8

THEMA 8/8 · LEERJAAR 3

Van idee tot eerste omzet: zelf ondernemen

Ondernemingsplan, kostprijs en break-even

Brug naar bovenbouw: Bedrijfseconomische basis (afsluitend, integrerend thema)

Werkboek voor havo

Werkboek — naam: _____ klas: _____

Les 8.1

Leerdoel: Je noemt wat een ondernemingsplan bevat, en legt uit waarom een ondernemer dit opstelt.

Theorie & uitleg

Een ondernemingsplan begint vaak rommelig: losse ideeën die je stap voor stap uitwerkt tot een concreet plan.

Kerntheorie

"Ik wil een bedrijf beginnen" is een idee, geen plan. Voordat een ondernemer echt begint, schrijft hij meestal eerst een **ondernemingsplan** : een document waarin hij uitwerkt wát hij gaat doen, vóór wie, en of het financieel haalbaar is.

> **Definitie: ondernemingsplan**
>
> Een ondernemingsplan beschrijft minimaal: het product of de dienst, de doelgroep (wie zijn de klanten?), de concurrentie, de verwachte kosten en opbrengsten, en hoe de ondernemer aan startkapitaal komt. Het dient als leidraad voor de ondernemer zelf, en vaak ook om een bank of investeerder te overtuigen om geld te lenen of investeren.

Een goed ondernemingsplan dwingt een ondernemer om vooraf kritisch na te denken: is er wel genoeg vraag naar dit product? Kan ik het wel voor een concurrerende prijs maken? Veel bedrijven die zonder goed plan beginnen, lopen al vroeg tegen problemen aan die met een beetje vooronderzoek voorkomen hadden kunnen worden.

> **Definitie: waarom banken een ondernemingsplan vragen**
>
> Wil een startende ondernemer een lening bij de bank, dan vraagt de bank vrijwel altijd om een ondernemingsplan. De bank wil inschatten hoe waarschijnlijk het is dat het bedrijf genoeg omzet maakt om de lening (met rente) terug te kunnen betalen — een zorgvuldig plan met realistische cijfers vergroot de kans op een lening, en tegen een lagere rente (minder risico voor de bank).

Wat staat er minimaal in een ondernemingsplan?

1. Product of dienst ->
2. Doelgroep: wie zijn de klanten? ->
3. Concurrentie ->
4. Kosten en opbrengsten ->
5. Startkapitaal: eigen geld, bank of investeerder

Praktijk

Stel je voor: je wilt een bedrijfje beginnen dat op maat gemaakte petjes verkoopt aan scholieren.

- Wie is je doelgroep?
- Wie zijn je concurrenten?
- Wat zou je nog meer moeten uitzoeken voordat je begint?

Aan de slag met een bron

Een kredietadviseur bij een bank vertelt wat zij vaak ziet misgaan bij ondernemingsplannen. Gebruik haar reactie bij de verwerkingsopdracht hieronder.

Informatiebron 1

> “Ik zie dagelijks ondernemingsplannen voorbijkomen. De plannen die ik afwijs, missen bijna altijd hetzelfde: een realistische inschatting van hoeveel klanten er écht zullen komen. Ambitie is mooi, maar de cijfers moeten kloppen.”
>
> — Marloes, kredietadviseur bij een bank

Kernbegrippen

Ondernemingsplan

Een document waarin een ondernemer beschrijft wat hij gaat doen, voor wie, en of het financieel haalbaar is.

Doelgroep

De groep klanten voor wie een product of dienst bedoeld is.

Opdracht: schets een eigen ondernemingsplan

Werk onderstaande vraag uit in je schrift of werkboekje — dit is de eerste stap naar het project aan het eind van dit thema.

1. Bedenk een eigen, simpel bedrijfsidee (een product of dienst). Beschrijf in twee of drie zinnen wie je doelgroep is en waarom mensen bij jou zouden kopen in plaats van bij een concurrent.

Opdracht: interpreteer het advies van een kredietadviseur

Gebruik informatiebron 1 hierboven om onderstaande vragen te beantwoorden.

1. Wat mist er volgens Marloes bijna altijd bij de ondernemingsplannen die ze afwijst?

2. Leg uit waarom een bank hier specifiek op let.

3. Bedenk een manier waarop een startende ondernemer zijn schatting van het aantal klanten realistischer zou kunnen onderbouwen.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een ondernemingsplan?

2. Noem twee onderdelen die een ondernemingsplan minimaal bevat.

3. Waarom vraagt een bank vaak om een ondernemingsplan voordat zij een lening verstrekt?

Informatiebron 1

> “Ik zie dagelijks ondernemingsplannen voorbijkomen. De plannen die ik afwijs, missen bijna altijd hetzelfde: een realistische inschatting van hoeveel klanten er écht zullen komen. Ambitie is mooi, maar de cijfers moeten kloppen.”
>
> — Marloes, kredietadviseur bij een bank

4. Gebruik informatiebron 1 (de mening van Marloes): wat ontbreekt er volgens haar bijna altijd bij afgewezen ondernemingsplannen?

Zilver: Toepassing & Rekenen

5. Leg uit waarom het opstellen van een ondernemingsplan een ondernemer kan helpen problemen te voorkomen.

6. Wat is de doelgroep van een bedrijf, en waarom is het belangrijk deze te kennen?

Informatiebron 1

> “Ik zie dagelijks ondernemingsplannen voorbijkomen. De plannen die ik afwijs, missen bijna altijd hetzelfde: een realistische inschatting van hoeveel klanten er écht zullen komen. Ambitie is mooi, maar de cijfers moeten kloppen.”
>
> — Marloes, kredietadviseur bij een bank

7. Gebruik informatiebron 1: leg uit wat Marloes bedoelt met "ambitie is mooi, maar de cijfers moeten kloppen".

8. Leg uit waarom een te optimistisch ondernemingsplan uiteindelijk ook de ondernemer zelf kan schaden, niet alleen de bank.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

9. Twee ondernemers hebben hetzelfde idee voor een bedrijf, maar de één schrijft een uitgebreid ondernemingsplan en de ander begint direct. Leg uit welke risico's de ondernemer zonder plan extra loopt.

10. Bedenk waarom sommige startende ondernemers geneigd kunnen zijn om te optimistisch te rekenen in hun ondernemingsplan, ook al weten ze dat dit riskant is.

11. Leg uit waarom het voor een bank verstandiger kan zijn om een kritisch, behoudend ondernemingsplan te belonen met een lening, dan een heel optimistisch plan, ook als het optimistische plan een hogere verwachte winst laat zien.

Les 8.2

Leerdoel: Je benoemt het verschil tussen vaste en variabele kosten, berekent de kostprijs van een product, en leest TCK, TVK en TK af in een grafiek en tekent ze.

Theorie & uitleg

De machine (vaste kosten) en de inkt en het T-shirt per stuk (variabele kosten) tellen samen op tot de kostprijs.

Kerntheorie

Voordat je een verkoopprijs kunt bepalen, moet je weten wat een product je zelf kost: de **kostprijs** . Kosten vallen uiteen in twee soorten.

Definitie: vaste en variabele kosten

Vaste kosten betaal je ongeacht hoeveel je produceert of verkoopt, bijvoorbeeld huur van een werkruimte of een vast website-abonnement. Deze kosten blijven gelijk, of je nu 10 of 1.000 stuks maakt. **Variabele kosten** stijgen mee met de hoeveelheid die je produceert, bijvoorbeeld materiaalkosten per stuk. (In de bovenbouw heten vaste kosten ook wel **constante kosten** .)

De kostprijs per product bereken je door de vaste kosten te verdelen over het aantal gemaakte producten, en daar de variabele kosten per stuk bij op te tellen.

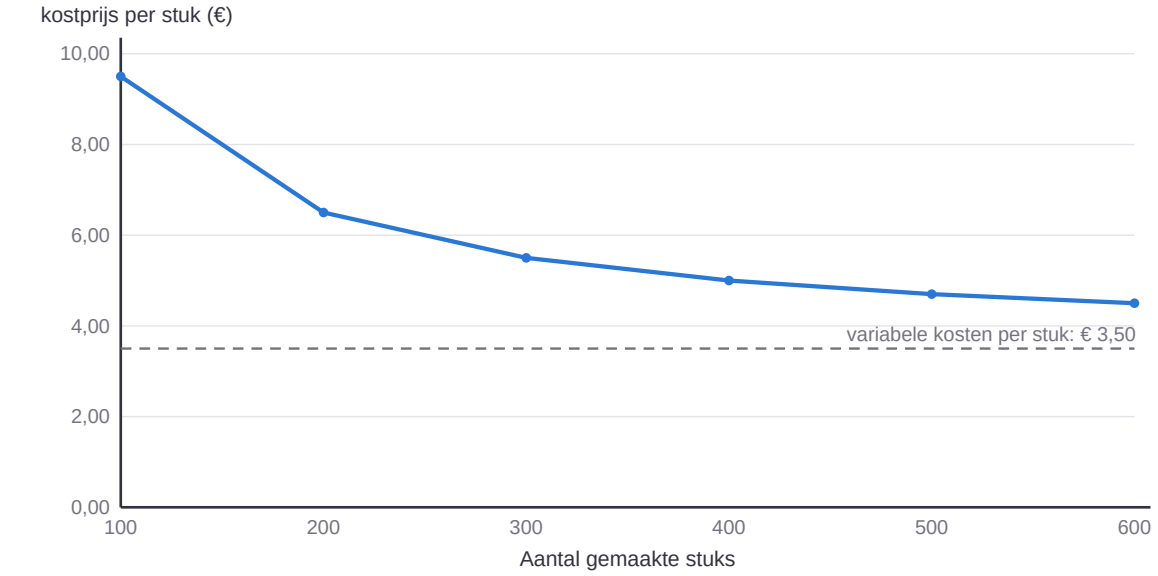
Rekenregel: kostprijs

Kostprijs per stuk = (vaste kosten ÷ aantal stuks) + variabele kosten per stuk. Voorbeeld: een ondernemer heeft €600,- vaste kosten per maand, maakt 200 stuks, en betaalt €3,50 aan materiaal per stuk. Kostprijs = (€600,- ÷ 200) + €3,50 = €3,- + €3,50 = €6,50 per stuk.

Definitie: schaalvoordeel

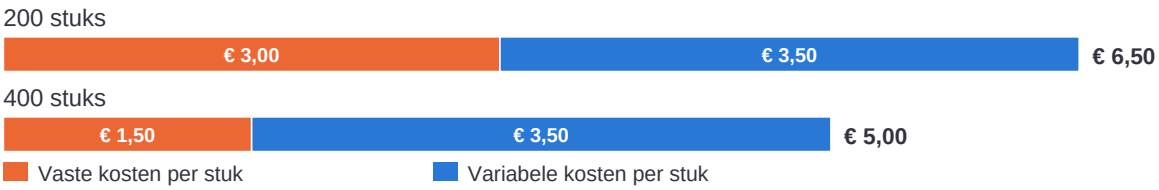
Bij hetzelfde bedrag aan vaste kosten geldt: hoe meer stuks je produceert, hoe kleiner het deel vaste kosten per stuk wordt, en dus hoe lager de kostprijs per stuk (de variabele kosten per stuk blijven meestal wel ongeveer gelijk). Dit heet **schaalvoordeel** : grotere producenten kunnen vaak goedkoper produceren per stuk dan kleine producenten, juist doordat ze hun vaste kosten over meer producten kunnen verdelen.

Schaalvoordeel: kostprijs per stuk bij € 600 vaste kosten en € 3,50 variabele kosten



Kostprijs = (vaste kosten ÷ aantal) + variabele kosten per stuk. Bij 200 stuks: € 3 + € 3,50 = € 6,50.

De opbouw van de kostprijs per stuk



Praktijk

Zelfde ondernemer, maar nu maakt hij 400 stuks in plaats van 200, bij dezelfde €600,- vaste kosten en €3,50 variabele kosten per stuk.

- Kostprijs = (€600,- ÷ 400) + €3,50 = €1,50 + €3,50 = €5,- per stuk.
- De kostprijs daalt dus van €6,50 naar €5,- bij een groter productievolume.

Kosten in een grafiek: TCK, TVK en TK

In de bovenbouw (en in toetsen) werk je vaak met de **totale** kosten bij een bepaald aantal stuks, en met grafieken. Daarvoor gebruik je vaste afkortingen. Het aantal stuks noem je **q** (van quantity , hoeveelheid).

Definitie: TCK, TVK en TK

- **TCK** = totale constante kosten: alle vaste kosten samen. Ze zijn bij elk aantal stuks even hoog. Voorbeeld: TCK = €600,-.
- **TVK** = totale variabele kosten = variabele kosten per stuk × q. Voorbeeld: bij 200 stuks is TVK = €3,50 × 200 = €700,-.
- **TK** = totale kosten = TCK + TVK. Voorbeeld: TK = €600,- + €700,- = €1.300,-.

Zet je deze kosten in een grafiek, met q horizontaal en het bedrag in euro's verticaal, dan krijg je drie

rechte lijnen die je altijd aan hun vorm herkent:

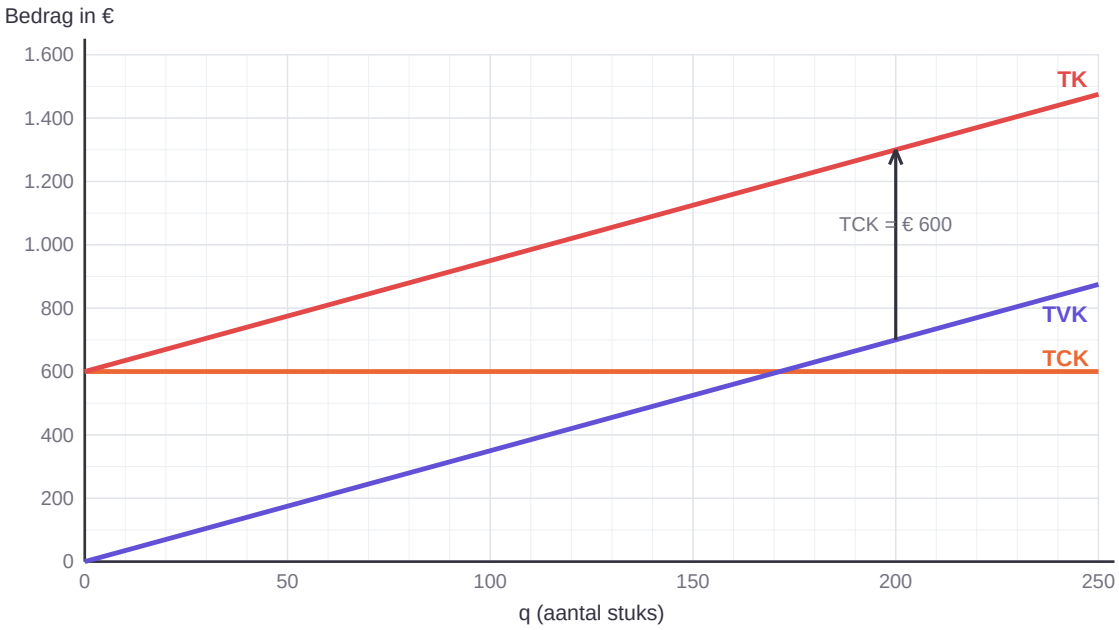
Zo herken je de drie kostenlijnen

• De **TCK-lijn** loopt **horizontaal** : de constante kosten veranderen niet als je meer maakt.

• De **TVK-lijn** begint in de **oorsprong** (bij 0 stuks zijn er geen variabele kosten) en stijgt met de variabele kosten per stuk.

• De **TK-lijn** begint op de hoogte van de **TCK** en loopt **evenwijdig** aan de TVK-lijn. De afstand tussen TK en TVK is overal gelijk aan de TCK.

TCK, TVK en TK in één grafiek (€ 600 constante kosten, € 3,50 variabele kosten per stuk)



TK = TCK + TVK. Bij 200 stuks: € 600 + 200 × € 3,50 = € 600 + € 700 = € 1.300. De TK-lijn loopt evenwijdig aan de TVK-lijn; de afstand ertussen is bij elk aantal € 600 (de TCK). Vereenvoudigd voorbeeld met verzonnen getallen.

Stappenplan: een waarde aflezen uit een grafiek

1. Zoek het gegeven aantal stuks (q) op de horizontale as.
2. Ga recht omhoog tot je de juiste lijn raakt. Gebruik een geodriehoek of liniaal.
3. Ga vanaf dat punt horizontaal naar links, naar de verticale as.
4. Lees het bedrag af, en controleer het als dat kan met een berekening.

Stappenplan: kostenlijnen tekenen

1. Maak een tabel met minstens twee aantallen, bijvoorbeeld q = 0 en een groot, rond aantal. Reken bij elk aantal TCK, TVK en TK uit.
2. Zet de punten in het assenstelsel. Twee punten per lijn zijn genoeg: het zijn rechte lijnen.
3. Trek de lijnen met een liniaal en zet bij elke lijn de naam (TCK, TVK, TK).
4. Controleer: is de TCK-lijn horizontaal, begint TVK in 0, en loopt TK evenwijdig aan TVK?

Aan de slag met een bron

Onderstaande tabel toont de kosten van drie fictieve producten van drie verschillende startende ondernemers. Gebruik de tabel bij de verwerkingsopdracht hieronder.

Informatiebron 1 — Kosten van drie producten (fictief)

Product	Vaste kosten per maand	Aantal stuks per maand	Variabele kosten per stuk
Kaarsen	€300,-	150	€2,50
Sieraden	€450,-	90	€4,-
T-shirts	€800,-	400	€3,-

Kernbegrippen

Vaste kosten
Kosten die je betaalt ongeacht hoeveel je produceert of verkoopt.

Variabele kosten
Kosten die meestijgen met de hoeveelheid die je produceert.

Kostprijs
(Vaste kosten ÷ aantal stuks) + variabele kosten per stuk.

Schaalvoordeel
Een lagere kostprijs per stuk doordat vaste kosten over meer producten worden verdeeld.

TCK (totale constante kosten)
Alle vaste kosten samen. Ze zijn bij elk aantal stuks even hoog; in een grafiek een horizontale lijn.

TVK (totale variabele kosten)
Variabele kosten per stuk × aantal stuks (q). In een grafiek een lijn die in de oorsprong begint.

TK (totale kosten)
TCK + TVK. In een grafiek een lijn die begint op de hoogte van de TCK en evenwijdig loopt aan de TVK-lijn.

Opdracht: bereken de kostprijs

Werk onderstaande vraag uit in je schrift of werkboekje.

1. Een ondernemer heeft €900,- vaste kosten per maand, maakt 150 stuks, en betaalt €4,- aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

Opdracht: bereken drie kostprijzen

Gebruik informatiebron 1 hierboven om onderstaande vragen te beantwoorden.

1. Bereken de kostprijs per kaars.

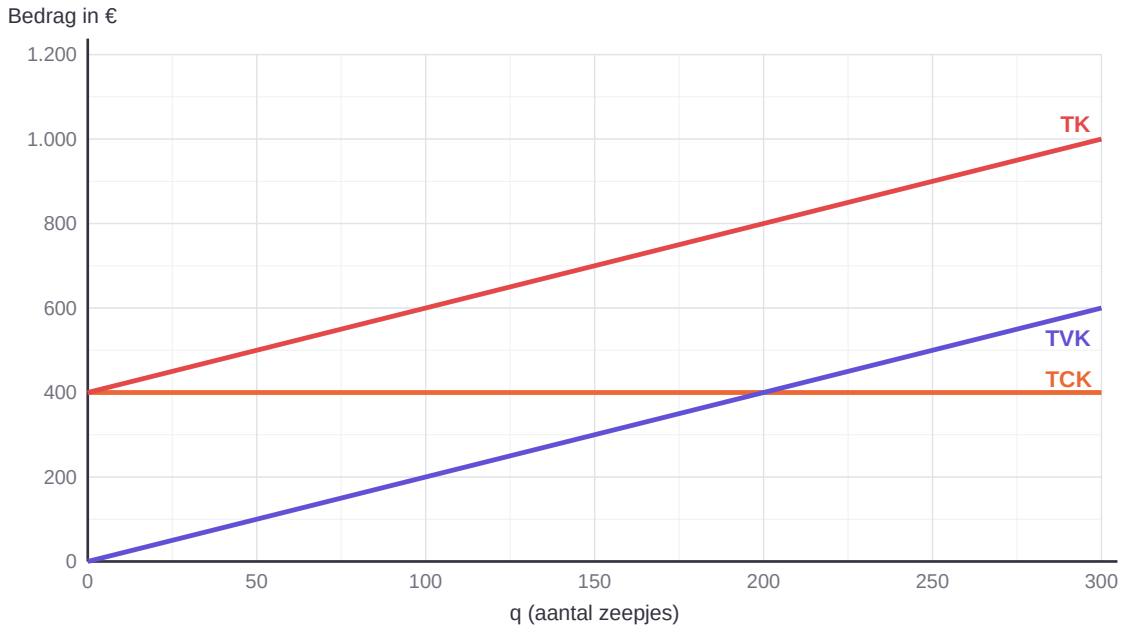
2. Bereken de kostprijs per sieraad. Welk van de drie producten heeft de hoogste kostprijs?

