

Voorlichting Bedrijfseconomie Havo



PHILIPS



Het vak

Bedrijfseconomie, Ondernemerschap en Financiële zelfredzaamheid is de nieuwe naam voor het vak dat voorheen Management & Organisatie (M&O) heette. Het vak Bedrijfseconomie richt zich op de concrete keuzes die moeten worden gemaakt *binnen een organisatie*. Dit in tegenstelling tot het vak Economie, waarbij je je bezig houdt met de economie van een heel land, zoals bijvoorbeeld werkloosheid en inflatie.

Bij Bedrijfseconomie houd je je dus bezig met wat er binnen een organisatie gebeurt. Je komt er achter waarom organisaties bepaalde beslissingen nemen. Hier komt het marketing- en het financiële beleid bij kijken. Je leert verbanden te leggen, oorzaken en gevolgen aan te geven en conclusies te trekken aan de hand van teksten en cijfers. Verder maak je kennis met een balans en leer je hoe je tabellen en grafieken moet lezen. Onderwerpen als ondernemingsvormen, kostprijsberekening en aandelen komen hierbij aan bod. Ook leer je wat er komt kijken bij het starten van een eigen bedrijf en krijg je inzicht in persoonlijke financiële kwesties als hypotheek en samenlevingscontracten.

Waarom

Organisaties komen en gaan. Mensen hebben geen baan meer voor het leven, maar moeten zelf telkens nieuwe keuzes maken. Financiële zelfredzaamheid neemt in belang toe. Jongeren krijgen meer en meer te maken met steeds ingewikkelder financiële kwesties. Niet alleen op latere leeftijd, maar juist ook eerder. Ze tellen steeds volwaardiger mee als consument, werknemer of contractpartner, inclusief de kleine lettertjes, die voor deze leeftijdsfase fikse onvoorziene gevolgen kunnen hebben. Ondernemen is in, ook onder jongeren. Meer dan drieduizend jongeren starten jaarlijks een (eenmans)bedrijf: als eendagsvlieg, ambitieuze ondernemer in spe of als eerste oriëntatie op het werkend leven, bijvoorbeeld als zzp'er. Bedrijfseconomie heeft alles in huis om het ondernemerschap van jongeren te stimuleren en hen vertrouwd te maken met wat een organisatie of activiteit tot een succes kan maken.

Vervolgstudie

Bedrijfseconomie is zeker geschikt als voorbereiding voor opleidingen in de bedrijfseconomische en/of commerciële richting. Als je inzicht in getallen hebt, logisch kunt nadenken, en niet bang bent voor een flink portie rekenwerk (grafieken en tabellen, eenvoudige formules) is het zeker iets voor jou. Het is ook de perfecte aanvulling op het vak Economie binnen het E&M-profiel.

Methode

We gebruiken de lesbrieven van uitgeverij Stoffels. Het voordeel van het werken met lesbrieven is dat je een theorie- en werkboek in één hebt. Je kunt dus arceren/markeren in de tekst en de opdrachten in het boek zelf maken.

De lesbrieven zijn:

- Financiële zelfredzaamheid
- Bedrijf Starten
- Onderneem-het-zelf
- Personeelsbeleid en Interne Organisatie
- Marktverovering- Investeren

-
- Financiering en Verslaggeving
 - De Dienstenonderneming

Praktische opdracht

In havo 5 schrijven leerlingen een (fictief) ondernemingsplan in groepjes van 3 à 4 personen. Deze praktische opdracht is onderdeel van het schoolexamen (PTA). Op een leuke manier wordt geleerd hoe je een bedrijf kunt starten en welke keuzes er moeten worden gemaakt op het gebied van marketing en financiën.

Excursie 5 Havo

In het examenjaar brengen we een bezoek aan de Amsterdamse beurs. Hier krijgen leerlingen een interactieve rondleiding waarbij zij zelf actief gaan beleggen middels een simulatiespel. Ook wordt er een kijkje genomen op de beursvloer. De tweede onderdeel van de dag is een bezoek aan De Nederlandsche Bank (DNB). Ook hier is het programma interactief; leerlingen nemen het in teams tegen elkaar op in verschillende educatieve spelvormen.

Om een nog betere indruk te geven van de leerstof vind je hieronder een aantal voorbeeld examenopgaven Bedrijfseconomie.

Wanneer je na deze (korte) introductie nog vragen hebt kun je deze natuurlijk altijd nog stellen.

Martijn Bach en Sjoerd Nijenhuis
Docenten Bedrijfseconomie

Examen HAVO 2017

Voorbeeldopgaven Stephen en Imke

Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid

Voorbeeldopgave nieuwe programma onderdelen bij Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid	
titel opgave	Stephan en Imke
schooltype	havo
domein + globale eindterm	B1: De kandidaat kan vraagstukken met persoonlijke financiële consequenties herkennen en (financieel) onderbouwde keuzes maken.
gespecificeerde eindtermen	11.4.1; 11.4.2; 11.4.3; 11.4.4; 11.4.5

Opgave 1

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 en 2.

Stephen en Imke hebben enkele jaren geleden een samenlevingscontract afgesloten (zie informatiebron 1). Omdat ze binnenkort een kind verwachten, hebben ze zich verdiept in hun samenlevingscontract. Na het bestuderen van hun samenlevingscontract overwegen ze te kiezen voor een huwelijk of een geregistreerd partnerschap.

- 1_p 1 Leg uit wat in deze situatie van Stephen en Imke het voordeel is om een huwelijk of geregistreerd partnerschap aan te gaan.

Stephen en Imke hebben uitgezocht dat als er wordt getrouwd, het 'jawoord' moet worden gegeven. Bij een geregistreerd partnerschap is dit niet verplicht.

- 1_p 2 Noem nog een ander verschil tussen trouwen en een geregistreerd partnerschap.

Stephen en Imke kiezen voor een geregistreerd partnerschap en moeten de keuze maken (net als bij een huwelijk) tussen 'partnerschap in gemeenschap van goederen' of 'partnerschapsvoorwaarden'. Stephen heeft de voorkeur voor een partnerschap in gemeenschap van goederen, Imke niet.

- 1_p 3 Noem een reden waarom Imke niet de voorkeur zou kunnen hebben voor een 'partnerschap in gemeenschap van goederen'.

