6,5 + € 4,3) \div € 26,6 \times 100\% = \mathbf{40,6\%}$
- 21** Bij een monopolie kan de prijs van een product te hoog worden, want er zijn geen concurrenten. De overheid wil consumenten daartegen beschermen.
- 22** Groente is een **heterogeen** product.
De markt voor groenten is een voorbeeld van **monopolistische concurrentie**.
- 23** De oliemarkt is een **oligopolie** met een **homogeen** product.
- 24 a** een kartel
- b** Kartelafspraken leiden tot hogere prijzen voor consumenten. Om consumenten daartegen te beschermen, zijn kartelafspraken bij wet verboden.

Plusopdrachten**paragraaf 3.1 Wat zijn de kosten?**

- 1** Manier 1: De toegevoegde waarde is het verschil tussen de omzet en de inkoopwaarde dus
 $€ 4.500.000 - € 2.950.000 = € 1.550.000$
 Manier 2: De toegevoegde waarde is de optelsom van loon + pacht + rente + winst. In het overzicht staan loon, rente en winst.
 $€ 375.000 + € 280.000 + € 895.000 = € 1.550.000$
- 2** 1 Een ziekenhuis. Zij hebben veel personeel in dienst en bijvoorbeeld hoge afschrijvingskosten op medische apparatuur.
 2 Een restaurant. Zij werken vaak met oproepkrachten. Die loonkosten zijn dan variabel.
- 3** Aanschafprijs = $6 \times € 2.780 + € 4.950 = € 21.630$
 $€ 21.630 - (2 \times € 2.780) = € 16.070$
- 4** De totale kosten zijn $€ 5.950 + (17.000 \times € 0,40) = € 12.750$
 $€ 12.750 \div 17.000 = € 0,75$ per broodje
 Of: $€ 5.950 \div 17.000 + € 0,40 = € 0,75$ per broodje
- 5** $€ 2.349 \div 1,21 \div 1,35 = € 1.438$

Plusopdrachten**paragraaf 3.2 Wat levert het op?****6**

Omzet	€ 1.281.395
Inkoopwaarde	€ 1.125.840
Brutowinst	€ 155.555
Bedrijfskosten	€ 876.450
Nettoresultaat	€ 720.895 verlies

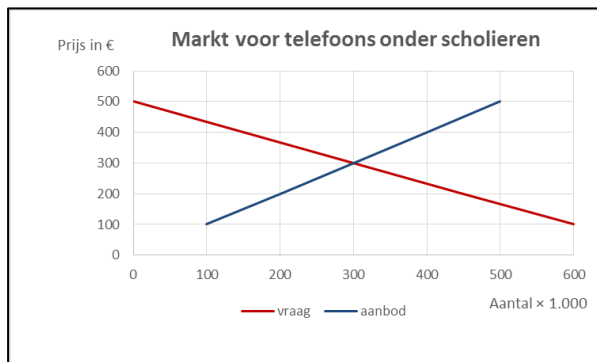
Berekening:- $€ 720.895 + € 876.450 = € 155.555$ brutowinst $€ 155.555 + € 1.125.840 = € 1.281.395$ omzet

- 7** Automatisering → **2** → **1** → **4** → **3** → meer productie en werkgelegenheid.
- 8** Na sluiting worden nog 2 van de 5 productiedagen benut. Dat is $2 \div 5 \times 100\% = 40\%$

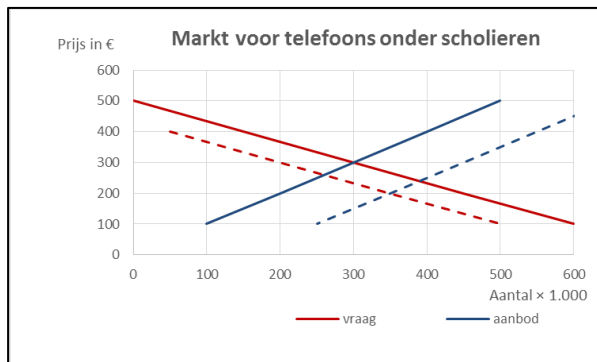
Plusopdrachten**paragraaf 3.3 Vraag en aanbod**

- 9 a** De markt voor telefoons is een **abstracte** markt.
- b** De evenwichtsprijs is € 300, de evenwichtshoeveelheid is 300. De omzet is dan $€ 300 \times 300 = € 90.000$
 Bij € 400 is de vraag 150. De omzet is dan $€ 400 \times 150 = € 60.000$.
 De omzet is dan $€ 90.000 - € 60.000 = € 30.000$ lager

10 a



b



c De nieuwe evenwichtsprijs is € 200. De evenwichtshoeveelheid (vraag) is 350.
 $€ 200 \times 350 = \mathbf{€ 70.000}$

11 Een telefoon is geen basisbehoefte. Consumenten met een kleiner budget kunnen ook kiezen voor een goedkopere telefoon. Daar is voldoende aanbod van.