3. Bereken de kostprijs per t-shirt.

Opdracht: lees de kostenlijnen af

Gebruik informatiebron 2 om onderstaande vragen te beantwoorden.

Informatiebron 2 — Kosten per maand van zeepmakerij Schuim & Co (fictief)



1. Lees af: hoe hoog zijn de totale constante kosten (TCK) van Schuim & Co?

2. Lees af: hoe hoog zijn de totale variabele kosten (TVK) bij 150 zeepjes?

3. Lees af: hoe hoog zijn de totale kosten (TK) bij 250 zeepjes? Controleer je antwoord met een berekening.

4. Bereken met behulp van de grafiek de variabele kosten per zeepje.

5. Leg uit waarom de TK-lijn evenwijdig loopt aan de TVK-lijn.

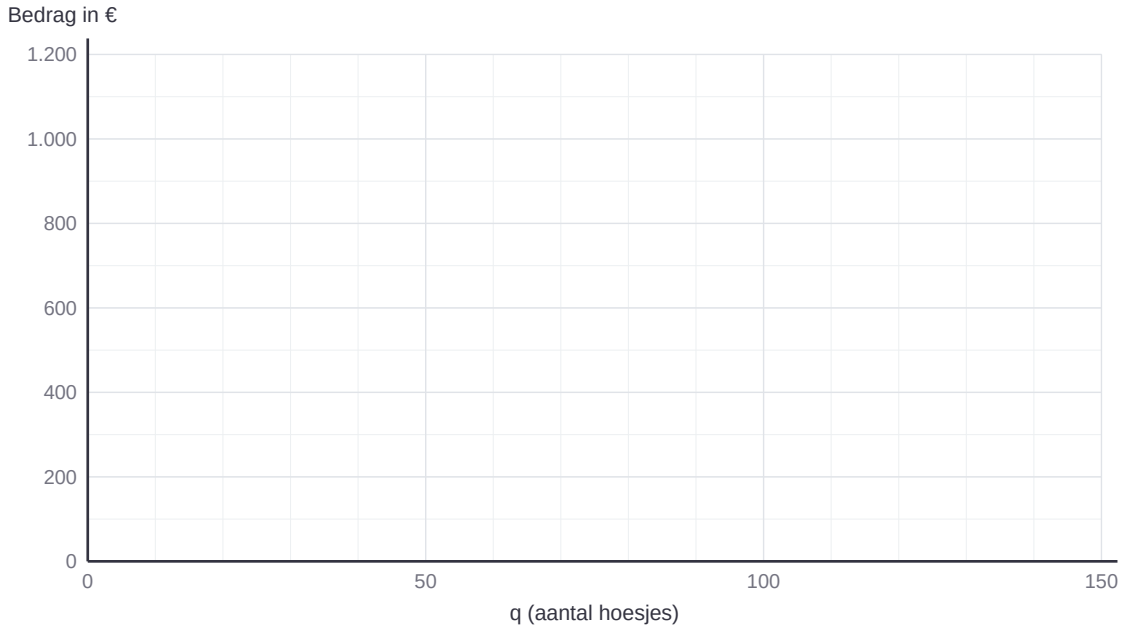
6. Bereken met behulp van de grafiek de kostprijs per zeepje als Schuim & Co 300 zeepjes maakt.

Opdracht: teken de kostenlijnen

Teken in het assenstelsel van informatiebron 3 (in je werkboek of op ruitjespapier). Online tekenen kan ook, op de lespagina.

Lisa verkoopt zelfontworpen telefoonhoesjes via een webshop. Haar constante kosten (website, ontwerpsoftware en een printer) zijn €300,- per maand. Per hoesje betaalt ze €5,- aan materiaal en verzending.

Informatiebron 3 — Assenstelsel om zelf te tekenen (telefoonhoesjes)



1. Maak een tabel met TCK, TVK en TK bij 0, 50, 100 en 150 hoesjes.

2. Teken de TCK-lijn, de TVK-lijn en de TK-lijn in het assenstelsel. Zet bij elke lijn de naam.

3. Lees in je grafiek af bij hoeveel hoesjes de TVK even hoog zijn als de TCK. Controleer met een berekening.

4. Lees in je grafiek af hoe hoog de totale kosten zijn bij 120 hoesjes.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat zijn vaste kosten?

2. Wat zijn variabele kosten?

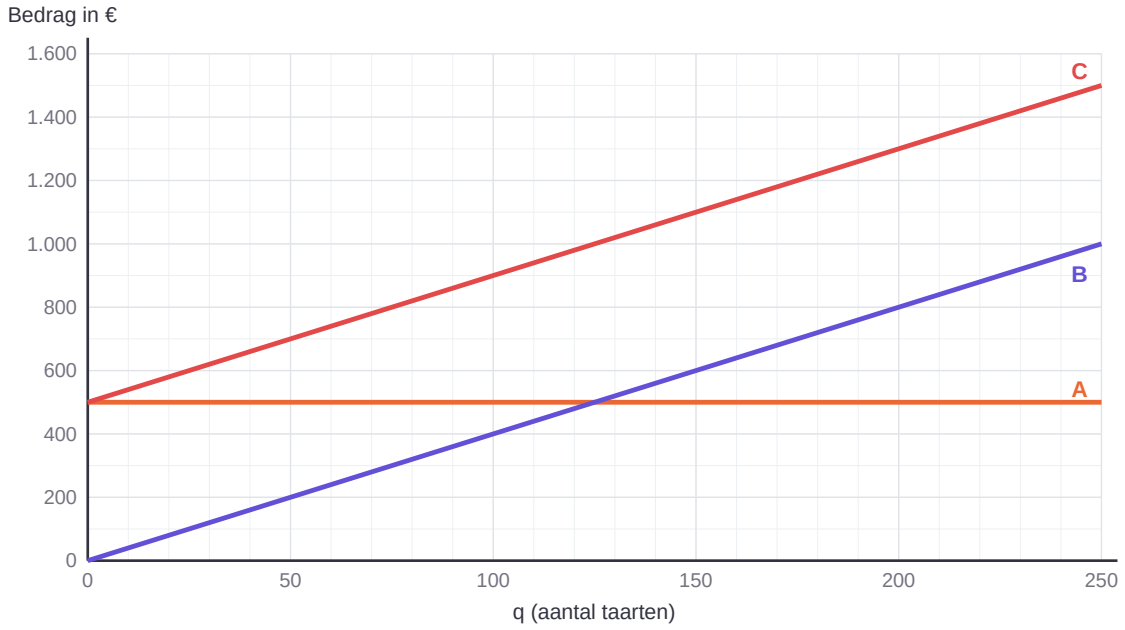
3. Wat is de rekenregel voor de kostprijs per stuk?

Informatiebron 1 — Kosten van drie producten (fictief)

Product	Vaste kosten per maand	Aantal stuks per maand	Variabele kosten per stuk
Kaarsen	€300,-	150	€2,50
Sieraden	€450,-	90	€4,-
T-shirts	€800,-	400	€3,-

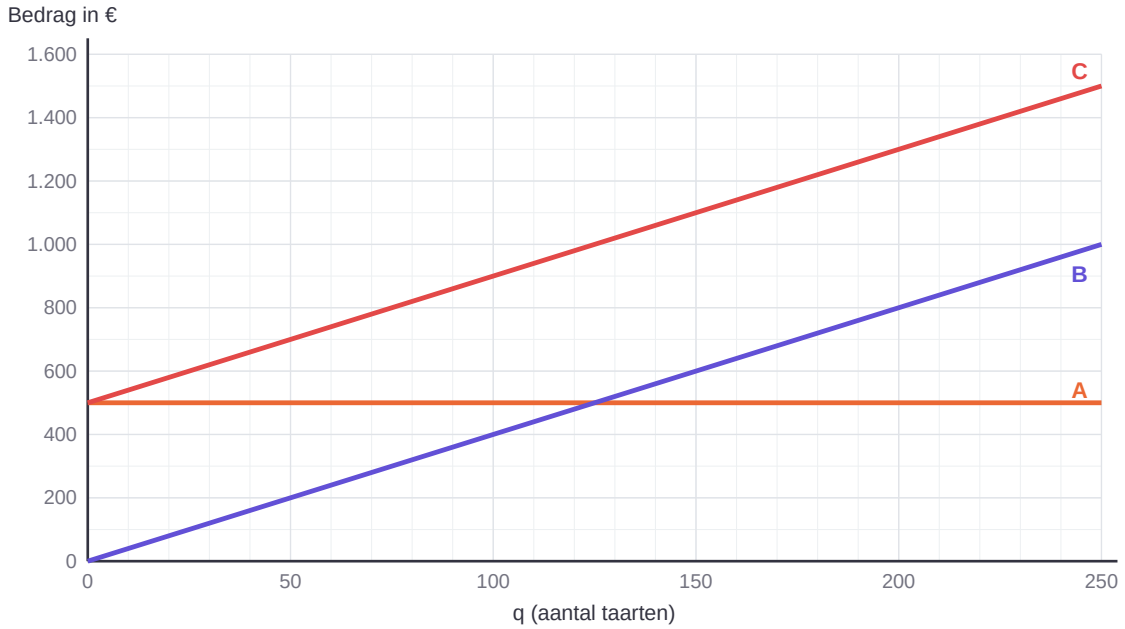
4. Gebruik informatiebron 1 (de tabel bij les 8.2): welk product heeft de laagste kostprijs?

Informatiebron 2 — Bakkerij De Korst: kosten per week (fictief)



5. Gebruik informatiebron 2: welke lijn is de TCK-lijn, welke de TVK-lijn en welke de TK-lijn? Leg uit hoe je dat ziet.

Informatiebron 2 — Bakkerij De Korst: kosten per week (fictief)



6. Gebruik informatiebron 2: lees af hoe hoog de totale constante kosten van Bakkerij De Korst per week zijn.

Zilver: Toepassing & Rekenen

7. Een ondernemer heeft €1.200,- vaste kosten per maand, maakt 300 stuks, en betaalt €2,50 aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

8. Een ondernemer heeft €450,- vaste kosten per maand, maakt 90 stuks, en betaalt €5,75 aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

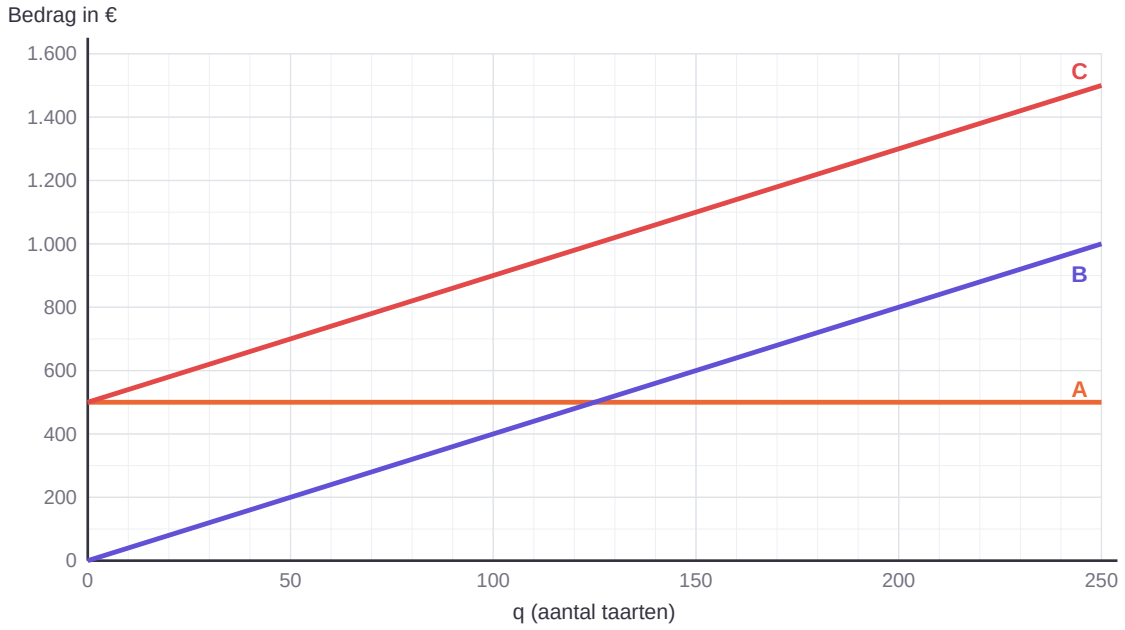
Informatiebron 1 — Kosten van drie producten (fictief)

Product	Vaste kosten per maand	Aantal stuks per maand	Variabele kosten per stuk
Kaarsen	€300,-	150	€2,50
Sieraden	€450,-	90	€4,-
T-shirts	€800,-	400	€3,-

9. Gebruik informatiebron 1: als de sieradenmaker zijn productie zou verhogen naar 150 stuks per maand (bij gelijkblijvende vaste kosten en variabele kosten per stuk), wat wordt dan de nieuwe kostprijs?

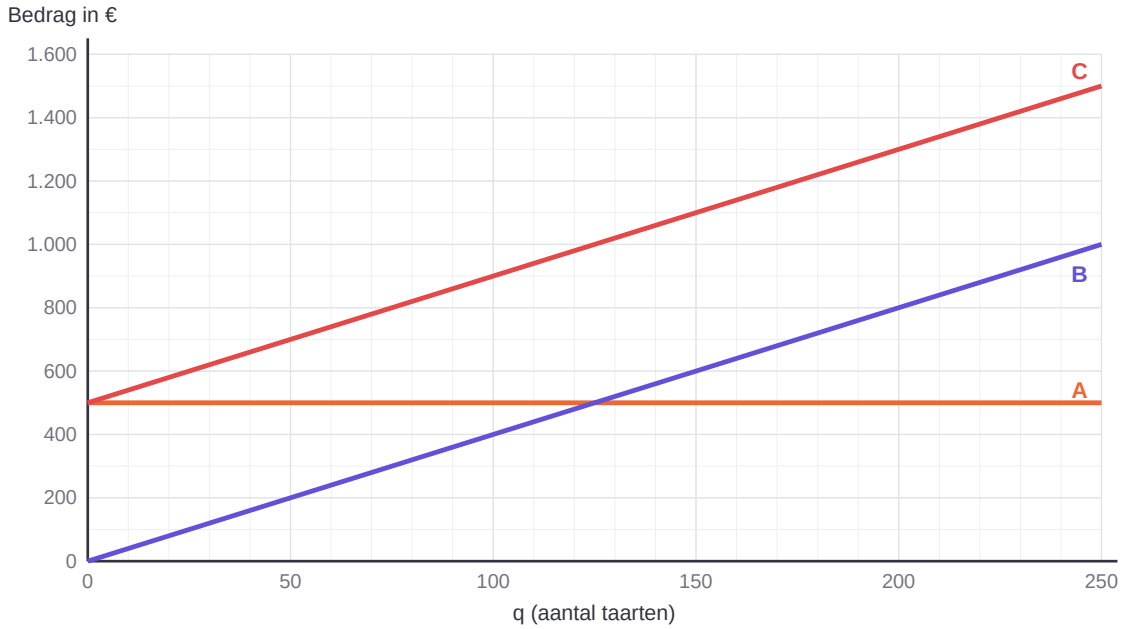
10. Leg uit waarom de t-shirtmaker, ondanks de hoogste vaste kosten (€800,-) van de drie in de tabel, toch niet de hoogste kostprijs heeft.

Informatiebron 2 — Bakkerij De Korst: kosten per week (fictief)



11. Gebruik informatiebron 2: lees af hoe hoog de totale kosten (TK) zijn bij 200 taarten. Controleer je antwoord door de TCK en de TVK bij 200 taarten op te tellen.

Informatiebron 2 — Bakkerij De Korst: kosten per week (fictief)



12. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek de variabele kosten per taart.

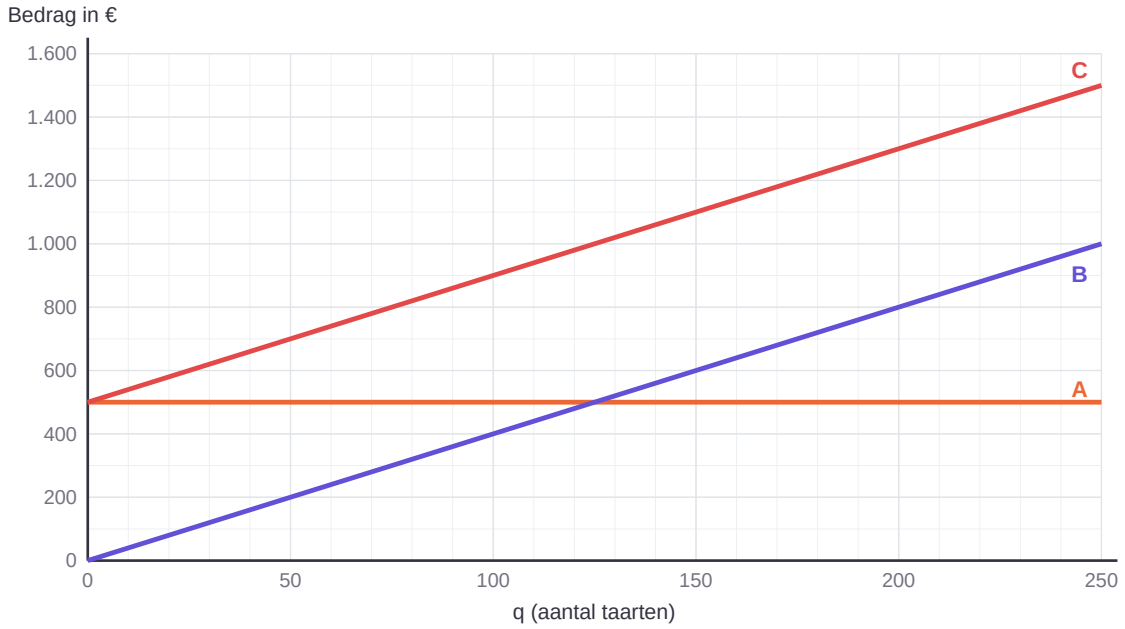
Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

13. Een ondernemer verdubbelt zijn productie van 200 naar 400 stuks, bij gelijkblijvende vaste kosten van €600,- en variabele kosten van €3,50 per stuk. Bereken beide kostprijzen, en leg uit waarom de kostprijs daalt terwijl de variabele kosten per stuk gelijk blijven.

14. De sieradenmaker overweegt zijn vaste kosten te verlagen (bijvoorbeeld door een goedkopere werkruimte), maar dit zou zijn productiecapaciteit beperken tot 60 stuks per maand in plaats van 90. Stel dat de nieuwe vaste kosten €300,- worden: bereken de nieuwe kostprijs, en vergelijk met de oorspronkelijke situatie.