Na de geboorte van hun kind Tom wil de moeder van Imke, een schenking van € 8.500 doen aan haar kleinkind. Stephen en Imke hebben op de website van de belastingdienst informatie gevonden over schenkingen

(zie informatiebron 2)

Er zijn voor de moeder van Imke twee opties mogelijk:

- 1 Tom krijgt de schenking.
- 2 Imke krijgt de schenking.

Zowel Imke als Tom hebben nog geen schenking ontvangen in het jaar waarin de schenking zal plaatsvinden. Met de moeder van Imke wordt afgesproken dat Imke en Stephen de schenkbelasting betalen.

- 2_p 4 Bereken met behulp van informatiebron 2 welke optie voordeliger is voor Imke en Stephen.

-
- 1p **5** Noem op basis van informatiebron 2 een manier waarop de schenkbelasting die betaald moet worden, voorkomen kan worden.

Informatiebron 1

Samenlevingscontract van Stephen en Imke

In hun samenlevingscontract hebben Stephen en Imke over de volgende zaken afspraken gemaakt:

De verdeling van de kosten van boodschappen, kleding, woonlasten

Iedere partij draagt naar evenredigheid van de inkomsten uit arbeid (of uitkeringen die daarvoor in redelijkheid in de plaats treden) bij in de kosten van de huishouding.

De bankrekening(en)

Wat moet worden bijgedragen aan de huishouding, wordt gestort op een gemeenschappelijke bankrekening of in een gemeenschappelijke kas. Uitgaven t.b.v. de gewone gang van de huishouding worden gedaan ten laste van deze bankrekening en/of kas. De bankrekening is medeigendom van partijen en wordt op beider naam gezet. Iedere partij is zelfstandig bevoegd te beschikken over het tegoed op de gemeenschappelijke rekening en de gelden uit de gemeenschappelijke kas.

De verdeling van de bezittingen als ze uit elkaar gaan

In het geval de samenwoning anders dan door overlijden van één der partners wordt beëindigd, dan geldt het volgende:

de gemeenschappelijke goederen en de gemeenschappelijke bankrekening en/of kas worden met inachtneming van de bepalingen van deze overeenkomst naar redelijkheid en billijkheid verdeeld.

Een verblijfsbeding

Overlijdt één van de partijen, dan verblijft zijn/haar aandeel in de gezamenlijke woning en in alle andere gemeenschappelijke goederen aan de langstlevende partij zonder dat deze verplicht is hiervoor een vergoeding te betalen, doch onder de verplichting de op de gezamenlijke woning onder hypothecair verband rustende schuld geheel voor zijn/haar rekening te nemen en als eigen schuld te voldoen.

Informatiebron 2

Schenkingsregeling en tarieven

Wat is uw relatie met de schenker? U bent:

tariefgroep I	tariefgroep Ia	tariefgroep II
echtgenoot geregistreerd partner samenwonend partner kind pleegkind	kleinkind achterkleinkind	broer of zus ouder grootouder anders

tariefgroep	waarde van de schenking	percentage
I eigen (pleeg)kinderen en echtgenoot/ geregistreerd partner – partners voor de schenkelasting	van € 0 tot en met € 121.295	10%
	€ 121.296 en hoger	20%
Ia (achter)kleinkinderen	van € 0 tot en met € 121.295	18%
	€ 121.296 en hoger	36%
II Overigen	van € 0 tot en met € 121.295	30%
	€ 121.296 en hoger	40%

Er zijn vrijstellingen die elk jaar gelden¹⁾:

De algemene vrijstelling: € 2.111

Deze vrijstelling geldt voor iedereen, dus ook voor de kleinkinderen die van hun grootouders een schenking krijgen. U mag in 2015 van meerdere personen € 2.111 belastingvrij ontvangen en de schenker mag aan meerdere personen € 2.111 belastingvrij schenken.

De algemene vrijstelling voor ouders en kinderen: € 5.277

Deze vrijstelling geldt voor de kinderen die van hun ouders een schenking krijgen.

Ouders mogen aan hun kinderen en pleegkinderen - ongeacht hun leeftijd - elk jaar een bedrag belastingvrij schenken. Het bedrag geldt per kind.

noot In deze opgave blijft de eenmalig verhoogde schenkingsregeling buiten beschouwing.

Vraag	Antwoord
-------	----------

Scores

Correctievoorschrift

1 maximumscore 1

Bij een huwelijk of partnerschap hebben ze automatisch ouderlijk gezag over het kind dat ze verwachten.

2 maximumscore 1

Voorbeelden van een goed antwoord zijn:

- ☐ Een geregistreerd partnerschap kan, wanneer er geen minderjarige kinderen zijn, buiten de rechter om eindigen. Voor het ontbinden van een huwelijk moet je altijd naar de rechter.
- ☐ Het geregistreerd partnerschap kent geen scheiding van tafel en bed, het huwelijk wel.
- ☐ Een geregistreerd partnerschap kan omgezet worden in een huwelijk, maar een huwelijk kan niet worden omgezet in een geregistreerd partnerschap.
- ☐ Geregistreerd partnerschap wordt in het buitenland niet altijd erkend.

3 maximumscore 1

Imke heeft wellicht bezittingen of schulden waarvan ze niet wil dat deze ook het eigendom worden van Stephen.

4 maximumscore 2

Optie 1: schenking Tom: $(8.500 - 2.111) \times 0,18 = € 1.150,02$

schenkelasting Optie 2: schenking Imke: $(8.500 - 5.277) \times 0,10 = €$
322,30 schenkelasting

Het is dus voordeliger om te schenken aan Imke.

5 maximumscore 1

De moeder van Imke zou de schenking kunnen verdelen over verschillende jaren en telkens gebruikmaken van de maximale schenkingsvrijstelling, zodat er geen schenkingsbelasting betaald hoeft te worden.

einde ►►► ☐

Examen HAVO 2017

Voorbeeldopgaven Chris

Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid

Voorbeeldopgave nieuwe programma onderdelen bij Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid	
titel opgave	Chris
schooltype	havo
domein + globale eindterm	<p>B2: De kandidaat kan het proces voor en rond de oprichting van een eenmanszaak beschrijven en in de rol van ondernemer toepassen.</p> <p>D2: De kandidaat kan de verschillende financieringsmogelijkheden voor een startende eenmanszaak analyseren. E2: De kandidaat kan het marketingbeleid van een organisatie beschrijven.</p>
gespecificeerde eindtermen	<p>12.1; 12.2; 12.3.1 ; 12.3.3</p> <p>18.1</p> <p>22.1; 22.2; 22.4</p>

Opgave 1

In deze opgave blijven de belastingen buiten beschouwing.

