

Kees begint voor zichzelf (of niet)!

Bij de beantwoording van de vragen 10 tot en met 14 moet je soms gebruikmaken van informatiebron 6 in de bijlage. Deze staat helemaal onderaan

Kees Baving is ontslagen. Hij werkte bij een juwelier. Hij denkt erover voor zichzelf te beginnen.

- 1p **10** Hij vraagt vrienden en bekenden om raad. “Als je een eigen bedrijf begint, gelden niet automatisch alle sociale verzekeringen meer voor jou. Dat is een nadeel”, zegt één van zijn adviseurs.
Welke sociale verzekering geldt niet automatisch voor de eigenaar van een eigen bedrijf?
A ANW
B AOW
C AWBZ
D WW
- Gebruik informatiebron 6.*
- 2p **11** Kees overweegt een winkel te beginnen, waar hij sieraden van goud en zilver uit het duurdere segment gaat verkopen. Die sieraden koopt hij in het buitenland. Hij heeft een ondernemingsplan gemaakt met daarin een aantal gegevens.
→ Hoe hoog is de totale nettowinst van Kees als hij inderdaad zoveel artikelen verkoopt als hij verwacht? Schrijf je berekening op.
- Gebruik informatiebron 6.*
- 1p **12** Het eerste jaar verwacht Kees 1.750 artikelen te kunnen verkopen.
→ Hoe hoog is de omzet van Kees in het eerste jaar als zijn verwachting uitkomt? Schrijf je berekening op.
- Gebruik informatiebron 6.*
- 2p **13** De verwachte resultaten vallen Kees tegen. Als hij al een winkel begint, wil hij meer nettowinst behalen.
→ Noem op grond van de gegevens uit de informatiebron twee mogelijkheden voor Kees om zijn nettowinst te verhogen zonder de verkoopprijs te verhogen.
- Gebruik informatiebron 6.*
- 1p **14** Alles overdenkende begint Kees te twijfelen. Doet hij er wel goed aan een winkel te beginnen? Hij moet ook nog met de bank overleggen over de financiering van zijn plan. De vriendin van Kees, Samira, zegt: “Ga eerst maar eens met je bank praten. Die beoordeelt je ondernemingsplan. Misschien is de bank helemaal niet bereid om geld aan jou uit te lenen voor je onderneming.”
→ Geef, op basis van het ondernemingsplan, een argument waarom de bank niet bereid zal zijn de onderneming van Kees te financieren.

Btw betalen we (bijna) allemaal

Bij de beantwoording van de vragen 15 tot en met 20 hoef je geen gebruik te maken van informatiebronnen in de bijlage.

Kees de Vries stond laatst bij de kassa van de supermarkt. Een meneer vroeg aan de caissière een bonnetje met btw. Kees vroeg daarom ook maar om een bonnetje met btw. Samen met zijn moeder bekeek hij het bonnetje. “Waarom zou die meneer daarom gevraagd hebben?”, vroeg Kees. “Die meneer is waarschijnlijk een ondernemer”, zei zijn moeder.

- 1p 15 Ondernemers willen van hun aankopen meestal bonnen en rekeningen waarop de btw apart vermeld wordt.
→ Waarom willen ondernemers van hun inkopen meestal een bon of rekening waarop de btw apart vermeld wordt?

- 1p 16 Wie betaalt uiteindelijk de btw?
A de banken
B de consument
C de overheid
D de producent

- 1p 17 In een krant zag Kees onderstaande advertentie.

Vaste klanten actie wegens 10-jarig bestaan!

BTW-VRIJ KOPEN!!

DUS 19% KORTING !!!!

Op de gehele nieuwe wintercollectie
schoenen en kleding

“Mama, je hoeft niet altijd btw te betalen”, was Kees z’n conclusie. Moeder antwoordde: “Nou, meestal wel hoor. Deze advertentie klopt niet. Ook als er korting gegeven wordt, moet er btw betaald worden. Als de verkoopprijs van een paar schoenen zonder 19% btw € 50 bedraagt, dan is de verkoopprijs inclusief btw € 59,50. Als een ondernemer ze verkoopt voor € 50 dan geeft hij maar 16% korting.”

→ Laat met een berekening zien dat de korting (afgerond) 16% bedraagt.