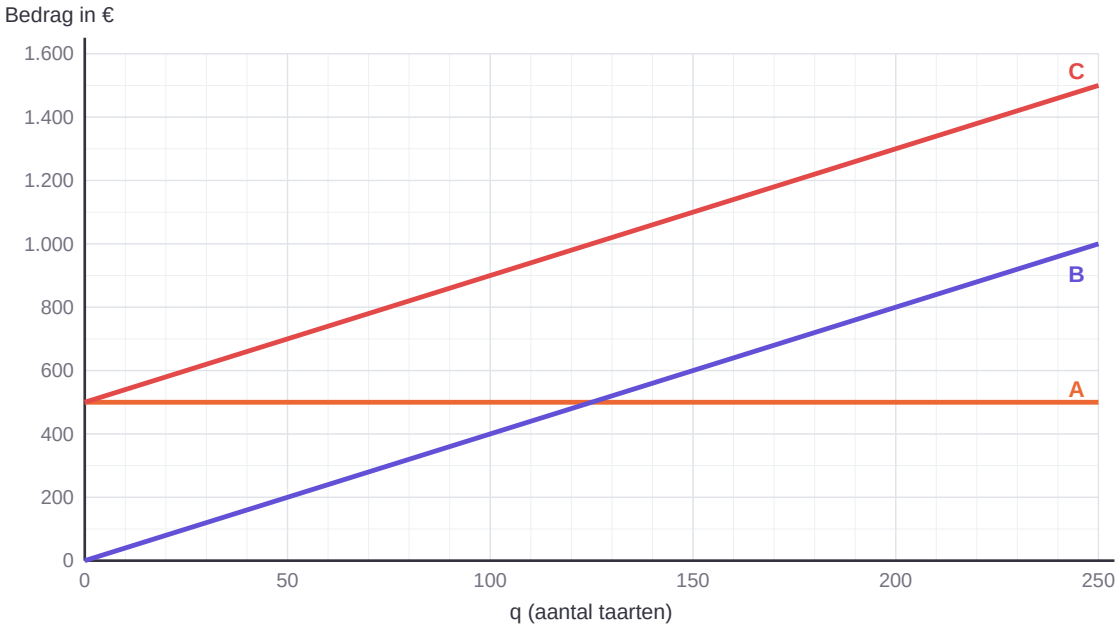
15. Leg uit waarom het voor een startende ondernemer met hoge vaste kosten (zoals de t-shirtmaker) extra belangrijk is om vanaf het begin voldoende volume te kunnen verkopen.

Informatiebron 2 — Bakkerij De Korst: kosten per week (fictief)



16. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek de kostprijs per taart bij 100 taarten en bij 200 taarten. Leg het verschil uit.

Informatiebron 2 — Bakkerij De Korst: kosten per week (fictief)



17. Gebruik informatiebron 2: de prijs van meel en boter stijgt, waardoor de variabele kosten stijgen naar €5,- per taart. Beschrijf wat er gebeurt met lijn A, lijn B en lijn C, en bereken de nieuwe TK bij 200 taarten.

Les 8.3

Leerdoel: Je legt uit wat het break-evenpunt is, je berekent het (ook met TO = TK), je tekent de TO- en TK-lijn, en je leest het break-evenpunt, de winst en het verlies af in een grafiek.

Theorie & uitleg

Pas vanaf het break-evenpunt heeft een foodtruck genoeg broodjes verkocht om alle kosten terug te verdienen — daarna levert elk extra broodje winst op: de verkoopprijs min de variabele kosten.

Kerntheorie

Een startende ondernemer maakt vaak eerst verlies: de vaste kosten lopen door, terwijl er nog weinig verkocht wordt. Pas vanaf een bepaald aantal verkochte producten dekken de opbrengsten alle kosten. Dat punt heet het **break-evenpunt** .

Definitie: break-evenpunt

Het break-evenpunt is het aantal verkochte producten waarbij de totale opbrengsten precies gelijk zijn aan de totale kosten (vaste kosten plus variabele kosten): geen winst, geen verlies. Verkoop je meer dan het break-evenpunt, dan maak je winst; verkoop je minder, dan maak je verlies.

Elk verkocht product levert een bedrag op na aftrek van de variabele kosten: de **dekkingsbijdrage** (verkoopprijs min variabele kosten per stuk). Dat is het bedrag per stuk dat bijdraagt aan het dekken van de vaste kosten. Je komt het soms ook tegen als contributiemarge . Het break-evenpunt bereken je door de vaste kosten te delen door de dekkingsbijdrage.

Rekenregel: break-evenpunt

Break-evenpunt (in stuks) = vaste kosten ÷ (verkoopprijs - variabele kosten per stuk). Voorbeeld: €600,- vaste kosten, verkoopprijs €8,- per stuk, variabele kosten €3,50 per stuk. Dekkingsbijdrage = €8,- - €3,50 = €4,50. Break-evenpunt = €600,- ÷ €4,50 ~ 133,3, dus bij 134 verkochte stuks is het bedrijf break-even (en maakt vanaf dan winst).

Wat elk verkocht stuk bijdraagt: de dekkingsbijdrage



Break-evenpunt = € 600 ÷ € 4,50 ~ 133,3, dus vanaf 134 verkochte stuks maak je winst.

Definitie: totale opbrengsten (TO) en winst

- **TO** = totale opbrengsten (de omzet) = verkoopprijs × q. Voorbeeld: 200 stuks van €8,- leveren TO = €1.600,- op.
- **TK** = totale kosten = TCK + TVK (zie les 8.2). Voorbeeld: TK = €600,- + 200 × €3,50 = €1.300,-.
- **Winst** = TO - TK. Voorbeeld: €1.600,- - €1.300,- = €300,- winst. Is de uitkomst negatief, dan is het verlies.
- In het **break-evenpunt** geldt: **TO = TK** , dus de winst is precies €0,-.

Rekenregel 2: het break-evenpunt met TO = TK

Je kunt het break-evenpunt ook vinden door TO en TK aan elkaar gelijk te stellen. Met hetzelfde voorbeeld (TCK €600,-, variabele kosten €3,50, verkoopprijs €8,-):

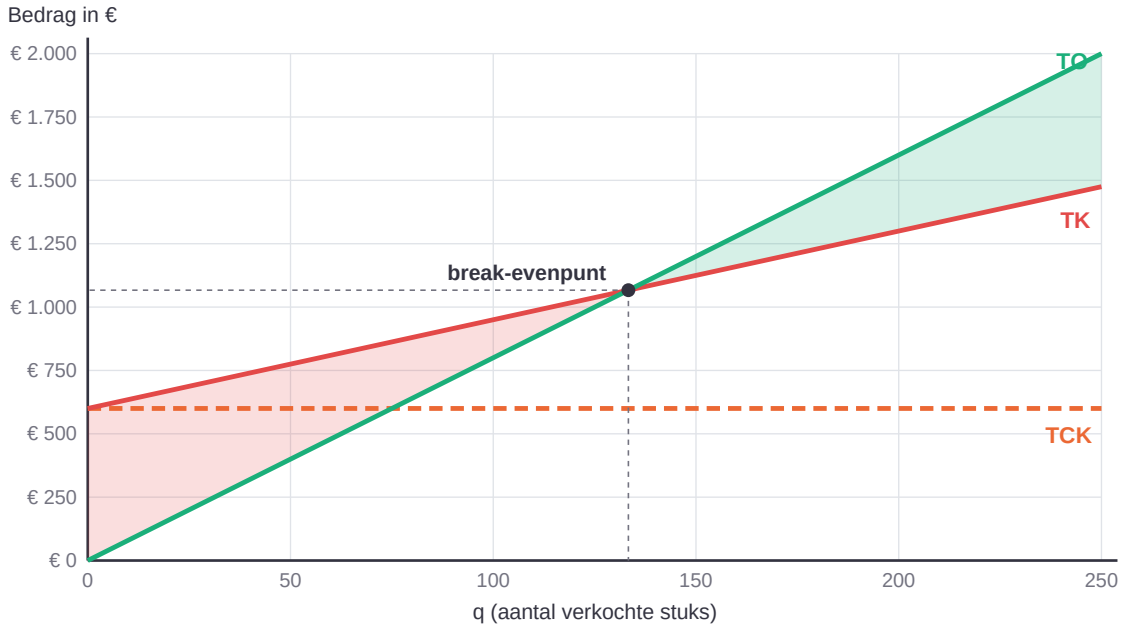
1. TO = 8q en TK = 600 + 3,5q.
2. Stel TO = TK: 8q = 600 + 3,5q.
3. Haal 3,5q naar links: 8q - 3,5q = 600, dus 4,5q = 600.
4. Deel door 4,5: q = 600 ÷ 4,5 ~ 133,3. Rond naar boven af: vanaf 134 stuks maak je winst.

Zie je het? 4,5 is precies de dekkingsbijdrage per stuk: beide rekenregels geven hetzelfde antwoord.

Het break-evenpunt in een grafiek

In een grafiek staat q horizontaal en het bedrag in euro's verticaal. De **TK-lijn** begint op de hoogte van de TCK en stijgt met de variabele kosten per stuk. De **TO-lijn** begint in de oorsprong (bij 0 stuks heb je geen omzet) en stijgt met de verkoopprijs per stuk. Het break-evenpunt is precies waar deze twee lijnen elkaar **snijden** . Links van dat punt ligt de TK-lijn boven de TO-lijn: **verlies** . Rechts ervan ligt de TO-lijn erboven: **winst** . Hoeveel winst of verlies, zie je aan de verticale afstand tussen de twee lijnen.

Het break-evenpunt: waar de TO-lijn en de TK-lijn elkaar snijden



Links van het break-evenpunt ligt de TK-lijn boven de TO-lijn (verlies), rechts ervan eronder (winst). Vereenvoudigd voorbeeld met verzonnen getallen.

Stappenplan: het break-evenpunt aflezen

1. Zoek het snijpunt van de TO-lijn en de TK-lijn.
2. Ga vanaf het snijpunt recht naar beneden: daar lees je het aantal stuks (q) af.
3. Ga vanaf het snijpunt horizontaal naar links: daar lees je de omzet (TO = TK) in het break-evenpunt af.
4. Controleer met een rekenregel: TCK ÷ dekkingsbijdrage.

Stappenplan: de TO- en TK-lijn tekenen

1. Maak een tabel met q = 0 en één of twee grote, ronde aantallen. Reken bij elk aantal TK en TO uit.
2. Zet de punten in het assenstelsel en trek met een liniaal twee rechte lijnen. Zet er TK en TO bij.
3. Controle: de TK-lijn begint bij de TCK, de TO-lijn begint in 0.
4. Zet een stip op het snijpunt en schrijf er 'break-evenpunt' bij. Arceer eventueel het verlies- en winstgebied.

Praktijk

Zelfde ondernemer, maar hij verlaagt zijn verkoopprijs naar €7,- per stuk om beter te kunnen concurreren.

- Nieuwe dekkingsbijdrage = €7,- - €3,50 = €3,50.
- Nieuw break-evenpunt = €600,- ÷ €3,50 ~ 171,4, dus 172 stuks.
- Bij een lagere verkoopprijs moet hij dus méér stuks verkopen om break-even te zijn.

Kernbegrippen

Break-evenpunt

Het aantal verkochte producten waarbij de totale opbrengsten precies gelijk zijn aan de totale kosten (TO = TK). In een grafiek het snijpunt van de TO- en de TK-lijn.

TO (totale opbrengsten)

Verkoopprijs × aantal verkochte stuks (q): de omzet. In een grafiek een lijn die in de oorsprong begint.

Winst

TO - TK. Is de uitkomst negatief, dan is er verlies. In het break-evenpunt is de winst €0,- (TO = TK).

Dekkingsbijdrage

De verkoopprijs min de variabele kosten per stuk: het bedrag per stuk dat bijdraagt aan het dekken van de vaste kosten (ook wel contributiemarge).

Opdracht: bereken het break-evenpunt

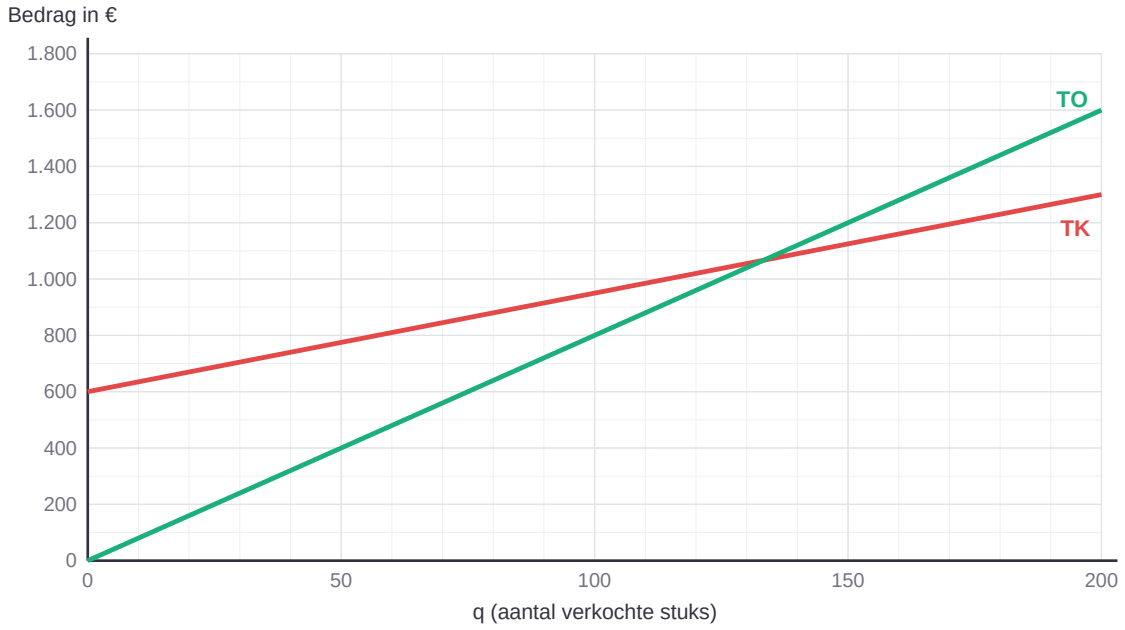
Werk onderstaande vraag uit in je schrift of werkboekje.

1. Een ondernemer heeft €900,- vaste kosten per maand, een verkoopprijs van €12,- per stuk, en €7,- variabele kosten per stuk. Bereken het break-evenpunt in aantal stuks.

Opdracht: lees het break-evenpunt af

Gebruik informatiebron 1 om onderstaande vragen te beantwoorden.

Informatiebron 1 — Totale kosten en totale opbrengsten van een ondernemer (fictief)



1. Lees af: hoe hoog zijn de totale constante kosten (TCK)?

2. Lees af bij welk aantal stuks de TO-lijn en de TK-lijn elkaar snijden, en hoe hoog de omzet daar ongeveer is.

3. Bereken het exacte break-evenpunt met een rekenregel.

4. Is er bij 50 stuks sprake van winst of verlies? En bij 200 stuks? Leg uit hoe je dat in de grafiek ziet.

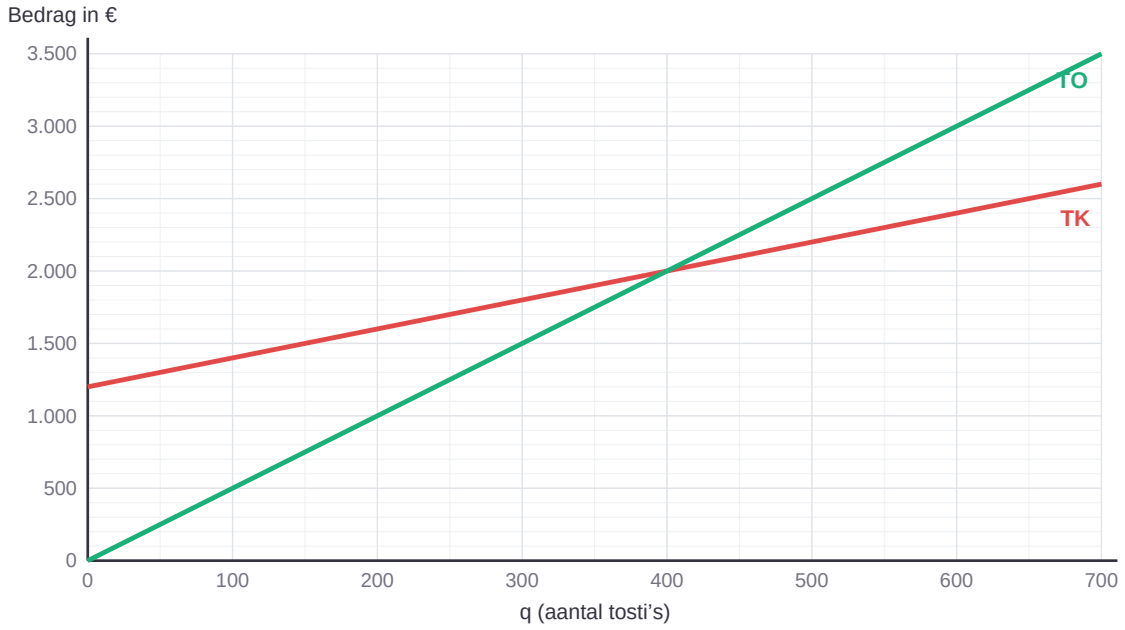
5. Bereken met behulp van de grafiek de winst bij 200 stuks.

Opdracht: de foodtruck

Gebruik informatiebron 2 om onderstaande vragen te beantwoorden.

Foodtruck De Rijdende Tosti staat elke week op markten en festivals. In informatiebron 2 zie je de totale kosten en de totale opbrengsten per maand.

Informatiebron 2 — Foodtruck De Rijdende Tosti: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



1. Lees af: hoe hoog zijn de totale constante kosten per maand?

2. Lees het break-evenpunt af: hoeveel tosti's, en hoe hoog is de omzet daar?

3. Bereken met behulp van de grafiek de verkoopprijs van één tosti.

4. Bereken met behulp van de grafiek de variabele kosten per tosti.

5. Hoeveel winst maakt de foodtruck bij 600 tosti's per maand? Laat zien welke bedragen je afleest.

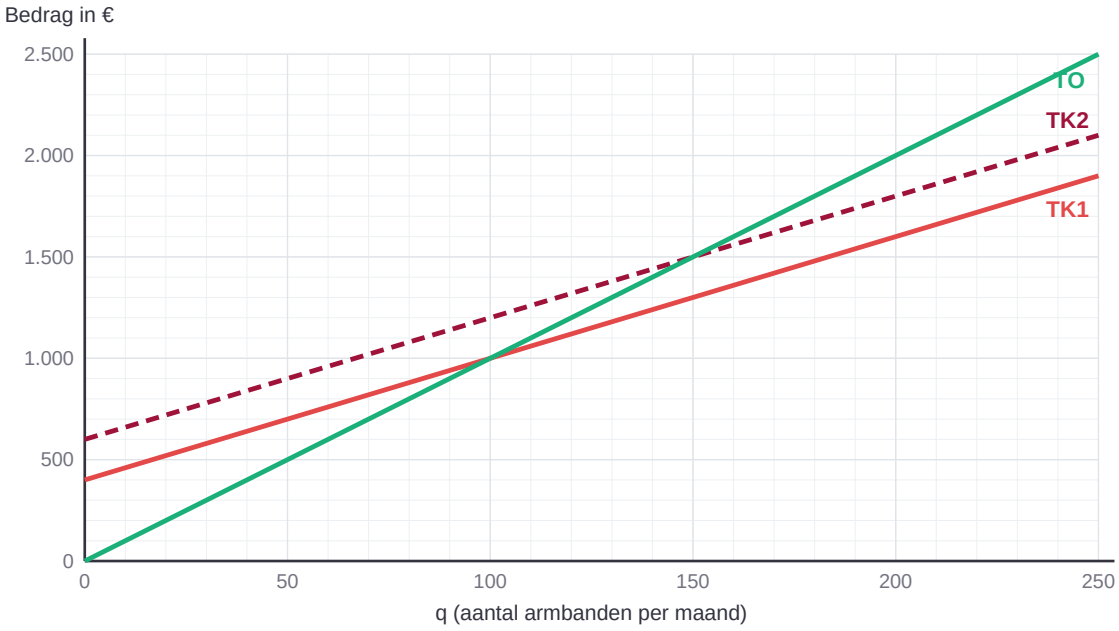
6. Maakt de foodtruck winst of verlies bij 200 tosti's per maand? Hoeveel?

Opdracht: de huur gaat omhoog

Gebruik informatiebron 3 om onderstaande vragen te beantwoorden.