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 3.

Chris (24 jaar) is na zijn studie informatica in loondienst getreden bij een software-ontwikkelingsbedrijf. Hij werkt hier 4 jaar en ondanks dat hij zijn werk leuk vindt, denkt hij er over na om een eigen bedrijf te beginnen.

- 2p **1** Geef zowel een financiële als een niet-financiële reden om de voorkeur te hebben voor een eigen bedrijf, in plaats van werkzaam te zijn in loondienst.

Chris heeft het idee om iets te gaan doen met het ontwikkelen van software voor games. Het besluit om zijn baan in loondienst op te zeggen en voor zichzelf te gaan beginnen, laat Chris afhangen van de trends in de markt en een SWOT-analyse.

Hij heeft de meest recente beschikbare gegevens verzameld over de markt waarin hij werkzaam wil zijn (*informatiebron 1*).

Opvallend is dat Apple in gegeven 3 een veel lager marktaandeel heeft (15%) dan in gegeven 4 (86%).

- 2p **2** Geef hiervoor een verklaring.

Op basis van de marktinformatie (*uit informatiebron 1*) zal Chris, als hij zijn bedrijf begint, zich richten op het ontwikkelen van game-apps voor smartphones met een Android-besturingssysteem.

- 3p **3** Geef aan de hand van informatiebron 1 hiervoor drie argumenten. Noteer het nummer van het gegeven met daarachter het argument.

In informatiebron 2 zijn persoonlijke kenmerken van Chris opgenomen en kenmerken van de markt waarin Chris actief wil zijn. Op basis hiervan kan een SWOT-analyse worden gemaakt.

4p

4 Geef bij het onderdeel W en het onderdeel T van de SWOT-analyse één van de genoemde kenmerken uit informatiebron 2. Beargumenteer iedere keuze. *Vul de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in.*

- verdienmodel bepalen
- financiële haalbaarheid bepalen

1p **5** Noem één oprichtingseis van een eenmanszaak.

2p **6** Geef twee voorbeelden van partners naar wie Chris als startende ondernemer op zoek zou kunnen gaan.

2p **8** Hanteert Chris hierbij een pushstrategie of een pullstrategie? Motiveer het antwoord.

– privé	€ 2.000 per maand
– aan partners:	€ 15.000 per jaar –
reclamecampagnes op social media	€ 10.000 per jaar