Plusopdrachten

paragraaf 3.4 Macht op de markt?

12 1 *Bijvoorbeeld:*

- Na de overname is er teveel personeel. (Een deel van) het personeel van het overgenomen filiaal wordt dan ontslagen.
- Een deel van het personeel van het overgenomen filiaal wordt gevraagd om in het andere filiaal te werken. Daar kan de sfeer anders zijn, waardoor er minder werkplezier is.

2 *Bijvoorbeeld:*

- De prijzen van producten in het overgenomen filiaal worden verhoogd. Klanten gaan dan meer betalen.
- De service en kwaliteit in het overgenomen filiaal verslechteren.

13 *Bijvoorbeeld:*

- Er zijn veel aanbieders van spijkerbroeken.
- Er zit veel verschil in de spijkerbroeken. Consumenten hebben vaak een duidelijke voorkeur voor een merk en voor een bepaalde fit (skinny fit, slim fit, tapered etc.)

14 a Het bedrijf loopt het risico dat ze door te lage prijzen te weinig winst maken. Vooral als andere bedrijven hun prijzen niet verlagen, en klanten ook niet overstappen naar jouw

- bedrijf.
- b** Een bedrijf kan op die manier proberen een concurrent uit te schakelen, over te nemen of een deel van de klanten over te nemen.
 - c** Een nieuw bedrijf probeert op die manier marktaandeel af te snoepen van de grote bestaande bedrijven.
- 15** Door de prijsafspraken kun je als bedrijf meer winst maken. Als die extra winst hoger is dan de te betalen boete, dan is het nog steeds aantrekkelijk. Bovendien weegt de hogere winst op tegen het relatief kleine risico om betrappt te worden door de ACM.

Rekenen*Afschrijvingskosten*

- 1 a $(€ 46.480 - € 13.000) \div 6 = € 5.580$ per jaar
 b $€ 46.480 - (2 \times € 5.580) = € 35.320$

2

Model	Nieuw- waarde	Restwaarde na 5 jaar	Jaarlijkse afschrijving
Combo	€ 26.050	€ 7.500	€ 3.710
Partner	€ 27.315	€ 8.120	€ 3.839
Vito	€ 30.750	€ 9.640	€ 4.222

Berekeningen:

Combo: $(€ 26.050 - € 7.500) \div 5 = € 3.710$

Partner: $(€ 27.315 - € 8.120) \div 5 = € 3.839$

Vito: $(€ 30.750 - € 9.640) \div 5 = € 4.222$

- 3 De afschrijving in negen jaar is $9 \times 12 \times 450 = € 48.600$
 De aanschafprijs was $€ 48.600 + € 11.300 = € 59.900$

Kostprijs per product

- 4 a Totale kosten zijn $€ 959.750 + € 1.295.250 = € 2.255.000$
 De kostprijs per bank is $€ 2.255.000 \div 2.750 = € 820$.
 b Totale kosten worden $€ 959.750 + € 1.460.000 = € 2.419.750$
 De kostprijs per bank wordt nu $€ 2.419.750 \div 3.100 = € 780,56$.
- 5 a Totale kosten zijn $€ 225.000 + € 105.000 = € 330.000$
 De kostprijs per taart is $€ 330.000 \div 40.000 = € 8,25$
 b De variabele kosten waren per taart $€ 105.000 \div 40.000 = € 2,625 \rightarrow € 2,63$.
 Bij 38.000 taarten zijn de totale variabele kosten $38.000 \times € 2,625 = € 99.750$.
 c Totale kosten worden $€ 225.000 + € 99.750 = € 324.750$
 De kostprijs per taart wordt nu $€ 324.750 \div 38.000 = € 8,55$
- 6 a Totale kosten zijn $€ 62.400.000 + (260.000 \times € 175) = € 107.900.000$
 b $1,15 \times 260.000 = 299.000$
 Totale kosten worden $€ 62.400.000 + (299.000 \times € 175) = € 114.725.000$
 c Kostprijs voor de productieverhoging: $€ 107.900.000 \div 260.000 = € 415$
 Kostprijs na de productieverhoging: $€ 114.725.000 \div 299.000 = € 383,70 = € 384$
 De kostprijs daalt met $€ 415 - € 384 = € 31$ per fiets