Noor maakt armbanden in een gehuurd atelier. De huur gaat omhoog. In informatiebron 3 zie je haar totale kosten vóór (TK1) en ná (TK2) de huurverhoging, en haar totale opbrengsten (TO). Haar verkoopprijs blijft gelijk.

Informatiebron 3 — Sieradenmaker Noor: de huur van haar atelier gaat omhoog (fictief)



1. Lees het break-evenpunt vóór de huurverhoging af.

2. Lees het break-evenpunt ná de huurverhoging af. Hoeveel armbanden moet Noor nu méér verkopen om break-even te zijn?

3. Met hoeveel euro per maand stijgt de huur? Leg uit waar je dat in de grafiek ziet.

4. Leg uit waarom de lijn TK2 evenwijdig loopt aan de lijn TK1.

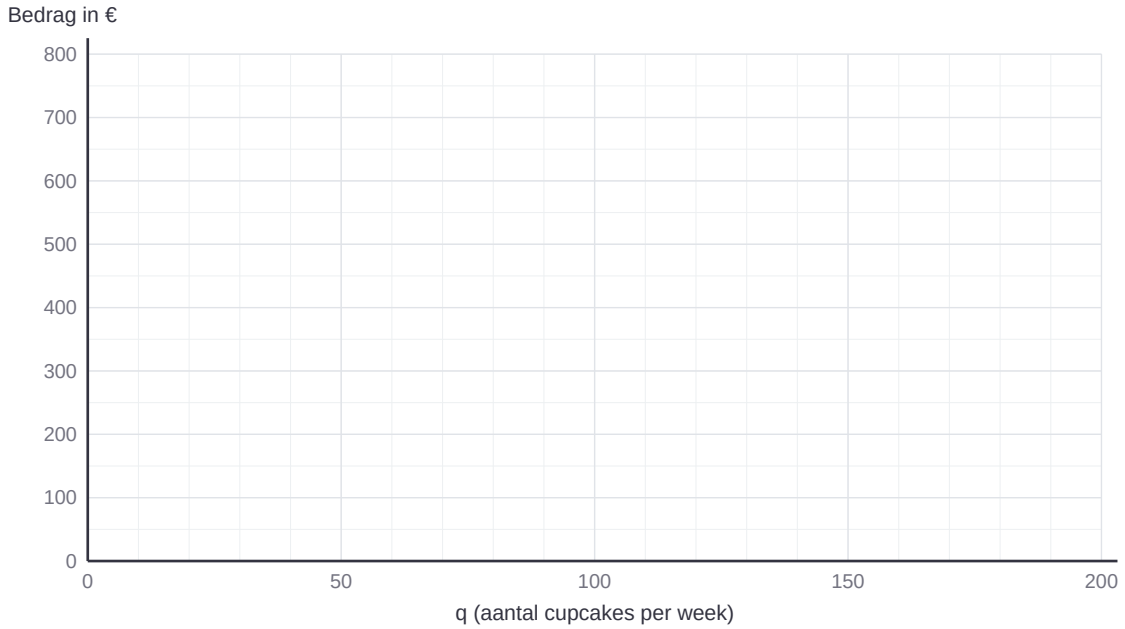
5. Bereken met behulp van de grafiek de winst bij 200 armbanden, vóór en ná de huurverhoging.

Tekenopdracht 1: cupcakes op de markt

Teken in het assenstelsel van informatiebron 4 (in je werkboek of op ruitjespapier). Online tekenen kan ook, op de lespagina.

Bente bakt cupcakes en verkoopt ze op de zaterdagmarkt. De huur van de marktkraam en de keuken kost €300,- per week. Per cupcake betaalt ze €1,50 aan ingrediënten en verpakking. Ze verkoopt een cupcake voor €4,-.

Informatiebron 4 — Assenstelsel om zelf te tekenen (cupcakes)



1. Maak een tabel met TK en TO bij 0, 100 en 200 cupcakes.

2. Teken de TK-lijn en de TO-lijn in het assenstelsel. Zet bij elke lijn de naam.

3. Lees het break-evenpunt af (aantal cupcakes en omzet). Controleer met een rekenregel.

4. Arceer het verliesgebied en het winstgebied, en zet er 'verlies' en 'winst' bij.

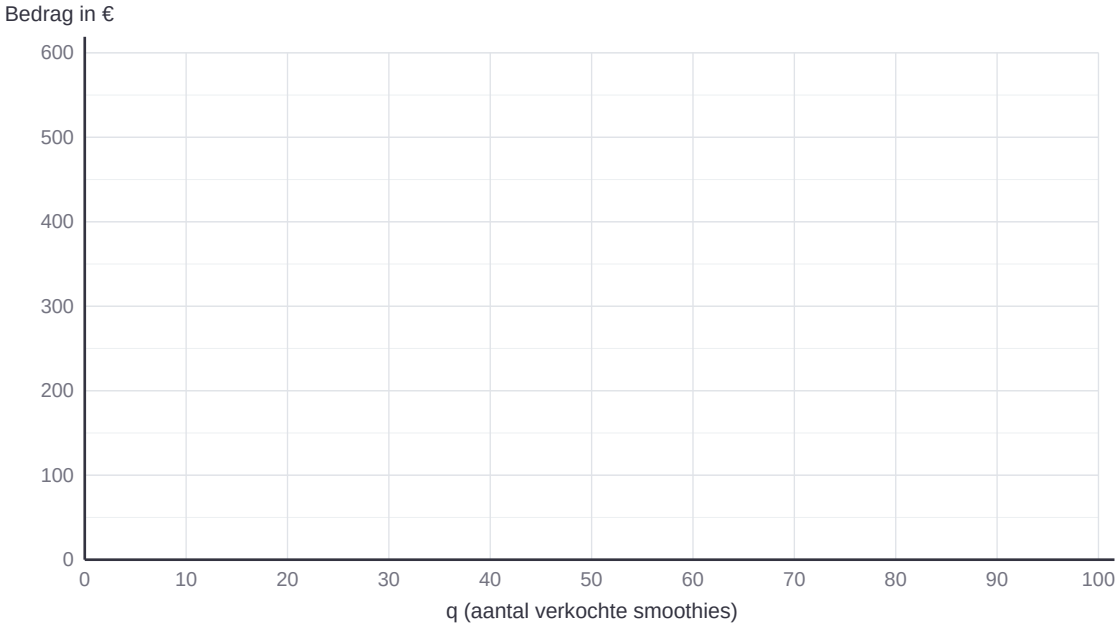
5. Lees in je grafiek af hoeveel winst Bente maakt als ze 200 cupcakes per week verkoopt.

Tekenopdracht 2: de smoothiekraam op het schoolfeest

Teken in het assenstelsel van informatiebron 5 (in je werkboek of op ruitjespapier). Online tekenen kan ook, op de lespagina.

Klas 3B verkoopt smoothies op het schoolfeest. De huur van de kraam en twee blenders kost samen €200,-. Per smoothie kosten fruit en een beker €2,-. De klas verkoopt een smoothie voor €6,-.

Informatiebron 5 — Assenstelsel om zelf te tekenen (kraam op het schoolfeest)



1. Maak een tabel met TCK, TVK, TK en TO bij 0, 50 en 100 smoothies.

2. Teken de TCK-, TVK-, TK- en TO-lijn in het assenstelsel. Zet bij elke lijn de naam.

3. Lees het break-evenpunt af (aantal smoothies en omzet).

4. Lees in je grafiek af hoeveel winst de klas maakt bij 75 verkochte smoothies.

Oefeningen

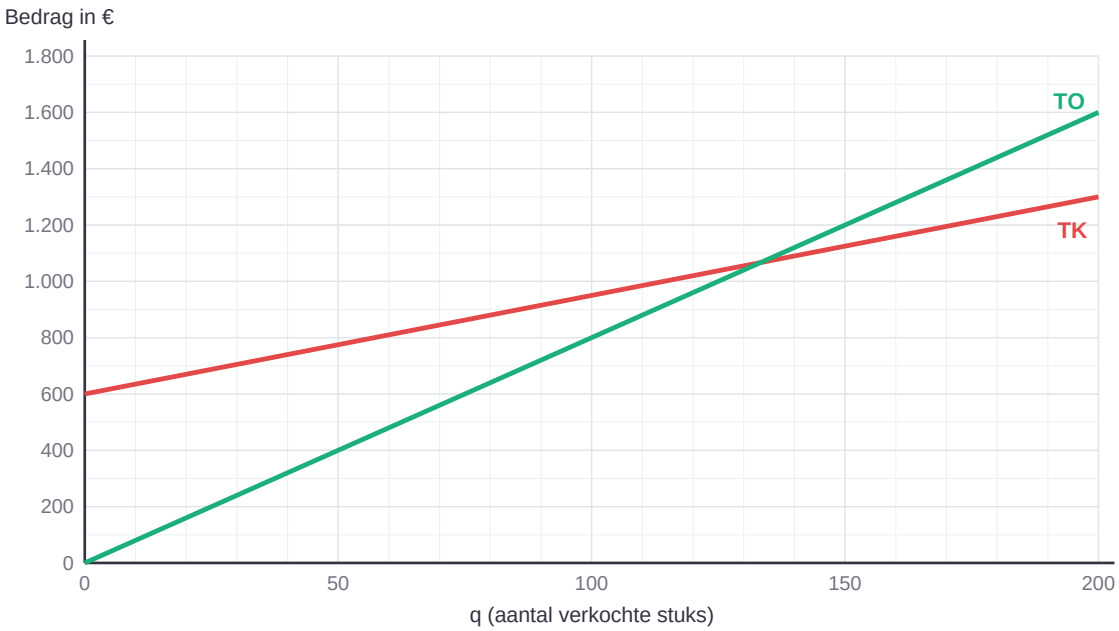
Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het break-evenpunt?

2. Wat is de dekkingsbijdrage?

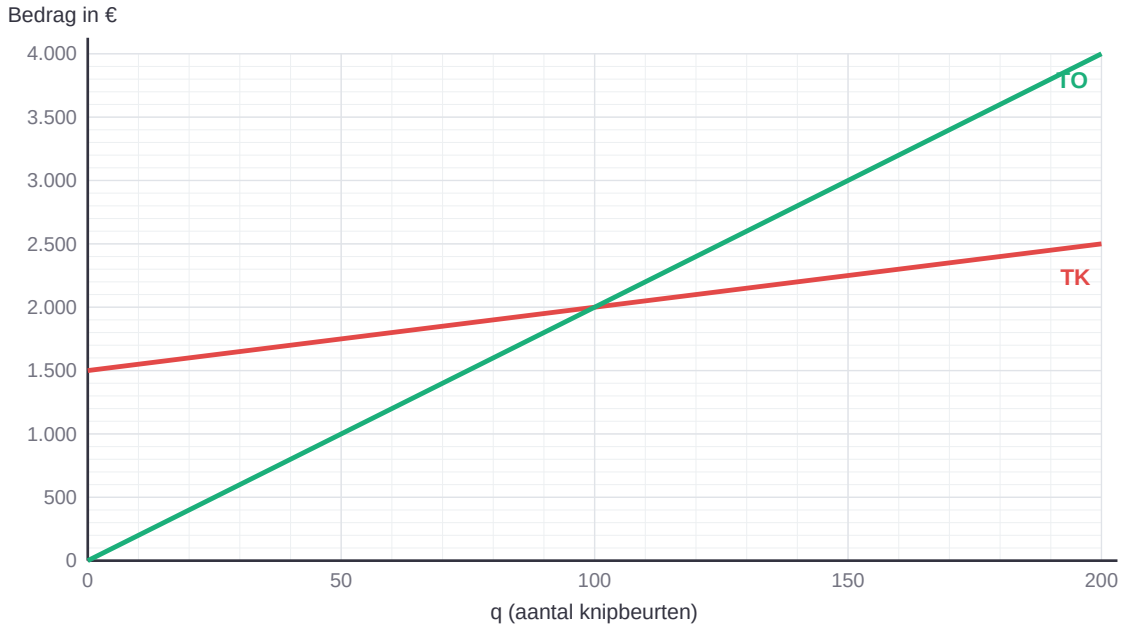
3. Wat is de rekenregel voor het break-evenpunt?

Informatiebron 1 — Totale kosten en totale opbrengsten van een ondernemer (fictief)



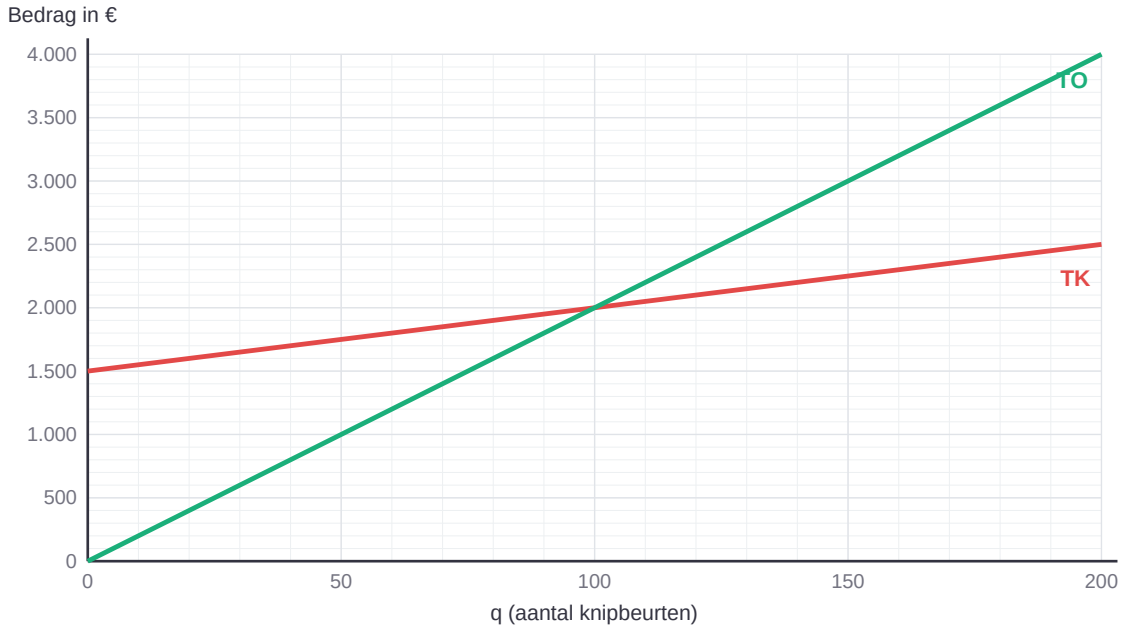
4. Gebruik informatiebron 1 (de grafiek bij les 8.3): wat waren de totale kosten bij 0 verkochte stuks?

Informatiebron 2 — Kapsalon Knip & Go: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



5. Gebruik informatiebron 2: lees af hoe hoog de totale constante kosten (TCK) van Knip & Go per maand zijn.

Informatiebron 2 — Kapsalon Knip & Go: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



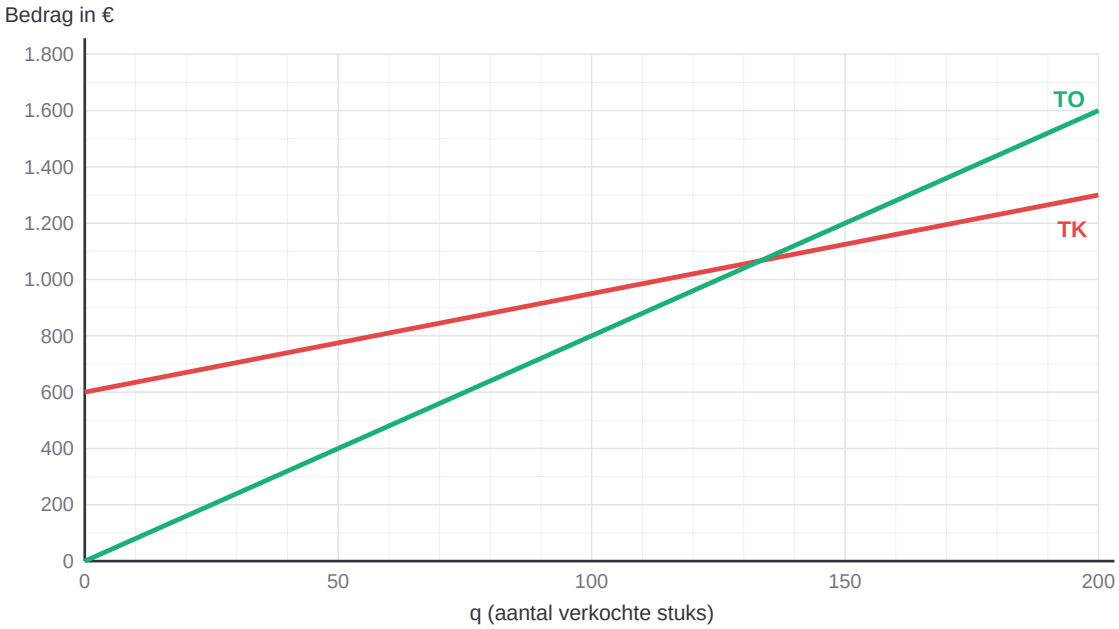
6. Gebruik informatiebron 2: lees het break-evenpunt af. Noem het aantal knipbeurten én de omzet in het break-evenpunt.

Zilver: Toepassing & Rekenen

7. Vaste kosten €500,-, verkoopprijs €6,- per stuk, variabele kosten €3,50 per stuk. Bereken het break-evenpunt.

8. Vaste kosten €1.000,-, verkoopprijs €15,- per stuk, variabele kosten €9,- per stuk. Bereken het break-evenpunt (rond naar boven af op een heel aantal stuks).

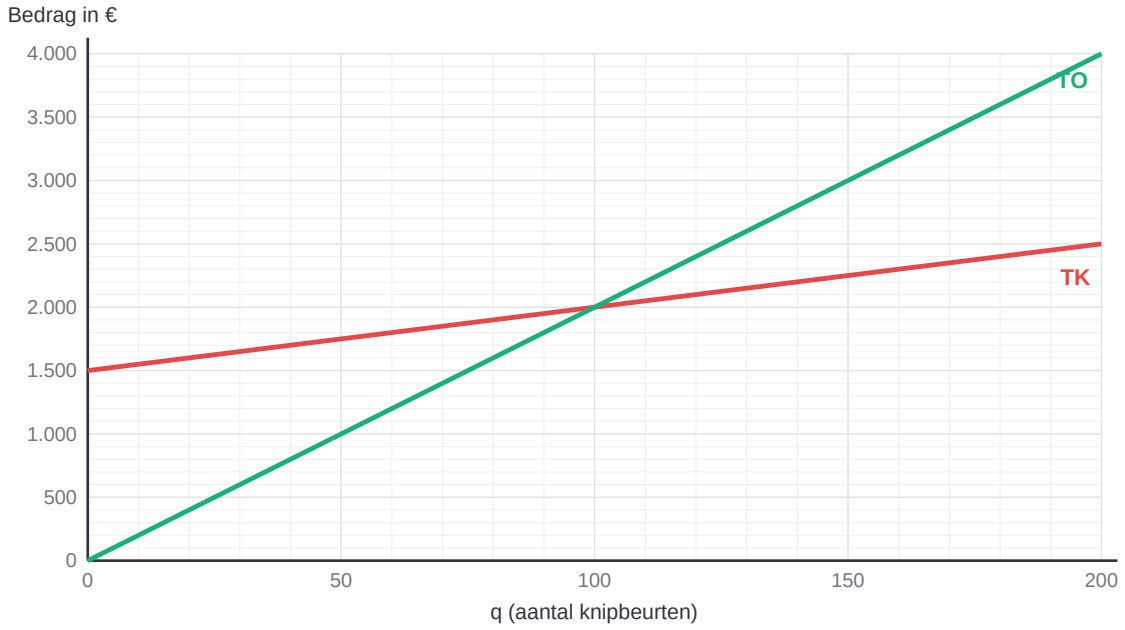
Informatiebron 1 — Totale kosten en totale opbrengsten van een ondernemer (fictief)



9. Gebruik informatiebron 1: bereken de winst (of het verlies) bij 100 verkochte stuks.

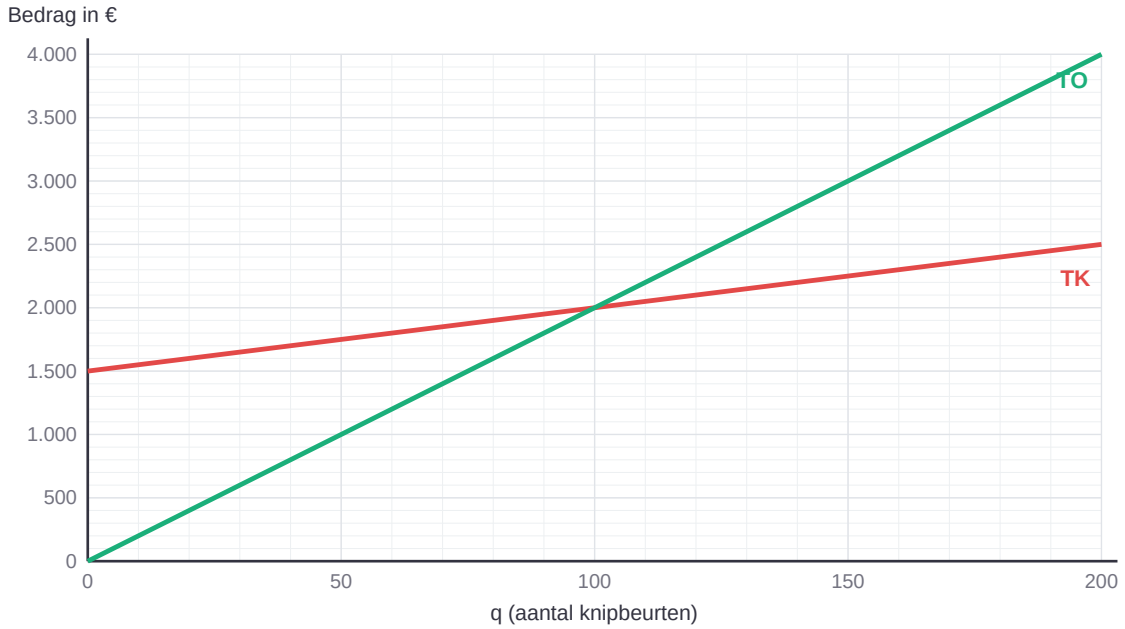
10. Leg uit waarom de lijn van de totale kosten in de grafiek niet bij €0,- begint, terwijl de lijn van de totale opbrengsten dat wel doet.