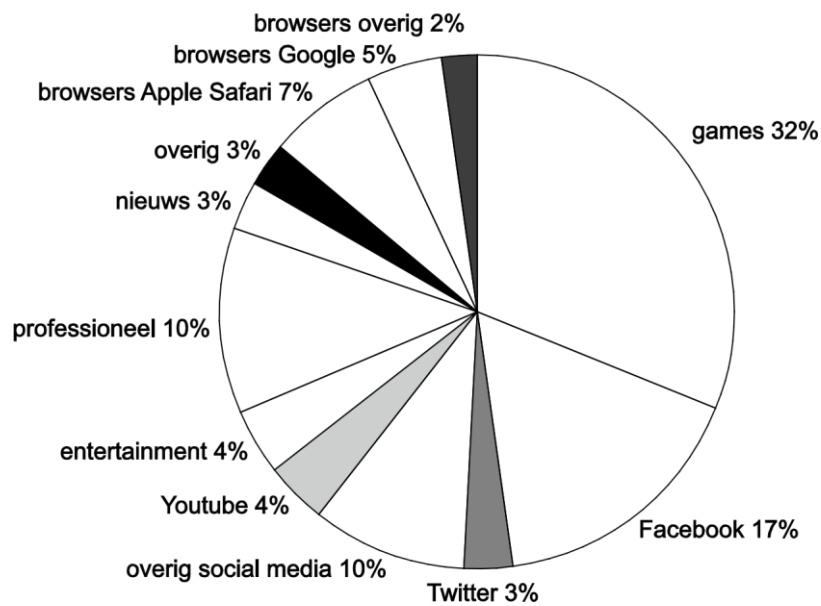
lees verder ►►

9 Bereken of Chris bij het verwachte aantal gebruikers zijn uitgaven in 2017 en 2018 kan betalen.

Informatiebron 1

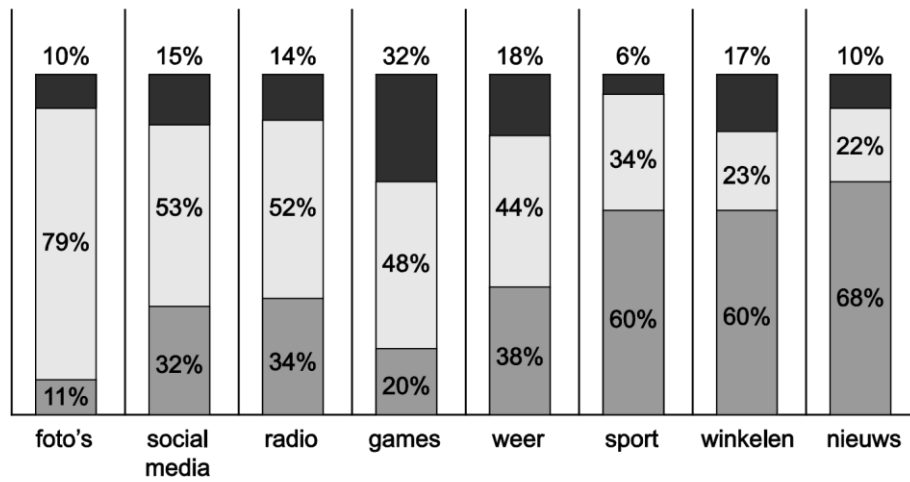
Gegeven 1

Verdeling van gespendeerde tijd op Android en IOS apparaten 2014



Gegeven 2

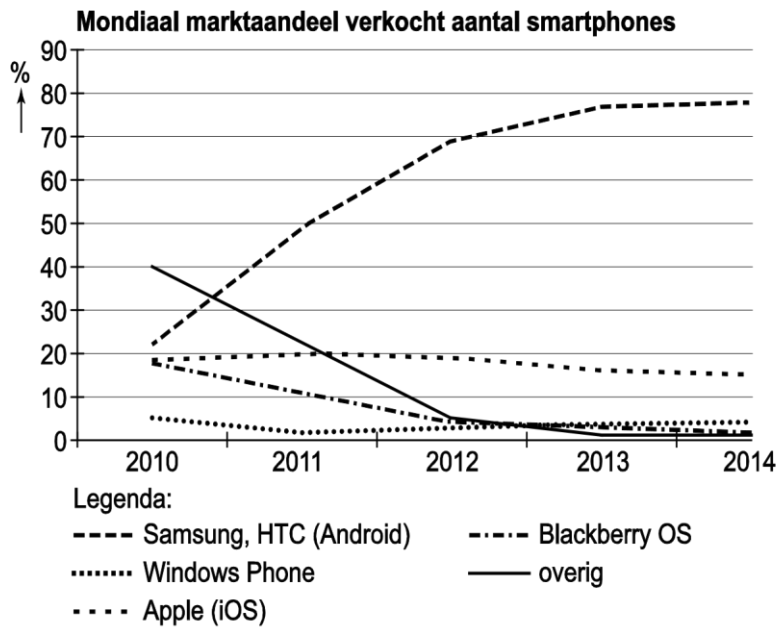
Verdeling van gespendeerde tijd bij verschillende apparaten 2014



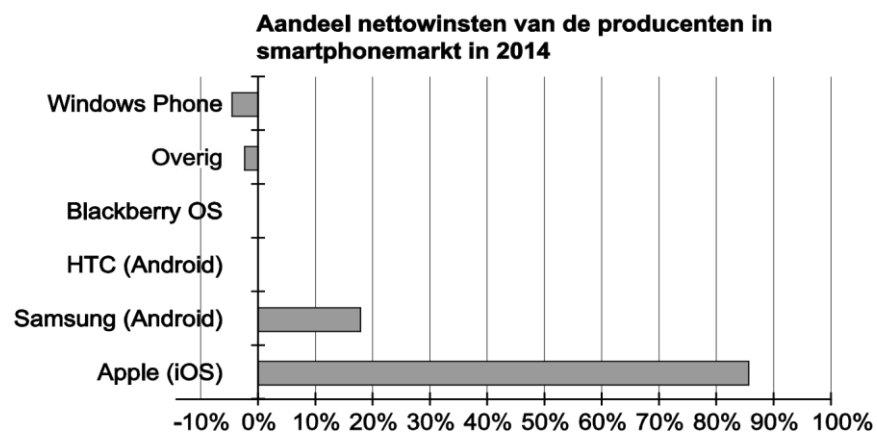
Legenda:



Gegeven 3



Gegeven 4



Informatiebron 2

Opgestelde kenmerken van:

- Chris als zelfstandige ontwikkelaar van game-apps
- De markt waarin Chris actief wil zijn

- 1 Apps kunnen aan (gratis) reclame via social media onderhevig zijn.
- 2 Chris heeft veel creativiteit die hij bij het ontwikkelen van game-apps kan benutten.
- 3 Er is concurrentie van grote app-ontwikkelaars met veel kennis en geld.
- 4 Het komt voor dat kleine app-ontwikkelaars voor veel geld worden overgenomen door grotere app-ontwikkelaars.
- 5 Het bedrijf start met een lage naamsbekendheid.
- 6 Chris maakt makkelijk contacten in zijn opgebouwd netwerk.
- 7 Het duurt lang voordat er winst wordt gemaakt en het duurt lang voordat de gemaakte investeringen zijn terugverdiend.
- 8 Door het grote aanbod van game-apps kan het gebruik van een gameapp kort en vluchtig zijn.

Informatiebron 3

Verdienmodel Chris' game-apps

De game-apps worden in twee versies uitgebracht:

- Gratis versie: In deze versie zijn reclames van adverteerders zichtbaar.
- Betaalde versie: gemiddeld € 0,55. In deze versie zijn geen reclames van adverteerders zichtbaar. De prijs van een app zal niet tussentijds worden aangepast.

Naar verwachting zal 20% van de totale hoeveelheid gebruikers van de game-apps een betaalde versie aanschaffen.

Advertentie-inkomsten

In de gratis versie van de game-apps kunnen bedrijven een advertentie plaatsen.

Deze advertentie is bij het opstarten van de app en/of tijdens het spelen zichtbaar zijn. De adverteerders betalen hiervoor een vast bedrag, onafhankelijk van het aantal gebruikers en downloads. Chris schat zijn advertentie-inkomsten voor 2017 en 2018 in door branchegegevens te gebruiken. Hij komt uit op in totaal € 20.000 voor 2 jaar (2017 en 2018).

Inkomsten uit in-app aankopen

In de gratis en betaalde game-apps kan de gebruiker in-app-aankopen doen. Door deze aankopen kunnen gebruikers van de game extra levels en andere extra's aanschaffen waardoor het spelen van de game leuker en moeilijker wordt. Deze in-app-aankopen zijn niet verplicht. Gemiddeld doet 1,5% van de gebruikers van game-apps in-app-aankopen. Gebruikers die in een game-app in-app-aankopen doen, besteden hier gemiddeld € 11 per in-app-aankoop aan.

Promotie

De game-apps zullen door middel van reclamecampagnes op sociale media worden gepromoot. Een belangrijk social medium waar de reclamecampagnes van Chris' game-apps op te zien zijn, is Facebook. Chris heeft een budget van € 10.000 per jaar (2017 en 2018) voor reclamecampagnes op social media.

Gemiddelde prijzen verkochte apps wereldwijd in 2015:

Gemiddelde prijs van een game-app: € 0,63

Gemiddelde prijs van overige apps: € 1,27

Uitwerkbijlage

vr 4

Onderdeel van SWOTanalyse	Nummer van kenmerk uit informatie-bron 2	Argument

W		-
T		-

Correctievoorschrift

1 maximumscore 2

Voorbeelden van goede antwoorden zijn:

Financieel: Behaalde winst is nu volledig voor de eigenaar. In loondienst krijg je dit als werknemer niet.