Consumentenprijs

- 7 Verkoopprijs = $€ 110 \times 1,45 = € 159.50$
 Consumentenprijs = $€ 159,50 \times 1,21 = € 193$
- 8 Verkoopprijs = $€ 6.670 \times 1,9 = € 12.673$
 Consumentenprijs = $€ 12.673 \times 1,21 = € 15.334,33$
- 9 $€ 1,20 - € 0,89 = € 0,31$ brutowinstopslag
 $€ 0,31 \div € 0,89 \times 100\% = 34,8\%$

Prijs exclusief btw

	Consumenten- prijs	Btw	Verkoopprijs excl. btw
ketchup	€ 1,37	9%	€ 1,28
tas	€ 29,95	21%	€ 24,75
fiets	€ 579	21%	€ 478,51
zak friet	€ 2,30	9%	€ 2,11
telefoon	€ 879	21%	€ 726,45

Berekeningen:

ketchup: € 1,37 ÷ 1,09 = € 1,28

tas: € 29,95 ÷ 1,21 = € 24,75

fiets: € 579 ÷ 1,21 = € 478,51

zak friet: € 2,30 ÷ 1,09 = € 2,11

telefoon: € 879 ÷ 1,21 = € 726,45

Nettoresultaat

11	Omzet	€ 39.220
	Inkoopwaarde	€ 25.715 -
	Brutowinst	€ 13.505
	Bedrijfskosten	€ 8.530 -
	Nettoresultaat	€ 4.975 winst

12	Omzet (excl. btw)	€ 6.300
	Inkoopwaarde	€ 1.280 -
	Brutowinst	€ 5.020
	Bedrijfskosten	€ 3.290 -
	Nettoresultaat	€ 1.730 winst

Arbeidsproductiviteit

13 a $1.620 \div 6 \div 3 = \mathbf{90}$ broodjes per medewerker per dag.

b $1.620 + 25\%$ van 1.620 = 2.025 broodjes per week.

$2.025 \div 5 \div 3 = 135$ broodjes per medewerker per dag

$(135 - 90) \div 90 \times 100\% = \mathbf{50\%}$ gestegen

14 a Productie per jaar = 50×18 keukens = **900 keukens** per jaar.

b Oude situatie = $900 \div 20 = 45$ keukens per werknemer per jaar

Nieuwe situatie = $900 \div 18 = 50$ keukens per werknemer per jaar

De arbeidsproductiviteit per week is met $(50 - 45) \div 45 = 0,1$ per week gestegen

Examenopgaven

Happy handdoek

1 B

2 C

3 totale kosten € 105.000
nettowinst € 30.000 +
omzet € 135.000

verkoopprijs per handdoek $€ 135.000 \div 15.000 = € 9,00$
consumentenprijs = $€ 9,00 \times 1,21 = \mathbf{€ 10,89}$

4 *Bijvoorbeeld:*

- huisvestingskosten
- personeelskosten
- energiekosten

5 *Bijvoorbeeld:*

Als de handdoeken van lagere kwaliteit worden, is er een grote kans dat de gevraagde hoeveelheid bij de huidige klantenkring sterk zal afnemen.

(In het antwoord moet informatie uit informatiebron 1 verwerkt zijn)

De carwash

6 Als er **veel** vraag en **weinig** aanbod is

7 Bij een prijs van € 5,00 is de gevraagde hoeveelheid 8 en
bij een prijs van € 4,50 is de gevraagde hoeveelheid 12
 $(12 - 8) \div 8 \times 100\% = \mathbf{50\%}$

8 $€ 3,50 \times 20 = \mathbf{€ 70}$

9 (1) **meer**
(2) **lagere**

10 (1) **stijgt**
(2) **rechts**
(3) **dalen**

11 (1) **12**
(2) **28**
(3) **geen auto's hoeft te wassen**

12 B