Informatiebron 2 — Kapsalon Knip & Go: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



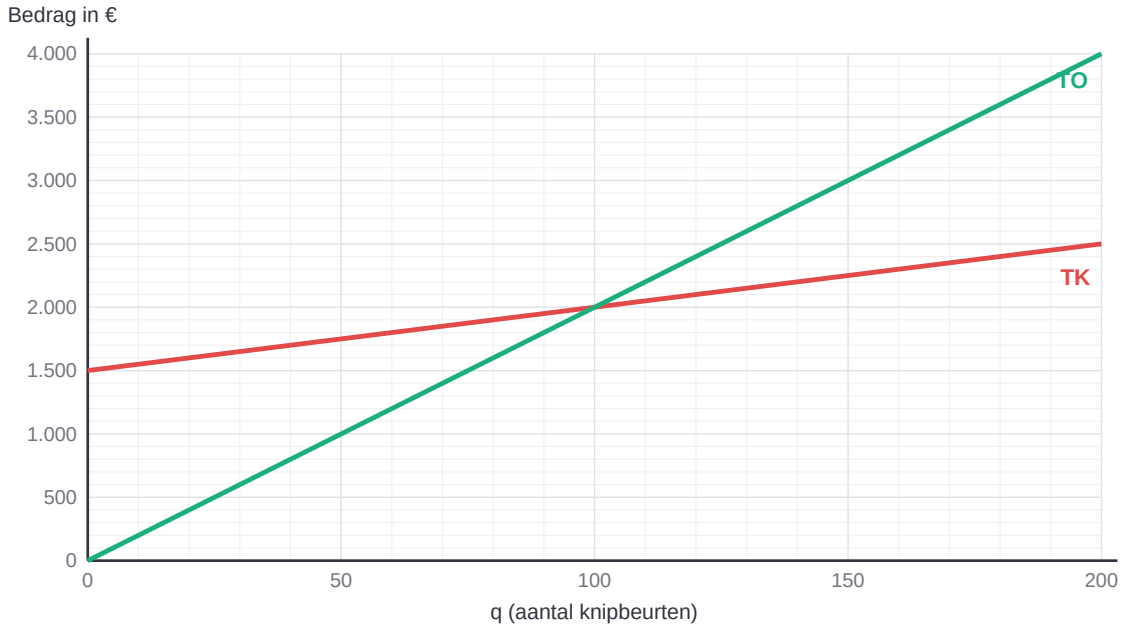
11. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek wat een knipbeurt bij Knip & Go kost.

Informatiebron 2 — Kapsalon Knip & Go: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



12. Gebruik informatiebron 2: hoeveel winst maakt Knip & Go bij 160 knipbeurten per maand? Noem de bedragen die je afleest.

Informatiebron 2 — Kapsalon Knip & Go: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



13. Gebruik informatiebron 2: maakt Knip & Go winst of verlies bij 60 knipbeurten per maand? Hoeveel?

14. Tekenopdracht: een ondernemer heeft €500,- constante kosten, €2,- variabele kosten per stuk en een verkoopprijs van €7,-. Maak een tabel voor 0, 100 en 200 stuks, teken op ruitjespapier de TK- en de TO-lijn (q van 0 tot 200, bedrag van €0,- tot €1.400,-) en lees het break-evenpunt af.

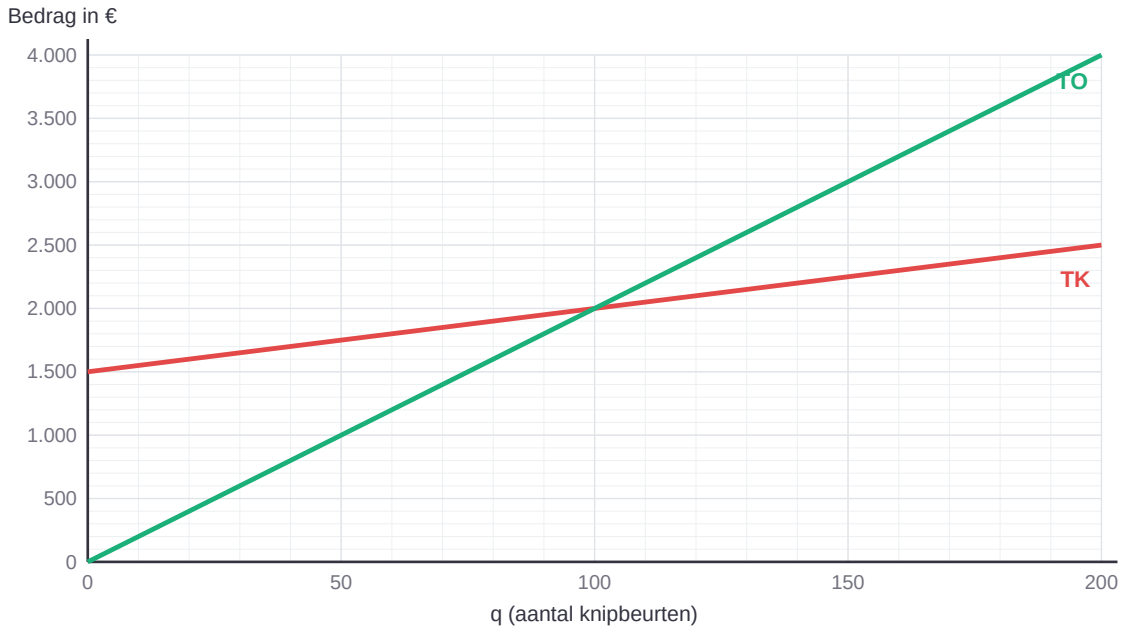
Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

15. Een ondernemer verlaagt zijn verkoopprijs om meer klanten te trekken, maar zijn variabele kosten per stuk en vaste kosten blijven gelijk. Leg uit wat er met het break-evenpunt gebeurt, en waarom dit een risico kan zijn.

16. Als de ondernemer zijn vaste kosten zou kunnen verlagen naar €450,- (bijvoorbeeld door een goedkopere werkruimte), bij gelijkblijvende verkoopprijs (€8,-) en variabele kosten (€3,50), bereken dan het nieuwe break-evenpunt.

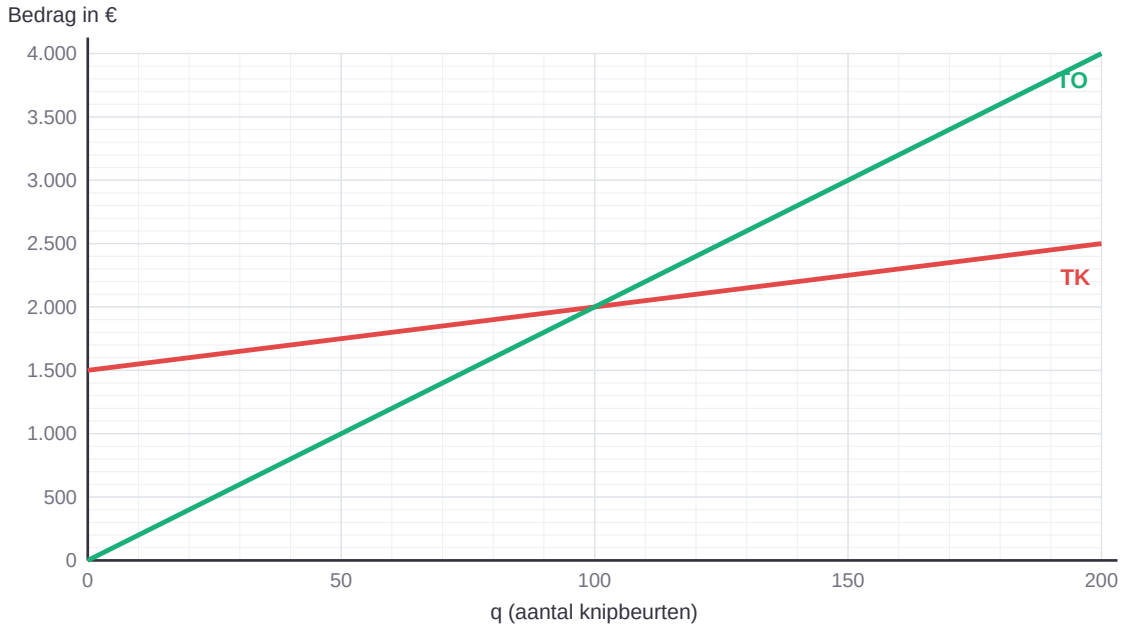
17. Leg uit waarom het break-evenpunt niet het enige is waar een ondernemer naar zou moeten kijken: waarom is "net break-even zijn" op zichzelf nog geen goed doel voor een bedrijf?

Informatiebron 2 — Kapsalon Knip & Go: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



18. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek de variabele kosten per knipbeurt (bijvoorbeeld shampoo en verf). Laat je stappen zien.

Informatiebron 2 — Kapsalon Knip & Go: kosten en opbrengsten per maand (fictief)



19. Gebruik informatiebron 2: de kapper verhoogt de prijs van een knipbeurt naar €25,-. Beschrijf hoe de TO-lijn in de grafiek verandert, en bereken het nieuwe break-evenpunt.

Les 8.4

Leerdoel: Je noemt minstens twee risico's van ondernemerschap.

Theorie & uitleg

Niet elk bedrijf overleeft: tegenvallende verkoop, hoge kosten of concurrentie kunnen ondernemers de das omdoen.

Kerntheorie

Een baan in loondienst geeft meestal een vast salaris, ook als het bedrijf een mindere maand heeft. Een ondernemer draagt dat risico zelf: gaat het slecht, dan kan zijn inkomen (of zelfs zijn hele bedrijf) verdwijnen. Dit heet **ondernemersrisico** .

Je mag jezelf zijn Burgerschap KD 19 · identiteit en diversiteit

Kiezen voor zekerheid als werknemer, of voor risico als ondernemer: er is geen goede of foute keuze. Het gaat om wat bij jou past.

Vier veelvoorkomende risico's voor een ondernemer

Marktrisico: er blijkt minder vraag te zijn dan verwacht. **Concurrentierisico:** een concurrent biedt hetzelfde goedkoper of beter aan. **Financieel risico:** de kosten vallen hoger uit dan begroot, of klanten betalen niet op tijd. **Conjunctuurrisico:** een laagconjunctuur (zie thema 4) zorgt voor minder bestedingen bij klanten.

Ondernemers proberen deze risico's te beperken: bijvoorbeeld door eerst goed marktonderzoek te doen (marktrisico), door een unieke toegevoegde waarde te bieden (concurrentierisico), door een financiële buffer aan te houden (financieel risico), of door niet te veel schuld aan te gaan (conjunctuurrisico).

Met je eigen spullen aansprakelijk?

Hoe groot het risico voor jezelf is, hangt ook af van de rechtsvorm. Heb je een **eenmanszaak** (de meest gekozen vorm voor starters), dan ben je met je privévermogen aansprakelijk voor de schulden van je bedrijf: gaat het mis, dan kunnen schuldeisers ook beslag leggen op je spaargeld of je huis. Bij een **bv** (besloten vennootschap) is het bedrijf zelf aansprakelijk en loop je in principe alleen het geld kwijt dat je erin hebt gestopt. Banken vragen een startende bv-eigenaar daarom vaak om zich toch persoonlijk borg te stellen voor een lening.

Verdieping: risico als verklaring voor ondernemerswinst

Economen zien het dragen van risico ook als een verklaring voor **ondernemerswinst** : een ondernemer die risico neemt (in tegenstelling tot een werknemer met een vast salaris) verdient, als het goed gaat, een beloning voor dat risico. Dit verklaart mede waarom succesvolle ondernemers soms veel meer verdienen dan werknemers in loondienst — het is deels een vergoeding voor het risico dat zij namen, dat lang niet altijd goed uitpakt.

Vier risico’s voor een ondernemer

Risico	Wat gebeurt er?	Zo beperk je het
Marktrisico	minder vraag dan verwacht	eerst goed marktonderzoek doen
Concurrentierisico	een concurrent is goedkoper of beter	een unieke toegevoegde waarde bieden
Financieel risico	hogere kosten, klanten betalen niet op tijd	een financiële buffer aanhouden
Conjunctuurrisico	laagconjunctuur: klanten besteden minder	niet te veel schuld aangaan

Eenmanszaak of bv?

	Eenmanszaak	Bv
Wie is aansprakelijk?	jij, ook met je privévermogen (spaargeld, huis)	het bedrijf zelf
Wat kun je kwijtraken?	in principe alles	in principe alleen wat je erin stopte
Let op	meest gekozen door starters	banken vragen vaak toch een persoonlijke borg

Praktijk

Bepaal bij elke situatie welk soort risico dit is (marktrisico, concurrentierisico, financieel risico, of conjunctuurrisico):

1. Een nieuw restaurant blijkt toch minder bezoekers te trekken dan verwacht.
2. Een webshop merkt dat een grote keten hetzelfde product ineens goedkoper aanbiedt.
3. Tijdens een economische recessie kopen klanten minder vaak een nieuwe bank.

Aan de slag met een bron

Onderstaande tabel toont hoeveel procent van de startende bedrijven in vier sectoren na 5 jaar nog bestaat. Gebruik de tabel bij de verwerkingsopdracht hieronder.

Informatiebron 1 — Percentage startende bedrijven dat na 5 jaar nog bestaat (fictief)

Sector	Nog actief na 5 jaar
Horeca	38%
Detailhandel (webshops)	45%
Zakelijke dienstverlening	62%
Bouw	55%

Kernbegrippen

Ondernemersrisico

Het risico dat een ondernemer zelf draagt als het bedrijf niet goed loopt.

Eenmanszaak en bv

Bij een eenmanszaak ben je met je privévermogen aansprakelijk voor de schulden van je bedrijf; bij een bv is in principe alleen het bedrijf zelf aansprakelijk.

Marktrisico

Het risico dat er minder vraag blijkt te zijn dan verwacht.

Concurrentierisico

Het risico dat een concurrent hetzelfde goedkoper of beter aanbiedt.

Opdracht: bedenk een manier om een risico te beperken

Werk onderstaande vraag uit in je schrift of werkboekje.

1. Kies één risico uit de praktijkopdracht hierboven (marktrisico, concurrentierisico of conjunctuurrisico), en bedenk een concrete manier waarop de ondernemer dit risico had kunnen beperken.

Opdracht: analyseer het ondernemersrisico per sector

Gebruik informatiebron 1 hierboven om onderstaande vragen te beantwoorden.

1. Welke sector heeft het laagste overlevingspercentage? Bedenk een mogelijke reden, gekoppeld aan een risico uit deze les.

2. Bereken hoeveel procent van de horecabedrijven na 5 jaar niet meer bestaat.

3. Welke sector overleeft het best? Welk risico speelt daar mogelijk een kleinere rol?

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is ondernemersrisico?

2. Wat is marktrisico?

3. Wat is concurrentierisico?

Informatiebron 1 — Percentage startende bedrijven dat na 5 jaar nog bestaat (fictief)

Sector	Nog actief na 5 jaar
Horeca	38%
Detailhandel (webshops)	45%
Zakelijke dienstverlening	62%
Bouw	55%

4. Gebruik informatiebron 1 (de tabel bij les 8.4): welk percentage van de bouwbedrijven bestaat na 5 jaar nog?

Zilver: Toepassing & Rekenen

5. Wat is conjunctuurrisico, en hoe hangt dit samen met wat je in thema 4 hebt geleerd?

6. Bedenk een manier waarop een ondernemer financieel risico kan beperken.

Informatiebron 1 — Percentage startende bedrijven dat na 5 jaar nog bestaat (fictief)

Sector	Nog actief na 5 jaar
Horeca	38%
Detailhandel (webshops)	45%
Zakelijke dienstverlening	62%
Bouw	55%

7. Gebruik informatiebron 1: bereken het verschil in overlevingspercentage tussen zakelijke dienstverlening en detailhandel.

8. Leg uit waarom een laag overlevingspercentage in een sector (zoals horeca) niet per se betekent dat je daar nooit een bedrijf zou moeten beginnen.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

9. Leg uit waarom het dragen van risico soms wordt gezien als een verklaring voor waarom sommige ondernemers veel geld verdienen.

---

10. Bedenk een reden waarom horecabedrijven relatief vaak te maken hebben met marktrisico (onvoorspelbare vraag), vergeleken met zakelijke dienstverlening.

---

11. Leg uit waarom een bank, bij het beoordelen van een ondernemingsplan, mogelijk kritischer kijkt naar een horecaonderneming dan naar een zakelijke dienstverlener, gebaseerd op informatiebron 1.

Les 8.5

Leerdoel: Je legt uit hoe minstens twee begrippen uit eerdere thema's invloed hebben op een eigen bedrijf.

Theorie & uitleg

Een eigen bedrijf runnen raakt bijna alles wat je dit jaar leerde: van vraag en aanbod tot de rijksbegroting en internationale handel.

Kerntheorie

Een eigen bedrijf runnen betekent dat vrijwel alles wat je dit jaar hebt geleerd, ineens samenkomt. Laten we terugblikken.

Hoe eerdere thema's een eigen bedrijf raken

Thema 1 (marktwerking): je verkoopprijs wordt mede bepaald door vraag en aanbod van vergelijkbare producten. **Thema 2 (rente):** leen je geld om te starten, dan betaal je daar rente over. **Thema 3 (onderhandelen):** je onderhandelt met leveranciers over inkoopprijzen, en misschien met je eerste werknemer over loon. **Thema 4 (conjunctuur):** in laagconjunctuur verkoop je waarschijnlijk minder. **Thema 5 (overheid):** je betaalt belasting over je winst (met een eenmanszaak inkomstenbelasting, met een bv vennootschapsbelasting), je draagt de btw af die je klanten betalen, en je moet je aan regelgeving houden. **Thema 6 (internationale handel):** misschien koop je grondstoffen uit het buitenland in. **Thema 7 (verdeling):** je eigen inkomen als ondernemer draagt bij aan de inkomensverdeling in Nederland.