Niet financieel: Eigen baas / vrijheid / kan eigen tijd indelen.

2 maximumscore 2

Gegeven 3 gaat over het aantal smartphones in de markt, terwijl Gegeven 4 over de behaalde winst in de markt gaat. Blijkbaar haalt Apple op relatief weinig smartphones veel winst; de winstmarge per smartphone zal bij Apple dus veel hoger zijn dan bij de concurrenten.

3 maximumscore 3

Voorbeelden van goede antwoorden zijn:

Gegeven 1: Mensen besteden een groot gedeelte (32%) van de totale tijd die ze aan hun telefoon/tablets besteden aan games. Gaming is dus een belangrijk onderdeel op telefoons/tablets Dit ondersteunt de keuze voor game-apps.

Gegeven 2: Als mensen games spelen, doen ze dit meestal (48%) op smartphones. Dit ondersteunt de keuze voor smartphones. Dit is meer dan bij tablets en desktops / laptops.

Gegeven 3: Het marktaandeel van Android smartphones blijft stijgen en is groter dan het marktaandeel van concurrerende smartphones. Dit ondersteunt de keuze voor Android als besturingssysteem.

4 maximumscore 4

Onderdeel van SWOTanalyse	Nummer van kenmerk uit informatie-bron 2	Argument

W	5 7	<ul style="list-style-type: none"> – Een interne zwakte, omdat als klanten en andere stakeholders niet van het bedrijf hebben gehoord, er misschien ook minder verkocht kan worden. Een interne zwakte, omdat – het een lange adem vergt voordat de investeringen zijn terugverdiend en weer andere investeringen gedaan kunnen worden.
T	3 8	<ul style="list-style-type: none"> – Een externe bedreiging, omdat het lastig kan zijn om in kwaliteit en marketing te concurreren met partijen die meer geld ter beschikking hebben. – Een externe bedreiging, omdat de markt vluchtig is, een app meteen aan moet slaan en geld moet opbrengen en anders misschien niet meer wordt gedownload.

5 maximumscore 1

Inschrijving bij KvK

Registratie bij Belastingdienst

6 maximumscore 2

Voorbeelden van goede antwoorden zijn:

Collega-programmeurs

Investeerders

Commercieel adviseurs

7 maximumscore 2

Penetratieprijsstrategie. De betaalde versie heeft een gemiddeld prijsniveau (€ 0,55) dat onder het gemiddelde (€ 0,63) van de markt zit (en dit wordt tussentijds niet aangepast) en

er worden ook gratis gameapps in de markt gezet, met als doel om er zoveel mensen de game-apps te laten downloaden.

8 maximumscore 2

Pullstrategie. Chris richt zich in de communicatie op de consument / eindgebruikers. Als hier veel van zijn, trekt dit adverteerders aan die graag willen adverteren in zijn game-apps. Omdat adverteerders een vast bedrag betalen, onafhankelijk van het aantal gebruikers, zal een app met veel gebruikers ook veel adverteerders aantrekken.

9 maximumscore 4

- Terug te verdienen in 2 jaar: $2 \times 12 \times 2.000 + 2 \times (15.000 + 10.000) = 98.000$ 1
- Verdiend wordt in 2 jaar: $0,015 \times 300.000 \times 11 + 0,2 \times 300.000 \times 0,55 + 20.000 = 102.500$ 2
- $102.500 > 98.000$, dus Chris kan met 300.000 gebruikers zijn uitgaven betalen 1

einde ►►►□

Examen HAVO 2017

Voorbeeldopgaven Knip & Go

Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid

Voorbeeldopgave nieuwe programma onderdelen bij Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid	
titel opgave	Knip & Go
schooltype	havo
domein + globale eindterm	F1: De kandidaat kan financiële feiten inventariseren en verwerken tot financiële overzichten
gespecificeerde eindtermen	23.1; 23.2; 23.3; 23.4

Opgave 1

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 3.

Anne (26) heeft enkele jaren geleden haar kappersopleiding afgerond en had sindsdien enkele flexibele arbeidscontracten bij verschillende werkgevers. Meestal waren dat 0-urencontracten.

- 1p **1** Geef een verklaring voor de voorkeur van kapsalons voor personeel met een 0-urencontract boven contracten met een vast aantal uren.

Inmiddels werkt Anne nu 14 maanden in een kapsalon die per 1 januari 2017 waarschijnlijk zal sluiten wegens pensionering van de huidige eigenaresse.

Anne overweegt 3 opties (zie informatiebron 1):

- a Overnemen van de kapsalon b Een mobiele kapsalon beginnen
- c Een nieuwe baan in loondienst

Indien Anne eigenaresse (bij optie a en optie b) wordt is zij zich ervan bewust dat aan het ondernemerschap risico's zitten die niet gelden voor werken in loondienst.

- 2p **2** Noem twee mogelijke risico's die voor een ondernemer wel gelden en voor een werknemer in loondienst niet.

Anne verkiest toch het ondernemerschap boven werken in loondienst. Ze wil per 1 januari 2017 een mobiele kapsalon beginnen en laat zich onder de bedrijfsnaam Knip&Go inschrijven bij de Kamer van Koophandel (KvK). Voor de financiering van de benodigde investering, onder andere in een bestelauto met kappersinventaris, moet vermogen worden aangetrokken. Ze zal bij de bank een kredietaanvraag doen van € 15.000 en schrijft daarvoor een ondernemingsplan.

Een ondernemingsplan kent naast een financieel plan ook nog andere onderdelen. Eén daarvan is het persoonlijk plan.

- 1p **3** Noem nog een ander onderdeel van een ondernemingsplan.

^{1p} **4** Noem een reden waarom de bank inzicht wil krijgen in de persoonlijke kenmerken van de kredietaanvrager.

De financiële paragraaf van het ondernemingsplan: oprichtingsbalans, liquiditeitsbegroting en exploitatiebegroting

Met behulp van de investeringsbegroting en de financieringsbegroting (zie informatiebron 2) kan de oprichtingsbalans per 1 januari 2017 worden opgesteld.