- 2p **18** Bij de opstelling van de rijksbegroting werd er gediscussieerd over het algemene btw-tarief. De minister van Financiën wilde het tarief verhogen van 19% naar 20%. “Dan krijgen we meer inkomsten”, was zijn redenering. “Dat hoeft helemaal niet”, antwoordde de minister van Economische Zaken. “Volgens mij kan een hoger btw-tarief leiden tot lagere belastingopbrengsten.”
- Geef een verklaring voor de opvatting van de minister van Economische Zaken.

A-merken in de lift

Bij de beantwoording van de vragen 26 tot en met 31 hoef je geen gebruik te maken van informatiebronnen in de bijlage.

Michelle en Anouk, twee leerlingen uit 4-vmbo, lezen het volgende in de krant. In 2004 en 2005 hadden de A-merken veel marktaandeel verloren aan de B-merken. De omzet van A-merken is sinds 2006 echter weer aan het stijgen. Eén van de grootste stijgers is huidverzorger Dove uit Amerika. De omzet steeg van 20,1 miljoen dollar (2005) naar 24 miljoen dollar (2006). Economen geven aan dat de twee belangrijkste oorzaken hiervan zijn: de toegenomen economische groei en de lagere werkloosheid.

- 1p **26** De gemiddelde prijs van de producten van Dove steeg in 2006 met 3% ten opzichte van 2005.
Hoeveel procent is de afzet van Dove in 2006 gestegen ten opzichte van 2005?
- A ± 0%
 - B ± 3%
 - C ± 16%
 - D ± 103%
- 1p **27** Volgens het stukje uit de krant hebben de A-merken marktaandeel teruggewonnen van de B-merken.
Wat is de juiste omschrijving van marktaandeel?
- A de afzet van een product van een bedrijf als percentage van de totale afzet van dat product van alle bedrijven
 - B de groei van een bedrijf als percentage van de totale groei van alle bedrijven
 - C de kosten van een bedrijf als percentage van de totale kosten van alle bedrijven
 - D het aantal werknemers van een bedrijf als percentage van het totale aantal werknemers
- 1p **28** Michelle en Anouk praten over de oorzaken van de omzetstijging van de A-merken. Michelle is het met de economen eens en denkt dat de lagere werkloosheid in 2006 een oorzaak van de omzetstijging is.
→ Verklaar waarom een lagere werkloosheid kan leiden tot een grotere omzetstijging bij A-merken dan bij B-merken.
- 1p **29** Michelle leest in de krant dat de firma Duif BV uit Friesland in 2007 marktaandeel verloor aan Dove. Duif BV is een fabriek die, net als Dove, doucheproducten produceert. De producten van Duif BV worden door supermarkten onder de naam van de supermarkt (als huismerk) verkocht. Duif BV is bang dat de stijging van het marktaandeel van Dove zal leiden tot inkrimping van de productie en daarmee tot ontslagen.
→ Noem een maatregel die Duif BV zou kunnen nemen om deze ontwikkeling tegen te gaan.

- 1p **30** Volgens Anouk is het verstandig om A-merken een betere plaats in de schappen van een winkel te geven dan de zogenaamde huismerken. Volgens Michelle is dat juist andersom. Zij zegt: "Volgens mij is de brutowinstmarge op huismerken groter dan die op A-merken."
→ Leg uit wat bedoeld wordt met de brutowinstmarge.
- 1p **31** Duif BV heeft inderdaad medewerkers moeten ontslaan, maar gelukkig niet veel. Anouk en Michelle bespreken of de werkloosheid van deze ex-werknemers van Duif BV lang zal duren. "Gelukkig is het werk in een zeepfabriek niet gespecialiseerd, de ontslagen werknemers zullen dus wel snel ander werk vinden", zegt Anouk.
Michelle is het niet met haar eens. "Juist als je gespecialiseerd werk hebt gedaan, vind je makkelijk een nieuwe baan."
→ Ben jij het eens met Anouk of met Michelle? Geef een argument voor je keuze.

Kees begint voor zichzelf (of niet)!

Informatiebron 6

Ondernemingsplan Kees Baving: juwelier met gouden en zilveren sieraden uit het duurdere segment

Kees is uitgegaan van de volgende gegevens:

Vaste kosten (totaal) per jaar	€ 49.000
Variabele kosten per artikel	€ 8
Gemiddelde inkoopprijs per artikel	€ 60
Gemiddelde brutowinst per artikel	€ 44
Verwachte afzet per jaar	1.750 artikelen

Alle bedragen zijn exclusief btw.