Dit laat zien dat economie niet uit losse onderwerpen bestaat, maar dat alles met elkaar samenhangt. Een goede ondernemer (en een goede economieleerling) kan die verbanden leggen.

Wat dit jaar samenkomt in je eigen bedrijf

Thema	Wat merk je ervan als ondernemer?
1 Marktwerking	vraag en aanbod bepalen mee je verkoopprijs
2 Rente	over een startlening betaal je rente
3 Onderhandelen	met leveranciers, en misschien met je eerste werknemer
4 Conjunctuur	in laagconjunctuur verkoop je waarschijnlijk minder
5 Overheid	belasting over je winst, btw afdragen, regels
6 Internationale handel	misschien koop je grondstoffen in het buitenland
7 Verdeling	je inkomen telt mee in de inkomensverdeling

Praktijk

Denk terug aan alle acht thema's van dit jaar. Welk thema vond je het interessantst, en waarom? Welk begrip zou je nu, na dit jaar, het beste aan een vriend kunnen uitleggen?

Aan de slag met een bron

Onderstaande tabel toont de kwartaalcijfers van een fictieve webshop in sportkleding, met een korte opmerking per kwartaal. Gebruik de tabel bij de verwerkingsopdracht hieronder — dit is een mooie afsluitende oefening waarbij je begrippen uit meerdere thema's van dit jaar nodig hebt.

Informatiebron 1 — Kwartaalcijfers van een webshop in sportkleding (fictief)

Kwartaal	Omzet	Kosten	Opmerking
Q1	€40.000,-	€35.000,-	Rustige periode
Q2	€55.000,-	€42.000,-	Hoogconjunctuur, veel vraag naar sportkleding
Q3	€30.000,-	€38.000,-	Importheffing ingevoerd op stof uit het buitenland
Q4	€48.000,-	€40.000,-	Economie herstelt

Opdracht: leg de samenhang uit voor je eigen bedrijfsidee

Pak het bedrijfsidee dat je in les 8.1 bedacht (of verzin een nieuw idee), en werk onderstaande vraag uit — dit vormt de basis voor het project.

1. Leg voor je eigen bedrijfsidee uit hoe minstens twee begrippen uit eerdere thema's (bijvoorbeeld vraag en aanbod, conjunctuur, of internationale handel) invloed zouden hebben op dat bedrijf.

Opdracht: koppel de cijfers aan begrippen uit dit jaar

Gebruik informatiebron 1 hierboven om onderstaande vragen te beantwoorden.

1. Bereken de winst (of het verlies) in Q1 en Q3.

2. Welk begrip uit een eerder thema verklaart waarschijnlijk de winstdaling in Q3?

3. Welk begrip uit een eerder thema verklaart waarschijnlijk de winststijging in Q2?

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Leg uit hoe thema 1 (marktwerking) invloed heeft op een eigen bedrijf.

2. Leg uit hoe thema 2 (rente) invloed heeft op een eigen bedrijf.

3. Leg uit hoe thema 5 (de overheid) invloed heeft op een eigen bedrijf.

Informatiebron 1 — Kwartaalcijfers van een webshop in sportkleding (fictief)

Kwartaal	Omzet	Kosten	Opmerking
Q1	€40.000,-	€35.000,-	Rustige periode
Q2	€55.000,-	€42.000,-	Hoogconjunctuur, veel vraag naar sportkleding
Q3	€30.000,-	€38.000,-	Importheffing ingevoerd op stof uit het buitenland
Q4	€48.000,-	€40.000,-	Economie herstelt

4. Gebruik informatiebron 1 (de tabel bij les 8.5): in welk kwartaal maakte de webshop verlies?

Zilver: Toepassing & Rekenen

5. Leg uit hoe thema 4 (conjunctuur) en thema 6 (internationale handel) allebei invloed kunnen hebben op hetzelfde bedrijf, bijvoorbeeld een winkel die kleding importeert.

6. Leg uit waarom een goede ondernemer verstand moet hebben van meerdere economische thema's tegelijk, in plaats van maar één.

Informatiebron 1 — Kwartaalcijfers van een webshop in sportkleding (fictief)

Kwartaal	Omzet	Kosten	Opmerking
Q1	€40.000,-	€35.000,-	Rustige periode
Q2	€55.000,-	€42.000,-	Hoogconjunctuur, veel vraag naar sportkleding
Q3	€30.000,-	€38.000,-	Importheffing ingevoerd op stof uit het buitenland
Q4	€48.000,-	€40.000,-	Economie herstelt

7. Gebruik informatiebron 1: bereken de winst in Q2 en Q4, en bereken het verschil.

8. Leg uit welk ondernemersrisico (uit les 8.4) het duidelijkst zichtbaar wordt in de overgang van Q2 naar Q3 in informatiebron 1.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

9. Kies een fictief bedrijf (bijvoorbeeld een webshop die sportkleding verkoopt) en leg uit hoe minstens drie thema's uit dit jaar gelijktijdig invloed op dit bedrijf zouden kunnen hebben.

10. Bedenk een concrete maatregel die de webshop had kunnen nemen om het verlies in Q3 te beperken, gebaseerd op wat je in eerdere thema's hebt geleerd.

11. Terugkijkend op je hele jaar economie: welk begrip of inzicht uit dit jaar vond je het nuttigst om te begrijpen, en waarom? Onderbouw met een concreet voorbeeld uit je eigen leven of omgeving.

Project (optioneel)

Mijn eigen ondernemingsplan

Bedenk in tweetallen een eigen, realistisch bedrijfsidee en werk dit uit tot een kort ondernemingsplan. Gebruik minstens drie begrippen uit dit thema (bijvoorbeeld kostprijs, break-evenpunt, ondernemersrisico) en verwijs naar minstens één begrip uit een eerder thema van dit jaar.

Stappenplan

1. Bedenk een bedrijfsidee: een product of dienst, en beschrijf je doelgroep en waarom klanten bij jou zouden kopen.
2. Schat je vaste kosten en je variabele kosten per stuk in, en bereken de kostprijs per stuk.
3. Bepaal een verkoopprijs en bereken het break-evenpunt: hoeveel stuks moet je verkopen om quitte te spelen?
4. Noem minstens twee risico's voor jouw bedrijf, en beschrijf hoe je die zou beperken.
5. Leg uit hoe minstens één (havo) of twee (vwo) begrippen uit eerdere thema's van dit jaar jouw bedrijf zouden beïnvloeden.
6. Presenteer je ondernemingsplan in maximaal 5 minuten aan de klas.

Beoordelingsrubric

Criterium	Onvoldoende	Voldoende	Goed	Uitmuntend
Haalbaarheid van het idee	Onrealistisch of onduidelijk idee	Redelijk uitgewerkt idee	Goed doordacht, realistisch idee	Origineel én realistisch idee, met duidelijke meerwaarde t.o.v. concurrenten
Rekenwerk (kostprijs & break-even)	Ontbreekt of bevat fouten	Correct maar minimaal uitgewerkt	Correct en overzichtelijk uitgewerkt	Correct, overzichtelijk, en met een duidelijke toelichting per stap
Toepassing eerdere thema's	Geen koppeling gemaakt	Één correcte koppeling	Twee correcte koppelingen	Meerdere correcte, goed onderbouwde koppelingen
Presentatie	Onvoorbereid, onduidelijk	Correct maar weinig overtuigend	Helder en overtuigend gepresenteerd	Zeer overtuigend, goede samenwerking zichtbaar

Rekenopdrachten

Reken met de begrippen en formules uit dit thema. De opdrachten zitten aan de bovenkant van niveau 2F; een aantal opdrachten (gemarkeerd met 3F) tikt niveau 3F aan.

Niveau 2F

1. Een ondernemer heeft €600,- vaste kosten per maand, maakt 200 stuks, en betaalt €3,50 aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

Antwoord (€): _____

2. Een ondernemer heeft €900,- vaste kosten per maand, maakt 150 stuks, en betaalt €4,- aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

Antwoord (€): _____

3. Een ondernemer heeft €1.200,- vaste kosten per maand, maakt 300 stuks, en betaalt €2,80 aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

Antwoord (€): _____

4. Zelfde ondernemer als opgave 1, maar hij maakt nu 400 stuks in plaats van 200 (zelfde €600,- vaste kosten en €3,50 variabel per stuk). Bereken de nieuwe kostprijs per stuk.

Antwoord (€): _____

5. Een product heeft een kostprijs van €6,50 en wordt verkocht voor €10,-. Bereken de winst per verkocht stuk.

Antwoord (€): _____

6. De kostprijs van €6,50 uit de vorige opgave is berekend bij 200 stuks. Stel dat de ondernemer die 200 stuks allemaal verkoopt voor €10,-. Bereken de totale winst.

Antwoord (€): _____

7. Een ondernemer heeft €600,- vaste kosten, een verkoopprijs van €8,- per stuk, en €3,50 variabele kosten per stuk. Bereken de dekkingsbijdrage per stuk.

Antwoord (€): _____

8. Een ondernemer heeft €900,- vaste kosten, een verkoopprijs van €12,- per stuk, en €7,- variabele kosten per stuk. Bereken het break-evenpunt in aantal stuks.

Antwoord (stuks): _____

9. Een ondernemer heeft €1.200,- vaste kosten, een verkoopprijs van €15,- per stuk, en €5,- variabele kosten per stuk. Bereken het break-evenpunt in aantal stuks.

Antwoord (stuks): _____

10. Een product heeft een verkoopprijs van €9,- en €4,- variabele kosten per stuk. Bereken de dekkingsbijdrage.

Antwoord (€): _____

11. Een ondernemer maakt 250 stuks tegen €3,50 variabele kosten per stuk. Bereken de totale variabele kosten.

Antwoord (€): _____

12. Bij dezelfde ondernemer (250 stuks, €3,50 variabel per stuk, €600,- vaste kosten): bereken de totale kosten.

Antwoord (€): _____

13. Dezelfde ondernemer verkoopt de 250 stuks voor €8,- per stuk. Bereken de totale opbrengst.

Antwoord (€): _____

14. Bij dezelfde ondernemer (opbrengst €2.000,-, totale kosten €1.475,-): bereken de totale winst.

Antwoord (€): _____

15. De kostprijs van een product daalt van €6,50 naar €5,- door een groter productievolume. Bereken de procentuele daling (afgerond op 2 decimalen).

Antwoord (%): _____

19. Een foodtruck verkoopt 450 tosti's van €5,- per stuk. Bereken de totale opbrengsten (TO).

Antwoord (€): _____

20. Een kapsalon heeft TCK = €1.500,- en €5,- variabele kosten per knipbeurt. Bereken de totale kosten (TK) bij 140 knipbeurten.

Antwoord (€): _____

Niveau 3F — een tikje pittiger

16. Een ondernemer heeft €600,- vaste kosten, een verkoopprijs van €8,- per stuk, en €3,50 variabele kosten per stuk. Het exacte break-evenpunt is geen geheel getal. Bij hoeveel verkochte stuks is de ondernemer voor het eerst break-even of winstgevend (rond naar boven af)?

Antwoord (stuks): _____

17. Dezelfde ondernemer verlaagt zijn verkoopprijs naar €7,- per stuk (zelfde €600,- vaste kosten en €3,50 variabele kosten). Bereken het nieuwe break-evenpunt (rond naar boven af).

Antwoord (stuks): _____

18. Een ondernemer heeft €1.000,- vaste kosten, verkoopt voor €12,- per stuk, met €6,- variabele kosten per stuk, en verkoopt 200 stuks. Bereken de winst.

Antwoord (€): _____

21. Voor een ondernemer geldt TO = 9q en TK = 900 + 3q. Bereken het break-evenpunt in stuks door TO = TK te stellen.

Antwoord (stuks): _____

22. Uit een grafiek lees je af: TCK = €400,- en bij 250 stuks is TK = €1.150,-. Bereken de variabele kosten per stuk.

Antwoord (€): _____

Herhalingsopdrachten

Deze opdrachten gaan over alle paragrafen van dit thema door elkaar. Op de website passen de rekenvragen zich adaptief aan je niveau aan; in dit werkboek staat een vaste selectie afgedrukt.

Meerkeuzevragen

1. Wat bevat een ondernemingsplan meestal?

A. Een beschrijving van het idee, de doelgroep, de kosten/opbrengsten en een marketingplan

B. Alleen een logo en een bedrijfsnaam

C. Uitsluitend een lijst met concurrenten

D. Een ondernemingsplan is wettelijk verplicht om te mogen ondernemen

2. Waarom stelt een ondernemer een ondernemingsplan op?

A. Om vooraf goed na te denken over haalbaarheid, kosten en doelgroep, en om bijvoorbeeld een lening te kunnen aanvragen

B. Omdat het verplicht is bij elke aankoop

C. Alleen om andere ondernemers te imiteren

D. Een ondernemingsplan heeft geen enkel praktisch nut

3. Wat zijn vaste kosten?

A. Kosten die je betaalt ongeacht hoeveel je produceert, zoals huur

B. Kosten die stijgen met elk extra geproduceerd stuk

C. Kosten die je maar één keer in je leven betaalt

D. Kosten die de overheid voor je betaalt

4. Wat zijn variabele kosten?

A. Kosten die gelijk blijven, ongeacht de productie

B. Kosten die meestijgen met de hoeveelheid die je produceert, zoals materiaalkosten per stuk

C. Kosten die de overheid oplegt aan bedrijven

D. Kosten die je nooit terugverdient

5. Hoe bereken je de kostprijs per stuk?

A. (Vaste kosten ÷ aantal stuks) + variabele kosten per stuk

B. Vaste kosten × aantal stuks

C. Alleen de variabele kosten per stuk, vaste kosten tellen niet mee

D. Verkoopprijs - winst per stuk

6. Wat is het break-evenpunt?

A. Het aantal verkochte producten waarbij de opbrengsten precies gelijk zijn aan de kosten

B. Het moment waarop een bedrijf failliet gaat

C. De verkoopprijs die een winkel minimaal moet vragen

D. Het punt waarop een bedrijf stopt met produceren

7. Wat is de dekkingsbijdrage?

A. De verkoopprijs min de variabele kosten per stuk

B. De totale winst van een bedrijf in een jaar

C. Een ander woord voor vaste kosten

D. De belasting die een bedrijf betaalt

8. Wat gebeurt er met het aantal benodigde verkochte stuks om break-even te zijn, als de verkoopprijs daalt (bij gelijkblijvende kosten)?

A. Er zijn minder verkochte stuks nodig

B. Er zijn meer verkochte stuks nodig, omdat de dekkingsbijdrage per stuk kleiner wordt

C. Het aantal benodigde stuks blijft altijd precies gelijk

D. Break-even is dan niet meer te berekenen

9. Wat is een risico van ondernemerschap, in tegenstelling tot loondienst?

A. Een ondernemer heeft geen gegarandeerd, vast inkomen

B. Een ondernemer betaalt nooit belasting

C. Een ondernemer heeft altijd meer zekerheid dan een werknemer

D. Ondernemerschap kent geen enkel risico

10. Wat is een manier waarop ondernemers een risico kunnen beperken?

A. Door helemaal geen marktonderzoek te doen

B. Door bijvoorbeeld een verzekering af te sluiten, of eerst klein te beginnen om de markt te testen

C. Door zoveel mogelijk schulden aan te gaan zonder plan

D. Risico’s kunnen nooit worden beperkt

11. Hoe kan laagconjunctuur (thema 4) invloed hebben op een startend bedrijf?

A. Consumenten kunnen minder gaan uitgeven, waardoor de vraag naar het product kan dalen

B. Laagconjunctuur heeft nooit invloed op individuele bedrijven

C. Laagconjunctuur verhoogt altijd automatisch de omzet van elk bedrijf

D. Een startend bedrijf heeft nooit met conjunctuur te maken

Rekenvragen

12. Een ondernemer heeft €300,- vaste kosten per maand, maakt 300 stuks, en betaalt €2,50 aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

Antwoord (€): _____

13. Een ondernemer heeft €800,- vaste kosten per maand, maakt 400 stuks, en betaalt €3,- aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

Antwoord (€): _____

14. Een ondernemer heeft €800,- vaste kosten, een verkoopprijs van €10,- per stuk, en €5,- variabele kosten per stuk. Bereken het break-evenpunt in aantal stuks.

Antwoord (stuks): _____

15. Een ondernemer heeft €600,- vaste kosten, een verkoopprijs van €8,- per stuk, en €4,- variabele kosten per stuk. Bereken het break-evenpunt in aantal stuks.

Antwoord (stuks): _____

16. Een product heeft een kostprijs van €4,- en wordt verkocht voor €7,50. Bereken de winst per verkocht stuk.

Antwoord (€): _____

17. Een product heeft een kostprijs van €4,- en wordt verkocht voor €7,50. Bereken de winst per verkocht stuk.

Antwoord (€): _____

Eindquiz

1. Wat staat er in elk geval in een ondernemingsplan?

A. Het product, de doelgroep, de concurrentie, de verwachte kosten en opbrengsten, en hoe je aan startkapitaal komt.

B. Alleen het logo en de naam van het bedrijf.

C. De cao die voor je werknemers geldt.

D. Een garantie van de bank dat je lening wordt goedgekeurd.

2. Welke van deze kosten is een vaste kost voor een bedrijfje dat petjes maakt?

A. De huur van de werkruimte.

B. De stof voor elk petje.

C. Het garen voor elk petje.

D. De verzendkosten per bestelling.

3. Vaste kosten €800,-, 200 stuks geproduceerd, variabele kosten €2,- per stuk. Wat is de kostprijs per stuk?

A. €6,-

B. €4,-

C. €802,-

D. €10,-

4. De ondernemer maakt voortaan 400 stuks in plaats van 200, bij dezelfde vaste en variabele kosten. Wat gebeurt er met de kostprijs per stuk?

A. Die daalt, omdat de vaste kosten over meer stuks worden verdeeld.

B. Die stijgt, omdat hij meer materiaal nodig heeft.

C. Die blijft gelijk, want de kosten per stuk veranderen niet.

D. Die halveert precies.

5. Wat is het break-evenpunt?

A. Het aantal verkochte stuks waarbij de totale opbrengsten precies gelijk zijn aan de totale kosten.

B. Het moment waarop de ondernemer zijn lening heeft afgelost.

C. Het aantal stuks waarbij de winst het hoogst is.

D. De prijs waarbij de klant het product niet meer wil kopen.

6. Vaste kosten €400,-, verkoopprijs €10,- per stuk, variabele kosten €6,- per stuk. Wat is het break-evenpunt?

A. 100 stuks

B. 40 stuks

C. 67 stuks

D. 25 stuks

7. Een foodtruck heeft het break-evenpunt gehaald. Hoeveel winst levert elk extra verkocht broodje op?

A. De verkoopprijs min de variabele kosten per broodje.

B. De hele verkoopprijs.

C. Niets, want de vaste kosten zijn al betaald.

D. De verkoopprijs min de kostprijs van het eerste broodje.

8. Een nieuw restaurant trekt minder bezoekers dan verwacht. Welk risico is dit?

A. Marktrisico

B. Concurrentierisico

C. Financieel risico

D. Conjunctuurrisico

9. Je hebt een eenmanszaak en je bedrijf gaat failliet met schulden. Wat klopt?

A. Je bent met je privévermogen aansprakelijk: schuldeisers kunnen ook bij je spaargeld.

B. Alleen het bedrijf is aansprakelijk; je eigen spaargeld is altijd veilig.

C. De overheid betaalt de schulden van eenmanszaken terug.

D. Schulden van een eenmanszaak vervallen na een faillissement automatisch.

10. Een webshop maakt in een kwartaal €30.000,- omzet en €38.000,- kosten. Wat is het resultaat?

A. €8.000,- verlies

B. €8.000,- winst

C. €68.000,- winst

D. €38.000,- verlies

11. Bekijk de grafiek. Welke lijn is de TK-lijn (totale kosten)?

A. Lijn B: hij begint op de hoogte van de constante kosten en loopt evenwijdig aan lijn C.

B. Lijn A: hij loopt horizontaal.

C. Lijn C: hij begint in de oorsprong.

D. Geen van de lijnen: de totale kosten kun je niet in een grafiek zetten.

12. Bekijk de grafiek. Bij hoeveel verkochte spellen ligt het break-evenpunt?

A. Bij 150 spellen.

B. Bij 1.350 spellen.

C. Bij 0 spellen, want daar beginnen de lijnen.

D. Bij 100 spellen.

13. Bekijk de grafiek. Hoeveel winst maakt de startup bij 250 verkochte spellen?

A. €600,-

B. €2.250,-

C. €1.650,-

D. €100,-

Antwoordmodel

Voor de docent: dit hoofdstuk bundelt alle antwoorden bij dit werkboek (niveau: havo), zodat het ook voor zelfcontrole door leerlingen ingezet kan worden.