- 1p **5** Bereken de omvang van de balanspost Te vorderen btw op de oprichtingsbalans per 1 januari 2017.
- 2p **6** Stel de oprichtingsbalans per 1 januari 2017 op voor Knip&Go.. *Vul hiertoe de uitwerkbijlage bij deze vraag in.*

Met behulp van de financiële gegevens (zie informatiebron 2 en 3) kunnen de liquiditeitsbegroting en exploitatiebegroting voor januari 2017 worden opgesteld.

- 1p **7** Bereken de afschrijvingskosten over januari 2017.
- 4p **8** Stel voor Knip&Go de exploitatiebegroting voor januari 2017 op. *Vul hiertoe de uitwerkbijlage bij deze vraag in.*
- 4p **9** Stel voor Knip&Go de liquiditeitsbegroting voor januari 2017 op. *Vul hiertoe de uitwerkbijlage bij deze vraag in.*

Na bestudering van het ondernemingsplan geeft de bankmedewerker aan dat er voor de bank risico's kleven aan het verstrekken van het gevraagde krediet van € 15.000. De solvabiliteit (= eigen vermogen / vreemd vermogen) is op 1 januari 2017 volgens de bank namelijk onvoldoende. De bank verwacht dat deze in de loop van de maand januari 2017 echter gaat verbeteren en waarschijnlijk ook in de maanden daarna. Daarom komt Knip&Go toch in aanmerking voor het krediet.

Het vreemd vermogen van Knip&Go is in januari 2017 veranderd door de verandering van de banklening, de crediteuren en de ontstane btw schuld aan de fiscus.

- 3p **10** Bereken het vreemd vermogen van Knip&Go per 31 januari 2017.
- 3p **11** Toon met een berekening aan dat de solvabiliteit van Knip&Go op 31 januari 2017 volgens de prognoses beter zal zijn dan op 1 januari 2017. *Vul hiervoor de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in.*

Informatiebron 1

De opties volgens Anne

a Overnemen van de kapsalon

De eigenaresse van de kapsalon waarin Anne nu 14 maanden werkt bereikt per 1 januari 2017 de pensioengerechtigde leeftijd. De kapperszaak zal worden gesloten tenzij er een opvolger kan worden gevonden. Anne twijfelt aan een eventuele overname omdat de klantenkring van de kapperszaak vergrijsd en deze doelgroep voor Anne niet de ideale is. Ook zal het pand waarin de kapperszaak gevestigd is moeten worden overgenomen van de eigenaresse, hetgeen een forse investering met zich meebrengt.

b Een mobiele kapsalon beginnen

Anne heeft op internet gelezen, onder andere op de site van de kappersvereniging ANKO, dat de toekomstmogelijkheden voor een mobiel kappersbedrijf goed zijn. Op Marktplaats.nl is voor een relatief klein bedrag wel een busje te koop, dat kan worden omgebouwd tot kappersbus. Via social media heeft Anne haar eventuele voornemen van kapster bekend gemaakt en veel positieve reacties ontvangen. Over een klantenkring lijkt ze zich geen zorgen te hoeven maken.

c Een nieuwe baan in loondienst

Het vinden van een vaste baan in de kappersbranche is volgens berichten in vaktijdschriften en internet niet eenvoudig en Anne voorziet toch een lange periode van verschillende flexbanen bij kapsalons. De voordelen van werk in loondienst ten opzichte van het ondernemerschap lijken in haar situatie niet groot.

Informatiebron 2

Investeringsbegroting en financieringsbegroting per 1 januari 2017

Investeringsbegroting

investering in vaste en vlottende activa			
kappersbus ¹⁾	aanschaf bus	€ 10.000	
	ombouwen bus	<u>€ 3.000</u>	
	totaal exclusief btw	€ 13.000	
	btw 21%	<u>€ 2.730</u>	
	totaal inclusief btw		€ 15.730

inventaris ²⁾	kappersinventaris	€ 3.000	
	btw 21%	<u>€ 630</u>	
	totaal inclusief btw		€ 3.630
voorraad kappersartikelen ³⁾	voorraad artikelen	€ 500	
	btw 21%	<u>€ 105</u>	
	totaal inclusief btw		€ 605
liquide middelen		€ 1.500	<u>€ 1.500</u>
			€ 21.465

noot 1 Geschatte levensduur van de kappersbus is 48 maanden met een verwachte restwaarde van nul.

noot 2 Geschatte levensduur van het inventaris is 48 maanden met een restwaarde van 40% van de aanschafprijs exclusief btw.

noot 3 Anne gaat ervan uit dat hiervan 75% kan worden gefinancierd met leverancierskrediet van maximaal 1 maand. Dit wordt betaald in januari 2017.

Financieringsbegroting

Naast het genoemde leverancierskrediet denkt Anne een banklening nodig te hebben van € 15.000. Uit een gesprek met de bankmedewerker heeft Anne opgemaakt dat de interestkosten hiervan 0,75% per maand zijn, wat betekent dat de maandelijkse annuïteit (60 maanden) uitkomt € 311 en per einde van de maand wordt betaald.

Het ontbrekende bedrag zal Anne zelf uit een bijdrage van haar ouders en haar spaargeld inbrengen.

Informatiebron 3

Financiële gegevens over de maand januari 2017

Anne is bij het opstellen van de exploitatiebegroting en liquiditeitsbegroting uitgegaan van de onderstaande gegevens.

Verkopen

verkopen in januari 2017 (getallen x € 1)					
	exclusief btw	btw	inclusief btw	contant	op rekening ¹⁾
kappersdiensten	2.800	168 (6% btw)	2.968	2.374,40	593,60
kappersartikelen ²⁾	1.200	252 (21% btw)	1.452	1.161,60	290,40

noot 1 met krediettermijn van 1 maand
noot 2 Inkoopwaarde van de omzet bij de kappersartikelen is 60% van de omzet exclusief btw.

Extra inkopen (naast de beginvoorraad)

inkopen in januari 2017 (getallen x € 1)					
	exclusief btw	btw	inclusief btw	contant	op rekening ¹⁾
kappersartikelen	700	147 (21% btw)	847	211,75	635,25

noot 1 met krediettermijn van 1 maand

Overige gegevens

De uitgaven aan brandstof, verzekeringen, reclame en telefoon zijn al verwerkt in de liquiditeitsbegroting over januari 2017.

Anne neemt in januari 2017 voor privé doeleinden € 1.500 uit de kapperszaak op.

De btw wordt aan het einde van het kwartaal verrekend met de fiscus.

Uitwerkbijlage

6, 8, 9, 11

Oprichtingsbalans per 1 januari 2017 (getallen in €)			
Debet			Credit
Kappersbus	Eigen vermogen
Inventaris	Banklening
Voorraad kappersartikelen	Crediteuren
Te vorderen btw		
Liquide middelen	<u>.....</u>		

exploitatiebegroting januari 2017 (getallen in €)			
omzet		
kosten:			
inkoopwaarde verkochte kappersartikelen		
afschrijvingskosten		
brandstofkosten	100,00		
verzekeringskosten	100,00		
reclamekosten	50,00		
telefoonkosten	40,00		
		<u>.....</u>	
bedrijfsresultaat		
financieringsresultaat			<u>.....</u>
resultaat voor winstbelasting		

Berekeningen:

omzet	
-------	--

inkoopwaarde verkochte kappersartikelen	
financieringsresultaat	

HA-0251-a-16- 2-u

liquiditeitsbegroting januari 2017 (getallen in €)			
saldo liquide middelen op 1 januari 2017		
ontvangsten :			
kappersdiensten		
kappersartikelen	<u>.....</u>		
		
uitgaven:			
inkoop kappersartikelen		
crediteuren		
brandstof	121,00		
verzekering	100,00		
reclame	60,50		
telefoon	48,40		
banklening		
privé	<u>.....</u>		
		<u>.....</u>	
mutatie liquide middelen			<u>.....</u>
saldo liquide middelen op 31 januari 2017		

	1 januari 2017	mutaties in januari 2017	31 januari 2017
eigen vermogen
vreemd vermogen

eigen vermogen			
vreemd vermogen

Vraag	Antwoord	Scores
-------	----------	--------

Correctievoorschrift

1 maximumscore 1

Voorbeeld van een goed antwoord is:

De inzetbaarheid van personeel is bij een 0-urencontract flexibeler dan bij een contract met een vast aantal uren ~~voor onbepaalde tijd~~.

2 maximumscore 2

Voorbeelden van een goed antwoord zijn:

Schommeling in inkomen, geen werknemersverzekeringen (onder andere bij ziekte), geen aanvullend pensioen (uiteraard kan dat wel worden bijverzekerd), moeilijker balans te vinden tussen privé en werk.

3 maximumscore 1

marketingplan

4 maximumscore 1

De persoonlijke eigenschappen/kenmerken geven een beeld van mogelijk succes van de kapperszaak waardoor het terugbetalen van de lening beter kan worden ingeschat.

5 maximumscore 1

$$2.730 + 630 + 105 = \text{€ } 3.465$$

6 maximumscore 2

Oprichtingsbalans per 1 januari 2017 (getallen in €)			
Debet			Credit
Kappersbus	13.000,00	Eigen vermogen	6.011,25
Inventaris	3.000,00	Banklening	15.000,00
Voorraad kappersartikelen	500,00	Crediteuren	453,75
Te vorderen btw	3.465,00		

Liquide middelen	<u>1.500,00</u>		
	21.465,00		21.465,00

Opmerking

Voor elke gemaakte fout 1 scorepunt in mindering brengen.

Vraag	Antwoord	Scores
-------	----------	--------

7 maximumscore 1

$$\frac{13.000}{48} - \frac{3.000}{48} + 0,60 \times \frac{48}{48} = 308,33$$

8 maximumscore 4

exploitatiebegroting januari 2017 (getallen in €)			
omzet		4.000,00	
kosten			
inkoopwaarde van verkochte kappersartikelen	720,00		
afschrijvingskosten	308,33		
brandstofkosten	100,00		
verzekeringskosten	100,00		
reclamekosten	50,00		
telefoonkosten	<u>40,00</u>		
		<u>1.318,33</u>	
bedrijfsresultaat			2.681,67
financieringsresultaat			-/- <u>112,50</u>
resultaat voor winstbelasting			2.569,17

berekeningen

omzet	2.800 + 1.200
-------	---------------

inkoopwaarde van verkochte kappersartikelen	$0,60 \times 1.200$
financieringsresultaat	$0 - (0,0075 \times 15.000)$

Opmerking

Voor elke gemaakte fout 1 scorepunt in mindering brengen.

Vraag	Antwoord	Scores
-------	----------	--------

9 maximumscore 4

liquiditeitsbegroting in januari 2017 (getallen x € 1)			
saldo liquide middelen op 1 januari 2017			1.500,00
ontvangsten			
kappersdiensten	2.374,40		
kappersartikelen	<u>1.161,60</u>		
		3.536,00	
uitgaven			
inkoop kappersartikelen	211,75		
crediteuren	453,75		
brandstof	121,00		
verzekering	100,00		
reclame	60,50		
telefoon	48,40		
banklening	311,00		
privé	<u>1.500,00</u>		
		<u>2.806,40</u>	
mutatie liquide middelen			<u>729,60</u>

saldo liquide middelen op 31 januari 2017			2.229,60
--	--	--	----------

Opmerking

Voor elke gemaakte fout 1 scorepunt in mindering brengen.

10 maximumscore 3

$15.453,75 - 198,50 \text{ (aflossing)} - 453,75 \text{ (betaling crediteuren)} + 635,25$

$\text{(Te betalen aan crediteuren)} + 420 \text{ (Te betalen btw)} = 15.856,75$

Vraag	Antwoord	Scores
-------	----------	--------

11 maximumscore 3

	1 januari 2017	mutaties in januari 2017	31 januari 2017
eigen vermogen	6.011,25	+ 2.569,17 (resultaat) – 1.500 (privé)	7.080,42
vreemd vermogen	15.453,75		15.856,75
eigen vermogen	0,39		0,45
vreemd vermogen			

Examen HAVO 2017

Voorbeeldopgaven **Hazo**

Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid

Voorbeeldopgave nieuwe programma onderdelen bij Bedrijfseconomie, ondernemerschap en financiële zelfredzaamheid	
titel opgave	HAZO
schooltype	havo
domein + globale eindterm	F2: De kandidaat kan voor dienstverlenende onderneming de verschillende kostensoorten onderscheiden, de winst bepalen en verschillen verklaren.
gespecificeerde eindtermen	25.1; 25.7; 25.8; 25.9; 25.11

Opgave 1

Bij deze opgave hoort de informatiebron.