Eindquiz — antwoordsleutel

1. A
2. A
3. A
4. A
5. A
6. A
7. A
8. A
9. A
10. A
11. A
12. A
13. A

Rekenopdrachten — antwoordsleutel

1. 6,5 €

Kostprijs = (600 ÷ 200) + 3,50 = 3,- + 3,50 = €6,50 per stuk.

2. 10 €

Kostprijs = (900 ÷ 150) + 4 = 6 + 4 = €10,- per stuk.

3. 6,8 €

Kostprijs = (1.200 ÷ 300) + 2,80 = 4,- + 2,80 = €6,80 per stuk.

4. 5 €

Kostprijs = (600 ÷ 400) + 3,50 = 1,50 + 3,50 = €5,- per stuk.

5. 3,5 €

Winst per stuk = verkoopprijs - kostprijs = 10 - 6,50 = €3,50.

6. 700 €

200 × 3,50 = €700,-. Let op: dit klopt alleen als hij precies zoveel verkoopt als waarmee de kostprijs is berekend. Verkoopt hij er maar 50, dan moeten de vaste kosten van €600,- over veel minder stuks worden verdeeld: opbrengst 50 × 10 = €500,-, kosten 600 + 50 × 3,50 = €775,-, dus €275,- verlies.

7. 4,5 €

Dekkingsbijdrage = verkoopprijs - variabele kosten = 8 - 3,50 = €4,50.

8. 180 stuks

Dekkingsbijdrage = 12 - 7 = €5,-. Break-evenpunt = 900 ÷ 5 = 180 stuks.

9. 120 stuks

Dekkingsbijdrage = 15 - 5 = €10,-. Break-evenpunt = 1.200 ÷ 10 = 120 stuks.

10. 5 €

Dekkingsbijdrage = 9 - 4 = €5,-.

11. 875 €

250 × 3,50 = €875,-.

12. 1.475 €

Totale kosten = vaste kosten + variabele kosten = 600 + (250 × 3,50) = 600 + 875 = €1.475,-.

13. 2.000 €

250 × 8 = €2.000,-.

14. 525 €

Winst = opbrengst - totale kosten = 2.000 - 1.475 = €525,-.

15. 23,08 %

(6,50 - 5,-) ÷ 6,50 × 100% ~ 23,08%.

16. 134 stuks

Dekkingsbijdrage = 8 - 3,50 = €4,50. Break-evenpunt = 600 ÷ 4,50 ~ 133,3. Bij 134 stuks is de ondernemer break-even of winstgevend (bij 133 stuks nog niet).

17. 172 stuks

Nieuwe dekkingsbijdrage = 7 - 3,50 = €3,50. Break-evenpunt = 600 ÷ 3,50 ~ 171,4, dus 172 stuks.

18. 200 €

Opbrengst = 200 × 12 = €2.400,-. Totale kosten = 1.000 + (200 × 6) = 1.000 + 1.200 = €2.200,-. Winst = 2.400 - 2.200 = €200,-.

19. 2.250 €

TO = €5,- × 450 = €2.250,-.

20. 2.200 €

TVK = 140 × 5 = €700,-. TK = 1.500 + 700 = €2.200,-.

21. 150 stuks

9q = 900 + 3q 6q = 900 q = 900 ÷ 6 = 150 stuks.

22. 3 €

TVK = 1.150 - 400 = €750,-. Variabele kosten per stuk = 750 ÷ 250 = €3,-.

Herhalingsopdrachten — antwoordsleutel

1. A
2. A
3. A
4. B
5. A
6. A
7. A
8. B
9. A
10. B

11. A

12. 3,5 €

Kostprijs = (€300,- ÷ 300) + €2,50 = €3,50.

13. 5 €

Kostprijs = (€800,- ÷ 400) + €3,- = €5,-.

14. 160 stuks

Dekkingsbijdrage = €10,- - €5,- = €5,-. Break-evenpunt = €800,- ÷ €5,- = 160 stuks.

15. 150 stuks

Dekkingsbijdrage = €8,- - €4,- = €4,-. Break-evenpunt = €600,- ÷ €4,- = 150 stuks.

16. 3,5 €

Winst per stuk = €7,50 - €4,- = €3,50.

17. 3,5 €

Winst per stuk = €7,50 - €4,- = €3,50.

Verwerkingsopdrachten — modelantwoorden

Les 8.1

Opdracht: schets een eigen ondernemingsplan

1. Een ondernemingsplan is belangrijk omdat het een ondernemer dwingt om vooraf kritisch na te denken over de haalbaarheid van zijn idee: is er genoeg vraag, kan het voor een concurrerende prijs, en is er genoeg startkapitaal? Zonder plan loop je het risico dat je pas ná de start tegen problemen aanloopt die vooraf te voorzien waren.

Opdracht: interpreteer het advies van een kredietadviseur

1. Volgens Marloes ontbreekt bij afgewezen plannen bijna altijd een realistische inschatting van het aantal klanten dat er daadwerkelijk zal komen.

2. De bank wil weten hoe waarschijnlijk het is dat het bedrijf genoeg omzet maakt om een eventuele lening (met rente) terug te kunnen betalen. Als het aantal klanten te optimistisch is ingeschat, is de kans groter dat het bedrijf minder omzet maakt dan verwacht, en dus moeite krijgt de lening af te lossen — dat risico wil de bank goed kunnen inschatten.

3. Bijvoorbeeld: een enquête houden onder potentiële klanten, marktonderzoek doen naar vergelijkbare bedrijven in de buurt, of eerst een proefperiode draaien om te zien hoeveel klanten er daadwerkelijk komen, voordat de definitieve cijfers in het plan komen.

Les 8.2

Opdracht: bereken de kostprijs

1. (€900,- ÷ 150) + €4,- = €6,- + €4,- = €10,- per stuk.

Opdracht: bereken drie kostprijzen

1. Kostprijs kaars = (€300,- ÷ 150) + €2,50 = €2,- + €2,50 = €4,50.

2. Kostprijs sieraad = (€450,- ÷ 90) + €4,- = €5,- + €4,- = €9,-. Sieraden hebben de hoogste kostprijs van de drie producten.

3. Kostprijs t-shirt = (€800,- ÷ 400) + €3,- = €2,- + €3,- = €5,-.

Opdracht: lees de kostenlijnen af

1. De TCK zijn €400,-: de TCK-lijn loopt horizontaal op €400,- (en de TK-lijn begint daar bij q = 0).

2. Bij 150 zeepjes is TVK = €300,-. Controle: 150 × €2,- = €300,-.

3. Bij 250 zeepjes is TK = €900,-. Controle: €400,- + 250 × €2,- = €400,- + €500,- = €900,-.

4. Bij 150 zeepjes is TVK = €300,-. Variabele kosten per stuk = €300,- ÷ 150 = €2,-.

5. De TK-lijn is de TVK-lijn plus de TCK. De TCK zijn bij elk aantal even hoog (€400,-), dus ligt de TK-lijn overal precies €400,- hoger dan de TVK-lijn: de lijnen lopen evenwijdig.

6. Kostprijs = TK ÷ q = €1.000,- ÷ 300 = €3,33 per zeepje (afgerond). Of: (€400,- ÷ 300) + €2,- = €1,33 + €2,- = €3,33.

Opdracht: teken de kostenlijnen

1. q = 0: TCK €300,-, TVK €0,-, TK €300,-. q = 50: TCK €300,-, TVK €250,-, TK €550,-. q = 100: TCK €300,-, TVK €500,-, TK €800,-. q = 150: TCK €300,-, TVK €750,-, TK €1.050,-.

2. TCK: horizontale lijn op €300,-. TVK: rechte lijn van (0, €0,-) naar (150, €750,-). TK: rechte lijn van (0, €300,-) naar (150, €1.050,-), evenwijdig aan TVK.

3. Bij 60 hoesjes snijden de TVK-lijn en de TCK-lijn elkaar. Controle: 60 × €5,- = €300,- = TCK.

4. Bij 120 hoesjes: lees op de TK-lijn €900,- af. Controle: €300,- + 120 × €5,- = €900,-.

Les 8.3

Opdracht: bereken het break-evenpunt

1. Dekkingsbijdrage = €12,- - €7,- = €5,-. Break-evenpunt = €900,- ÷ €5,- = 180 stuks.

Opdracht: lees het break-evenpunt af

1. De TCK zijn €600,-: daar begint de TK-lijn bij q = 0.

2. De lijnen snijden elkaar bij ongeveer 133 stuks (iets na de rasterlijn van 130). De omzet is daar ongeveer €1.070,-.

3. TCK ÷ (verkoopprijs - variabele kosten per stuk) = €600,- ÷ (€8,- - €3,50) = €600,- ÷ €4,50 ~ 133,3, dus vanaf 134 verkochte stuks.

4. Bij 50 stuks ligt de TK-lijn boven de TO-lijn: verlies. Bij 200 stuks ligt de TO-lijn boven de TK-lijn: winst.

5. Bij 200 stuks: TO = €1.600,- en TK = €1.300,-. Winst = €1.600,- - €1.300,- = €300,-.

Opdracht: de foodtruck

1. TCK = €1.200,- per maand (de TK-lijn begint bij q = 0 op €1.200,-).

2. Het snijpunt ligt bij 400 tosti's. De omzet is daar €2.000,- (TO = TK = €2.000,-).

3. Bij 600 tosti's is TO = €3.000,-. Verkoopprijs = €3.000,- ÷ 600 = €5,- per tosti.

4. Bij 500 tosti's is TK = €2.200,-. TVK = TK - TCK = €2.200,- - €1.200,- = €1.000,-. Variabele kosten per tosti = €1.000,- ÷ 500 = €2,-.

5. Bij 600 tosti's: TO = €3.000,-, TK = €2.400,-. Winst = €3.000,- - €2.400,- = €600,-.

6. Bij 200 tosti's: TO = €1.000,-, TK = €1.600,-. TO - TK = -€600,-: een verlies van €600,-.

Opdracht: de huur gaat omhoog

1. Vóór de huurverhoging snijden TO en TK1 elkaar bij 100 armbanden (omzet €1.000,-).

2. Na de huurverhoging snijden TO en TK2 elkaar bij 150 armbanden (omzet €1.500,-). Noor moet dus 50 armbanden per maand méér verkopen om break-even te zijn.

3. TK1 begint bij €400,- en TK2 bij €600,-: de huur (constante kosten) stijgt met €200,- per maand.

4. Alleen de constante kosten stijgen. De variabele kosten per armband blijven gelijk, dus de lijn stijgt even steil: hij schuift alleen €200,- omhoog.

5. Bij 200 armbanden is TO = €2.000,-. Vóór: TK1 = €1.600,-, winst €400,-. Ná: TK2 = €1.800,-, winst €200,-. De winst daalt met €200,-, precies de huurverhoging.

Tekenopdracht 1: cupcakes op de markt

1. q = 0: TK €300,-, TO €0,-. q = 100: TK €300,- + €150,- = €450,-, TO €400,-. q = 200: TK €300,- + €300,- = €600,-, TO €800,-.

2. TK: rechte lijn van (0, €300,-) naar (200, €600,-). TO: rechte lijn van (0, €0,-) naar (200, €800,-).

3. De lijnen snijden elkaar bij 120 cupcakes, met een omzet van €480,-. Controle: €300,- ÷ (€4,- - €1,50) = €300,- ÷ €2,50 = 120.

4. Links van 120 cupcakes, tussen de TK-lijn (boven) en de TO-lijn (onder): verliesgebied. Rechts van 120 cupcakes, tussen de TO-lijn (boven) en de TK-lijn (onder): winstgebied.

5. Bij 200 cupcakes: TO = €800,-, TK = €600,-. Winst = €200,-.

Tekenopdracht 2: de smoothiekraam op het schoolfeest

1. q = 0: TCK €200,-, TVK €0,-, TK €200,-, TO €0,-. q = 50: TCK €200,-, TVK €100,-, TK €300,-, TO €300,-. q = 100: TCK €200,-, TVK €200,-, TK €400,-, TO €600,-.

2. TCK: horizontaal op €200,-. TVK: van (0, €0,-) naar (100, €200,-). TK: van (0, €200,-) naar (100, €400,-), evenwijdig aan TVK. TO: van (0, €0,-) naar (100, €600,-).

3. TO en TK snijden elkaar bij 50 smoothies; de omzet is daar €300,-. Controle: €200,- ÷ (€6,- - €2,-) = 50.

4. Bij 75 smoothies: TO = €450,-, TK = €350,-. Winst = €100,-.

Les 8.4

Opdracht: bedenk een manier om een risico te beperken

1. Bijvoorbeeld: goed marktonderzoek doen voordat je start (bijvoorbeeld een enquête onder potentiële klanten, of een proefperiode), zodat je van tevoren een betere inschatting hebt van de daadwerkelijke vraag, in plaats van er alleen op te gokken.

Opdracht: analyseer het ondernemersrisico per sector

1. Horeca heeft het laagste overlevingspercentage (38%). Een mogelijke reden: veel concurrentie (concurrentierisico) en sterk wisselende vraag (bijvoorbeeld door seizoen of trends), waardoor marktrisico groot is.

2. 100% - 38% = 62% van de horecabedrijven bestaat na 5 jaar niet meer.

3. Zakelijke dienstverlening overleeft het best (62%). Hier speelt bijvoorbeeld financieel risico mogelijk een kleinere rol, omdat dit type bedrijf vaak met lagere vaste kosten kan starten (geen dure locatie of voorraad nodig) dan bijvoorbeeld een horecazaak.

Les 8.5

Opdracht: leg de samenhang uit voor je eigen bedrijfsidee

1. Bijvoorbeeld (voor een fictief kledingbedrijfje): de verkoopprijs hangt af van vraag en aanbod van vergelijkbare kleding (thema 1). Bij een laagconjunctuur (thema 4) zouden klanten minder snel nieuwe kleding kopen, wat de omzet zou raken.

Opdracht: koppel de cijfers aan begrippen uit dit jaar

1. Winst Q1 = €40.000,- - €35.000,- = €5.000,-. Winst Q3 = €30.000,- - €38.000,- = -€8.000,- (dus een verlies).

2. De winstdaling in Q3 hangt samen met thema 6 (internationale handel/protectionisme): de importheffing op stof uit het buitenland verhoogt waarschijnlijk de inkoopkosten van de webshop, wat de kosten verhoogt en/of de omzet verlaagt (bijvoorbeeld door hogere verkoopprijzen).

3. De winststijging in Q2 hangt samen met thema 4 (conjunctuur): tijdens hoogconjunctuur geven consumenten meer uit, ook aan niet-noodzakelijke producten zoals sportkleding, wat de omzet van de webshop verhoogt.

Oefeningen — modelantwoorden

Les 8.1

1. Wat is een ondernemingsplan?

Een document waarin een ondernemer beschrijft wat hij gaat doen, voor wie, en of het financieel haalbaar is.

2. Noem twee onderdelen die een ondernemingsplan minimaal bevat.

Bijvoorbeeld: het product of de dienst, de doelgroep, de concurrentie, of de verwachte kosten en opbrengsten (twee hiervan).

3. Waarom vraagt een bank vaak om een ondernemingsplan voordat zij een lening verstrekt?

Om in te schatten hoe waarschijnlijk het is dat het bedrijf genoeg omzet maakt om de lening terug te kunnen betalen.

4. Gebruik informatiebron 1 (de mening van Marloes): wat ontbreekt er volgens haar bijna altijd bij afgewezen ondernemingsplannen?

Een realistische inschatting van het aantal klanten dat er daadwerkelijk zal komen.

5. Leg uit waarom het opstellen van een ondernemingsplan een ondernemer kan helpen problemen te voorkomen.

Omdat het de ondernemer dwingt om vooraf kritisch na te denken over zaken als vraag, concurrentie en kosten, in plaats van deze pas tegen te komen nadat het bedrijf al gestart is.

6. Wat is de doelgroep van een bedrijf, en waarom is het belangrijk deze te kennen?

De doelgroep is de groep klanten voor wie het product of de dienst bedoeld is. Het is belangrijk deze te kennen om het product, de prijs en de marketing goed op deze groep af te stemmen.

7. Gebruik informatiebron 1: leg uit wat Marloes bedoelt met "ambitie is mooi, maar de cijfers moeten kloppen".

Ze bedoelt dat een enthousiast en ambitieus plan op zich niet genoeg is: de onderliggende cijfers (zoals verwachte klantenaantallen en omzet) moeten ook realistisch en onderbouwd zijn, anders is het plan niet betrouwbaar genoeg om een lening op te baseren.

8. Leg uit waarom een te optimistisch ondernemingsplan uiteindelijk ook de ondernemer zelf kan schaden, niet alleen de bank.

Als de ondernemer zelf te optimistisch rekent, kan hij bijvoorbeeld te veel geld lenen of te hoge vaste kosten aangaan (zoals een te groot pand), gebaseerd op klantenaantallen die niet uitkomen. Dat kan ertoe leiden dat het bedrijf al vroeg in de financiële problemen komt, ook al leek het plan op papier haalbaar.

9. Twee ondernemers hebben hetzelfde idee voor een bedrijf, maar de één schrijft een uitgebreid ondernemingsplan en de ander begint direct. Leg uit welke risico’s de ondernemer zonder plan extra loopt.

De ondernemer zonder plan loopt het risico dat hij pas achteraf ontdekt dat er te weinig vraag is, dat concurrenten al een vergelijkbaar en beter product aanbieden, of dat de kosten hoger zijn dan verwacht, waardoor het bedrijf verlieslatend blijkt. Ook is de kans kleiner dat hij een lening bij de bank krijgt, omdat de bank het risico niet goed kan inschatten zonder plan.

10. Bedenk waarom sommige startende ondernemers geneigd kunnen zijn om te optimistisch te rekenen in hun ondernemingsplan, ook al weten ze dat dit riskant is.

Bijvoorbeeld: ondernemers geloven vaak sterk in hun eigen idee (wat ook nodig is om te durven beginnen), waardoor ze de risico's en concurrentie kunnen onderschatten. Ook kan de wens om een lening te krijgen ondernemers verleiden om de cijfers wat rooskleuriger voor te stellen dan realistisch is.

11. Leg uit waarom het voor een bank verstandiger kan zijn om een kritisch, behoudend

ondernemingsplan te belonen met een lening, dan een heel optimistisch plan, ook als het optimistische plan een hogere verwachte winst laat zien.

Een kritisch, behoudend plan met realistische cijfers geeft de bank meer zekerheid dat de ondernemer de risico's goed heeft doordacht en dat de lening waarschijnlijk wordt terugbetaald. Een overdreven optimistisch plan met een hoge verwachte winst kan mooi klinken, maar als de werkelijkheid tegenvalt, is het risico op wanbetaling groter — de bank is uiteindelijk meer gebaat bij zekerheid dan bij de hoogst mogelijke (maar onzekere) winstverwachting.

Les 8.2

1. Wat zijn vaste kosten?

Kosten die je betaalt ongeacht hoeveel je produceert of verkoopt, zoals huur.

2. Wat zijn variabele kosten?

Kosten die meestijgen met de hoeveelheid die je produceert, zoals materiaalkosten per stuk.

3. Wat is de rekenregel voor de kostprijs per stuk?

Kostprijs per stuk = (vaste kosten ÷ aantal stuks) + variabele kosten per stuk.

4. Gebruik informatiebron 1 (de tabel bij les 8.2): welk product heeft de laagste kostprijs?

Kaarsen hebben de laagste kostprijs: €4,50 per stuk.