In deze opgave is de btw 21%

Welness bv is een wellness centre. *Welness biedt klanten de mogelijkheid om te ontspannen in een subtropische sfeer. Klanten kunnen gebruik maken van diverse baden, stoomcabines, massages en dergelijke.* In dit centrum maken de bezoekers gebruik van de luxe Hazo relaxstoel. Deze stoel bevalt de bezoekers zo goed dat het wellness centre deze stoelen met ingang van 2017 ook te koop aanbiedt aan haar vaste bezoekers. Wellness verwacht voor 2017 het volgende met betrekking tot deze relaxstoel.

verwachting 2017	
verkoopprijs per stoel	€ 1.028,50 (inclusief btw)
afzet	40 stuks
inkopen bij de groothandel	45 stuks
inkoopprijs per stoel	€ 510 (exclusief btw)
overige variabele kosten per stoel	€ 20 (exclusief btw)
totale constante kosten	€ 1.000 (exclusief btw)

1_p **1** Geef een voorbeeld van overige variabele kosten per relaxstoel voor Wellness.

2_p **2** Bereken het verwachte bijdrage van de verkoop van de relaxstoel aan het bedrijfsresultaat van Wellness over 2017. *Vul hiertoe de juiste kolom in de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in.*

Realisaties 2017	
beginvoorraad 1 januari 2017	0 stuks
De gedeeltelijke inkoopfactuur staat in bijlage 1. Alle stoelen zijn in één keer besteld en in januari ontvangen.
eindvoorraad op 31 december	2 stuks
gemiddelde verkoopprijs per stoel	€ 840 (exclusief btw)
totale overige variabele kosten	€ 1.008 (exclusief btw)

totale constante kosten	€ 1.100 (exclusief btw)
-------------------------	-------------------------

2p **3** Bereken de werkelijke afzet van de relaxstoel voor Wellness in 2017.

- 1p **4** Bereken de werkelijke bijdrage van de verkoop van de relaxstoel aan het bedrijfsresultaat van Wellness over 2017. *Vul hiertoe de juiste kolom in de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in*

De directie van Wellness is niet zo tevreden over het verschil tussen het verwachte en werkelijke bijdrage van de relaxstoelen aan het bedrijfsresultaat. Zij had een groter verschil verwacht. Daarom wil de directie de oorzaken analyseren.

- 1p **5** Bereken het verschil tussen de verwachte overige variabele kosten en de werkelijke overige variabele kosten voor Wellness over 2017.

- 2p **6** Door welke twee oorzaken ontstaat dit verschil?

- 4p **7** Splits het verschil tussen het verwachte en het werkelijke bijdrage van de relaxstoelen aan het bedrijfsresultaat van Wellness over 2017. *Vul hiertoe de juiste kolom in de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in.*

Informatiebron

Gedeeltelijke inkoopfactuur voor Wellness bv

Stoel bv
De Harn 30 5479 XL
Hoorn btw-nummer
97491539 kvk-nummer
58134
bankrekeningnummer NL37INGB0005392756

FACTUUR ZK1250

21-12-2016

FACTUURADRES VERZENDADRES
Wellness bv Wellness bv
Stoomlaan 44
4873 AE Vaalsoord 4873 AE Vaalsoord

INSTRUCTIES
Na betaling van deze factuur Stoomlaan 44
worden de goederen toegezonden.

binnen 20 dagen
factuurdatum betaald te worden.

Deze factuur dient
na

AANTAL BESCHRIJVING

PRIJS PER EENHEID
EXCLUSIEF 21% btw

TOTAAL

Comfortstoel

€ 495

.....

SUBTOTAAL

..... btw 21%

.....

TOTAAL TE BETALEN

€ 29.947,50

Bedankt voor uw bestelling.

Uitwerkbijlage

2, 4 en 7

	verwacht	werkelijk	verschil	voordelig/ nadelig
omzet 1) 2)
inkoopwaarde van de omzet3) 4)
totale overige variabele kosten
constante kosten
bijdrage aan bedrijfs- resultaat

Berekeningen

1)	
2)	

Vraag	Antwoord
3)	
4)	
Scores	

Correctievoorschrift

1 maximumscore 1

Voorbeelden van een juist antwoord zijn

- ☐ montagekosten
- ☐ afleverkosten
- ☐ bestelkosten

2 maximumscore 2

$$40 \times \frac{1.028,50}{1,21} - 40 \times 510 - 40 \times 20 - 1.000 = \text{€ } 11.800$$

Opmerking zie ook de uitwerkbijlage

3 maximumscore 2

$$0 + \frac{1,21}{48 \text{ stoelen}} \cdot 29.947,50 - 2 =$$

4 maximumscore 1

$$48 \times 840 - 48 \times 495 - 1.008 - 1.100 = \text{€ } 14.452$$

Opmerking zie ook de uitwerkbijlage

5 maximumscore 1

$$40 \times 20 - 1.008 = \text{€ } 208 \text{ nadelig}$$

6 maximumscore 2

- ☐ door afwijkende overige variabele kosten per stoel
- ☐ door afwijkende afzet

7 maximumscore 4 getallen in euro's

	verwacht (vraag 2)	werkelijk (vraag 4)	verschil (vraag 7)	voordelig / nadelig (vraag 7)
omzet	34.000	40.320	6.320	voordelig
inkoopwaarde van de omzet	20.400	23.760	3.360	nadelig
totale zo niet overige variabele kosten	800	1.008	208	nadelig
constante kosten	<u>1.000</u>	<u>1.100</u>	<u>100</u>	nadelig
bijdrage aan bedrijfsresultaat	11.800	14.452	2.652	voordelig

1)	$40 \times 1.028,50 = 34.000$
2)	$48 \times 840 = 40.320$
3)	$40 \times 510 = 20.400$
4)	$48 \times 495 = 23.760$

- kolom verschil 2

- kolom voordelig/nadelig 2

einde ►►► ☐