5. Gebruik informatiebron 2: welke lijn is de TCK-lijn, welke de TVK-lijn en welke de TK-lijn? Leg uit hoe je dat ziet.

Lijn A is de TCK-lijn: hij loopt horizontaal, want de constante kosten veranderen niet. Lijn B is de TVK-lijn: hij begint in de oorsprong. Lijn C is de TK-lijn: hij begint op de hoogte van de TCK (€500,-) en loopt evenwijdig aan lijn B.

6. Gebruik informatiebron 2: lees af hoe hoog de totale constante kosten van Bakkerij De Korst per week zijn.

TCK = €500,- per week.

7. Een ondernemer heeft €1.200,- vaste kosten per maand, maakt 300 stuks, en betaalt €2,50 aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

(€1.200,- ÷ 300) + €2,50 = €4,- + €2,50 = €6,50 per stuk.

8. Een ondernemer heeft €450,- vaste kosten per maand, maakt 90 stuks, en betaalt €5,75 aan materiaal per stuk. Bereken de kostprijs per stuk.

(€450,- ÷ 90) + €5,75 = €5,- + €5,75 = €10,75 per stuk.

9. Gebruik informatiebron 1: als de sieradenmaker zijn productie zou verhogen naar 150 stuks per maand (bij gelijkblijvende vaste kosten en variabele kosten per stuk), wat wordt dan de nieuwe kostprijs?

(€450,- ÷ 150) + €4,- = €3,- + €4,- = €7,-. De kostprijs daalt van €9,- naar €7,-.

10. Leg uit waarom de t-shirtmaker, ondanks de hoogste vaste kosten (€800,-) van de drie in de tabel, toch niet de hoogste kostprijs heeft.

Omdat de t-shirtmaker ook veruit het grootste aantal stuks produceert (400), worden de hoge vaste kosten over veel meer stuks verdeeld, waardoor het vaste-kostendeel per stuk (€2,-) relatief laag uitvalt — ondanks de hoge totale vaste kosten.

11. Gebruik informatiebron 2: lees af hoe hoog de totale kosten (TK) zijn bij 200 taarten. Controleer je antwoord door de TCK en de TVK bij 200 taarten op te tellen.

TK bij 200 taarten = €1.300,-. Controle: TCK €500,- + TVK €800,- = €1.300,-.

12. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek de variabele kosten per taart.

Bij 100 taarten is TVK = €400,-. Variabele kosten per taart = €400,- ÷ 100 = €4,-.

13. Een ondernemer verdubbelt zijn productie van 200 naar 400 stuks, bij gelijkblijvende vaste kosten van €600,- en variabele kosten van €3,50 per stuk. Bereken beide kostprijzen, en leg uit waarom de kostprijs daalt terwijl de variabele kosten per stuk gelijk blijven.

Bij 200 stuks: (€600,- ÷ 200) + €3,50 = €6,50. Bij 400 stuks: (€600,- ÷ 400) + €3,50 = €5,-. De kostprijs daalt omdat de vaste kosten over meer stuks worden verdeeld, waardoor het vaste-kostendeel per stuk kleiner wordt, terwijl het variabele-kostendeel per stuk niet verandert.

14. De sieradenmaker overweegt zijn vaste kosten te verlagen (bijvoorbeeld door een goedkopere werkruimte), maar dit zou zijn productiecapaciteit beperken tot 60 stuks per maand in plaats van 90. Stel dat de nieuwe vaste kosten €300,- worden: bereken de nieuwe kostprijs, en vergelijk met de oorspronkelijke situatie.

Nieuwe kostprijs = (€300,- ÷ 60) + €4,- = €5,- + €4,- = €9,-. Dit is precies hetzelfde als de oorspronkelijke kostprijs (€9,-) — de lagere vaste kosten worden hier precies gecompenseerd door de lagere productie, waardoor de kostprijs per stuk niet verandert.

15. Leg uit waarom het voor een startende ondernemer met hoge vaste kosten (zoals de t-shirtmaker) extra belangrijk is om vanaf het begin voldoende volume te kunnen verkopen.

Bij hoge vaste kosten is de kostprijs sterk afhankelijk van het aantal verkochte stuks: hoe minder er verkocht wordt, hoe hoger het vaste-kostendeel per stuk wordt, wat de kostprijs (en dus de benodigde verkoopprijs) flink kan opdrijven. Een ondernemer met hoge vaste kosten loopt dus een groter risico als de verkoop tegenvalt, vergeleken met een ondernemer met lage vaste kosten, waarbij de kostprijs minder gevoelig is voor het verkoopvolume.

16. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek de kostprijs per taart bij 100 taarten en bij 200 taarten. Leg het verschil uit.

Bij 100 taarten: TK = €900,-, kostprijs = €900,- ÷ 100 = €9,-. Bij 200 taarten: TK = €1.300,-, kostprijs = €1.300,- ÷ 200 = €6,50. De kostprijs daalt doordat de constante kosten (€500,-) over meer taarten worden verdeeld: schaalvoordeel.

17. Gebruik informatiebron 2: de prijs van meel en boter stijgt, waardoor de variabele kosten stijgen naar €5,- per taart. Beschrijf wat er gebeurt met lijn A, lijn B en lijn C, en bereken de nieuwe TK bij 200 taarten.

Lijn A (TCK) blijft gelijk: de constante kosten veranderen niet. Lijn B (TVK) begint nog steeds in 0, maar wordt steiler. Lijn C (TK) begint nog steeds bij €500,- en wordt even steil als de nieuwe TVK-lijn. Nieuwe TK bij 200 taarten = €500,- + 200 × €5,- = €1.500,-.

Les 8.3

1. Wat is het break-evenpunt?

Het aantal verkochte producten waarbij de totale opbrengsten precies gelijk zijn aan de totale kosten: geen winst, geen verlies.

2. Wat is de dekkingsbijdrage?

De verkoopprijs min de variabele kosten per stuk.

3. Wat is de rekenregel voor het break-evenpunt?

Break-evenpunt = vaste kosten ÷ (verkoopprijs - variabele kosten per stuk).

4. Gebruik informatiebron 1 (de grafiek bij les 8.3): wat waren de totale kosten bij 0 verkochte stuks?

Bij 0 verkochte stuks waren de totale kosten €600,-. Dat zijn de totale constante kosten (TCK): er zijn nog geen variabele kosten gemaakt.

5. Gebruik informatiebron 2: lees af hoe hoog de totale constante kosten (TCK) van Knip & Go per

maand zijn.

TCK = €1.500,- per maand: daar begint de TK-lijn bij 0 knipbeurten.

6. Gebruik informatiebron 2: lees het break-evenpunt af. Noem het aantal knipbeurten én de omzet in het break-evenpunt.

De lijnen snijden elkaar bij 100 knipbeurten. De omzet is daar €2.000,- (TO = TK = €2.000,-).

7. Vaste kosten €500,-, verkoopprijs €6,- per stuk, variabele kosten €3,50 per stuk. Bereken het break-evenpunt.

Dekkingsbijdrage = €6,- - €3,50 = €2,50. Break-evenpunt = €500,- ÷ €2,50 = 200 stuks.

8. Vaste kosten €1.000,-, verkoopprijs €15,- per stuk, variabele kosten €9,- per stuk. Bereken het break-evenpunt (rond naar boven af op een heel aantal stuks).

Dekkingsbijdrage = €15,- - €9,- = €6,-. Break-evenpunt = €1.000,- ÷ €6,- ~ 166,7, dus 167 stuks.

9. Gebruik informatiebron 1: bereken de winst (of het verlies) bij 100 verkochte stuks.

€800,- (opbrengsten) - €950,- (kosten) = -€150,-, dus een verlies van €150,- bij 100 verkochte stuks.

10. Leg uit waarom de lijn van de totale kosten in de grafiek niet bij €0,- begint, terwijl de lijn van de totale opbrengsten dat wel doet.

De totale kosten beginnen bij €600,- (de vaste kosten), omdat deze kosten er al zijn, ook als er nog niets verkocht is (0 stuks). De totale opbrengsten beginnen bij €0,-, omdat er zonder verkochte stuks ook geen opbrengsten zijn.

11. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek wat een knipbeurt bij Knip & Go kost.

Bij 160 knipbeurten is TO = €3.200,-. Prijs = €3.200,- ÷ 160 = €20,- per knipbeurt.

12. Gebruik informatiebron 2: hoeveel winst maakt Knip & Go bij 160 knipbeurten per maand? Noem de bedragen die je afleest.

Bij 160 knipbeurten: TO = €3.200,- en TK = €2.300,-. Winst = €3.200,- - €2.300,- = €900,-.

13. Gebruik informatiebron 2: maakt Knip & Go winst of verlies bij 60 knipbeurten per maand? Hoeveel?

Bij 60 knipbeurten: TO = €1.200,- en TK = €1.800,-. De TK-lijn ligt hoger, dus verlies: €1.800,- - €1.200,- = €600,- verlies.

14. Tekenopdracht: een ondernemer heeft €500,- constante kosten, €2,- variabele kosten per stuk en een verkoopprijs van €7,-. Maak een tabel voor 0, 100 en 200 stuks, teken op ruitjespapier de TK- en de TO-lijn (q van 0 tot 200, bedrag van €0,- tot €1.400,-) en lees het break-evenpunt af.

Tabel: q = 0: TK €500,-, TO €0,-. q = 100: TK €700,-, TO €700,-. q = 200: TK €900,-, TO €1.400,-. De lijnen snijden elkaar bij 100 stuks en €700,-. Controle: €500,- ÷ (€7,- - €2,-) = 100 stuks.

15. Een ondernemer verlaagt zijn verkoopprijs om meer klanten te trekken, maar zijn variabele kosten per stuk en vaste kosten blijven gelijk. Leg uit wat er met het break-evenpunt gebeurt, en waarom dit een risico kan zijn.

Het break-evenpunt stijgt: bij een lagere verkoopprijs wordt de dekkingsbijdrage kleiner, dus moet de ondernemer meer stuks verkopen om dezelfde vaste kosten te dekken. Dit is een risico omdat de lagere prijs ook echt tot voldoende extra verkopen moet leiden — lukt dat niet, dan duurt het langer voordat het bedrijf winstgevend wordt.

16. Als de ondernemer zijn vaste kosten zou kunnen verlagen naar €450,- (bijvoorbeeld door een goedkopere werkruimte), bij gelijkblijvende verkoopprijs (€8,-) en variabele kosten (€3,50), bereken dan het nieuwe break-evenpunt.

€450,- ÷ (€8,- - €3,50) = €450,- ÷ €4,50 = 100 stuks. Het break-evenpunt daalt van ongeveer 134 naar precies 100 stuks.

17. Leg uit waarom het break-evenpunt niet het enige is waar een ondernemer naar zou moeten kijken: waarom is "net break-even zijn" op zichzelf nog geen goed doel voor een bedrijf?

Bij het break-evenpunt maakt een bedrijf precies nul winst: alle opbrengsten gaan op aan het dekken van de kosten. Voor een gezond, duurzaam bedrijf is dat niet genoeg — de ondernemer wil ook winst maken, bijvoorbeeld om zichzelf te betalen, te kunnen investeren in groei, of een buffer op te bouwen voor mindere tijden. Het break-evenpunt is dus vooral een minimum om te overleven, geen einddoel.

18. Gebruik informatiebron 2: bereken met behulp van de grafiek de variabele kosten per knipbeurt (bijvoorbeeld shampoo en verf). Laat je stappen zien.

TCK = €1.500,-. Bij 160 knipbeurten is TK = €2.300,-. TVK = €2.300,- - €1.500,- = €800,-. Variabele kosten per knipbeurt = €800,- ÷ 160 = €5,-.

19. Gebruik informatiebron 2: de kapper verhoogt de prijs van een knipbeurt naar €25,-. Beschrijf hoe de TO-lijn in de grafiek verandert, en bereken het nieuwe break-evenpunt.

De TO-lijn begint nog steeds in de oorsprong, maar loopt steiler (bij 100 knipbeurten nu €2.500,- in plaats van €2.000,-). Nieuwe dekkingsbijdrage = €25,- - €5,- = €20,-. Break-evenpunt = €1.500,- ÷ €20,- = 75 knipbeurten. Het snijpunt schuift dus naar links.

Les 8.4

1. Wat is ondernemersrisico?

Het risico dat een ondernemer zelf draagt: als het slecht gaat, kan zijn inkomen of zelfs het hele bedrijf verdwijnen, in tegenstelling tot een werknemer met een vast salaris.

2. Wat is marktrisico?

Het risico dat er minder vraag blijkt te zijn dan verwacht.

3. Wat is concurrentierisico?

Het risico dat een concurrent hetzelfde product goedkoper of beter aanbiedt.

4. Gebruik informatiebron 1 (de tabel bij les 8.4): welk percentage van de bouwbedrijven bestaat na 5 jaar nog?

55% van de bouwbedrijven bestaat na 5 jaar nog.

5. Wat is conjunctuurrisico, en hoe hangt dit samen met wat je in thema 4 hebt geleerd?

Conjunctuurrisico is het risico dat een laagconjunctuur zorgt voor minder bestedingen bij klanten. Dit hangt samen met thema 4, waarin je leerde dat bij laagconjunctuur de vraag in de hele economie daalt, wat ook een individueel bedrijf kan raken.

6. Bedenk een manier waarop een ondernemer financieel risico kan beperken.

Bijvoorbeeld: een financiële buffer aanhouden voor onverwachte kosten, of vooraf duidelijke betalingsafspraken maken met klanten.

7. Gebruik informatiebron 1: bereken het verschil in overlevingspercentage tussen zakelijke dienstverlening en detailhandel.

62% - 45% = 17 procentpunt verschil.

8. Leg uit waarom een laag overlevingspercentage in een sector (zoals horeca) niet per se betekent dat je daar nooit een bedrijf zou moeten beginnen.

Een laag gemiddeld overlevingspercentage zegt iets over de sector als geheel, maar een individuele ondernemer kan met een goed doordacht ondernemingsplan, voldoende voorbereiding en het beperken van risico's (bijvoorbeeld door een realistisch plan en een financiële buffer) zijn eigen kans op succes vergroten, ook in een risicovolle sector.

9. Leg uit waarom het dragen van risico soms wordt gezien als een verklaring voor waarom sommige ondernemers veel geld verdienen.

Een ondernemer die risico neemt verdient, als het goed gaat, een beloning voor dat risico — dat is deels waarom succesvolle ondernemers soms veel meer verdienen dan werknemers in loondienst. Het is een vergoeding voor de onzekerheid die zij hebben geaccepteerd, die lang niet altijd goed uitpakt.

10. Bedenk een reden waarom horecabedrijven relatief vaak te maken hebben met marktrisico (onvoorspelbare vraag), vergeleken met zakelijke dienstverlening.

Horeca is sterk afhankelijk van consumentengedrag dat kan wisselen door bijvoorbeeld het weer, seizoen, trends op sociale media, of de economische situatie (mensen gaan minder vaak uit eten bij laagconjunctuur). Zakelijke dienstverlening heeft vaak vastere, langlopende klantrelaties (bijvoorbeeld contracten), wat de vraag voorspelbaarder maakt.

11. Leg uit waarom een bank, bij het beoordelen van een ondernemingsplan, mogelijk kritischer kijkt naar een horecaonderneming dan naar een zakelijke dienstverlener, gebaseerd op informatiebron 1.

Omdat het overlevingspercentage van horecabedrijven na 5 jaar (38%) veel lager is dan dat van zakelijke dienstverleners (62%), schat een bank het risico op wanbetaling bij een horecaonderneming hoger in. Dit kan ertoe leiden dat de bank strengere eisen stelt aan het ondernemingsplan, een hogere rente vraagt, of minder snel een lening verstrekt aan een startende horecaondernemer.

Les 8.5

1. Leg uit hoe thema 1 (marktwerking) invloed heeft op een eigen bedrijf.

De verkoopprijs van je product wordt mede bepaald door vraag en aanbod van vergelijkbare producten op de markt.

2. Leg uit hoe thema 2 (rente) invloed heeft op een eigen bedrijf.

Als je geld leent om te starten (bijvoorbeeld voor startkapitaal), betaal je daar rente over.

3. Leg uit hoe thema 5 (de overheid) invloed heeft op een eigen bedrijf.

Je betaalt belasting over je winst, en moet je aan overheidsregels houden.

4. Gebruik informatiebron 1 (de tabel bij les 8.5): in welk kwartaal maakte de webshop verlies?

In Q3 maakte de webshop verlies: €30.000,- omzet tegenover €38.000,- kosten.

5. Leg uit hoe thema 4 (conjunctuur) en thema 6 (internationale handel) allebei invloed kunnen hebben op hetzelfde bedrijf, bijvoorbeeld een winkel die kleding importeert.

Bij laagconjunctuur (thema 4) kopen klanten minder kleding, wat de omzet raakt. Tegelijk kan internationale handel (thema 6) de inkoopprijs beïnvloeden, bijvoorbeeld als importheffingen stijgen of wisselkoersen veranderen.

6. Leg uit waarom een goede ondernemer verstand moet hebben van meerdere economische thema's tegelijk, in plaats van maar één.

Omdat een bedrijf tegelijkertijd wordt beïnvloed door marktwerking, kosten van geld lenen, onderhandelingen, de conjunctuur, overheidsregels, en soms internationale handel — al deze factoren spelen vaak gelijktijdig een rol bij belangrijke bedrijfsbeslissingen.

7. Gebruik informatiebron 1: bereken de winst in Q2 en Q4, en bereken het verschil.

Winst Q2 = €55.000,- - €42.000,- = €13.000,-. Winst Q4 = €48.000,- - €40.000,- = €8.000,-. Verschil: €13.000,- - €8.000,- = €5.000,-.

8. Leg uit welk ondernemersrisico (uit les 8.4) het duidelijkst zichtbaar wordt in de overgang van Q2 naar Q3 in informatiebron 1.

De overgang van Q2 (winst) naar Q3 (verlies) laat zien hoe extern beleid — hier een importheffing, buiten de controle van de ondernemer — de kosten en/of omzet plotseling kan raken. Dit is een vorm van risico die niet direct met marktrisico of concurrentierisico te maken heeft, maar eerder met veranderende regelgeving (een politiek/beleidsrisico).

9. Kies een fictief bedrijf (bijvoorbeeld een webshop die sportkleding verkoopt) en leg uit hoe minstens drie thema's uit dit jaar gelijktijdig invloed op dit bedrijf zouden kunnen hebben.

Bijvoorbeeld: (1) marktwerking — de verkoopprijs hangt af van vraag naar en aanbod van vergelijkbare sportkleding; (2) internationale handel — de sportkleding wordt mogelijk geïmporteerd, dus wisselkoersen en importheffingen beïnvloeden de inkoopprijs; (3) conjunctuur — bij laagconjunctuur geven mensen minder uit aan niet-noodzakelijke kleding, wat de omzet raakt.

10. Bedenk een concrete maatregel die de webshop had kunnen nemen om het verlies in Q3 te beperken, gebaseerd op wat je in eerdere thema's hebt geleerd.

Bijvoorbeeld: eerder in het jaar meer voorraad inkopen tegen de oude (lagere) prijs, voordat de importheffing inging (uit thema 6); de verkoopprijs iets verhogen om de extra kosten deels door te berekenen aan klanten (afweging tussen omzetverlies door hogere prijs en gedekte kosten); of op zoek gaan naar een leverancier binnen de EU, waar geen importheffing voor geldt (uit thema 6, interne markt).

11. Terugkijkend op je hele jaar economie: welk begrip of inzicht uit dit jaar vond je het nuttigst om te begrijpen, en waarom? Onderbouw met een concreet voorbeeld uit je eigen leven of omgeving.

Er is geen vast goed antwoord; het gaat om een onderbouwde, persoonlijke reflectie met een concreet voorbeeld dat het begrip correct toepast. Bijvoorbeeld: "Ik vond vraag en aanbod het nuttigst, omdat ik nu snap waarom de prijs van een populair concertticket op een doorverkoopsite zo veel hoger is dan de officiële prijs — dat zag ik laatst zelf gebeuren bij een concert van mijn favoriete artiest."