4

THEMA 4 · LEERJAAR 3

Ondernemen: kosten, omzet & winst

Kostprijs, brutowinst en rekenen met btw

Werkboek voor de kaderberoepsgerichte leerweg (kb)

Werkboek — naam: _____ klas: _____

Les 4.1

EC/K/5A (CE) — Arbeid en productie, bedrijfsleven

Leerdoel: Je berekent afzet, omzet, kostprijs, brutowinst en nettowinst, en onderscheidt vaste en variabele kosten.

Theorie & uitleg

Elke keer dat een klant afrekent, komt er omzet binnen; wat daarvan overblijft na de kosten, is de winst.

Hoe verdient een bedrijf geld?

De **afzet** is het aantal producten dat een bedrijf verkoopt. De **omzet** is de afzet vermenigvuldigd met de verkoopprijs (exclusief btw): omzet = afzet × verkoopprijs. De **kostprijs** is het totaal aan kosten om één product te maken.

Het verschil tussen de omzet en de inkoopprijs van de verkochte producten heet de **brutowinst** . Trek je daar ook alle **bedrijfskosten** (zoals huur, loon, in- en verkoopkosten) van af, dan houd je de **nettowinst** over.

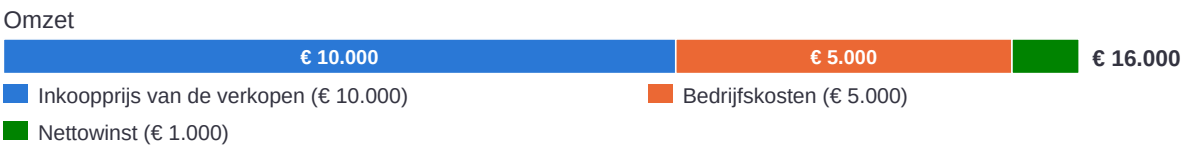
Een winkel bepaalt de verkoopprijs vaak door bij de inkoopprijs een vast **opslagpercentage** op te tellen: een percentage waarmee de inkoopprijs wordt verhoogd om de verkoopprijs te krijgen. Rekent een winkel bijvoorbeeld 50% opslag op een product van € 20,-, dan wordt de verkoopprijs € 30,-.

Bedrijfskosten zijn te verdelen in **vaste kosten** (blijven gelijk, ongeacht hoeveel je verkoopt, zoals huur) en **variabele kosten** (stijgen mee met de productieomvang, zoals grondstoffen).

Sneakerwinkel Stap: resultaat over één maand (voorbeeld)

	Berekening	Bedrag
Omzet	200 paar × € 80 (verkoopprijs excl. btw)	€ 16.000
Inkoopprijs van de verkopen	200 paar × € 50	- € 10.000
Brutowinst	omzet - inkoopprijs van de verkopen	€ 6.000
Bedrijfskosten	huur € 1.800 + loon € 2.700 + overig € 500	- € 5.000
Nettowinst	brutowinst - bedrijfskosten	€ 1.000

Waar gaat de omzet van Sneakerwinkel Stap naartoe?



Brutowinst = bedrijfskosten + nettowinst = € 6.000.

Kernbegrippen

Afzet : aantal verkochte eenheden.

Omzet = afzet × verkoopprijs (excl. btw).

Kostprijs : totale kosten om één product te maken.

Brutowinst = omzet - inkoopprijs van de verkopen.

Nettowinst = brutowinst - bedrijfskosten.

Vaste kosten vs. **variabele kosten** .

Reken zelf

1. Een winkel verkoopt 25 broodjes van €3,- per stuk. Bereken de omzet.

Antwoord (€): _____

2. De omzet van een winkel is €600,-. De inkoopprijs van de verkopen was €400,-. Bereken de brutowinst.

Antwoord (€): _____

3. De brutowinst van een winkel is €350,-. De bedrijfskosten waren €180,-. Bereken de nettowinst.

Antwoord (€): _____

4. Een kraam verkoopt 60 broodjes van €2,50 per stuk, met een inkoopprijs van €72,- voor deze 60 broodjes. Bereken de brutowinst.

Antwoord (€): _____

5. Tess verkoopt 320 wafels voor €3,00 per stuk (exclusief btw). Bereken de omzet.

Antwoord (€): _____

6. De omzet van Tess was €960,-. De inkoopprijs van de 320 wafels was €384,-. Bereken de brutowinst.

Antwoord (€): _____

7. De brutowinst van Tess was €576,-. Haar overige bedrijfskosten waren €260,-. Bereken de nettowinst.

Antwoord (€): _____

Kernbegrippen

Afzet

Het aantal verkochte eenheden van een product.

Omzet

Afzet vermenigvuldigd met de verkoopprijs (exclusief btw).

Kostprijs

De totale kosten om één product te maken.

Opslagpercentage

Het percentage waarmee een winkel de inkoopprijs verhoogt om de verkoopprijs te bepalen.

Brutowinst
Omzet min de inkoopprijs van de verkopen.

Nettowinst
Brutowinst min alle bedrijfskosten.

Vaste kosten
Kosten die gelijk blijven, ongeacht de productieomvang.

Variabele kosten
Kosten die meestijgen met de productieomvang.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Een winkel verkoopt 40 T-shirts van €18,- per stuk (excl. btw). Bereken de omzet.

Antwoord (€): _____

2. De inkoopprijs van deze 40 T-shirts samen was €480,-. Bereken de brutowinst.

Antwoord (€): _____

3. De winkel had daarnaast €260,- aan bedrijfskosten deze maand. Bereken de nettowinst. Noem ook één voorbeeld van vaste en één voorbeeld van variabele kosten bij deze winkel.

Antwoord (€): _____

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het verschil tussen afzet en omzet?

2. Wat is het verschil tussen brutowinst en nettowinst?

6. Hoe bereken je de omzet?

7. Wat zijn bedrijfskosten?

10. Wat is afzet?

15. Bron: Tess (19) verkoopt ijswafels op de markt. Vorige week verkocht ze 320 wafels voor €3,00 per stuk (exclusief btw). Bereken de omzet van die week.

Resultatenoverzicht IJswafel van Tess, week 1 t/m 4

Week	Omzet	Inkoopprijs	Bedrijfskosten
Week 1	€ 960,-	€ 384,-	€ 260,-
Week 2	€ 900,-	€ 360,-	€ 260,-
Week 3	€ 1.020,-	€ 408,-	€ 260,-
Week 4	€ 870,-	€ 348,-	€ 260,-

18. Gebruik informatiebron. Bereken de nettowinst van Tess in week 3.

Zilver: Toepassing & Rekenen

3. Een bakker verkoopt 200 broden van €2,80 per stuk, met een inkoopprijs (grondstoffen) van €280,- voor deze 200 broden en €150,- overige bedrijfskosten. Bereken de nettowinst.

4. Leg het verschil uit tussen vaste kosten en variabele kosten, met een voorbeeld van elk.

8. Een winkel verkoopt 150 T-shirts van €15,- per stuk. De inkoopprijs was €900,- voor deze 150 shirts. Bereken de brutowinst.

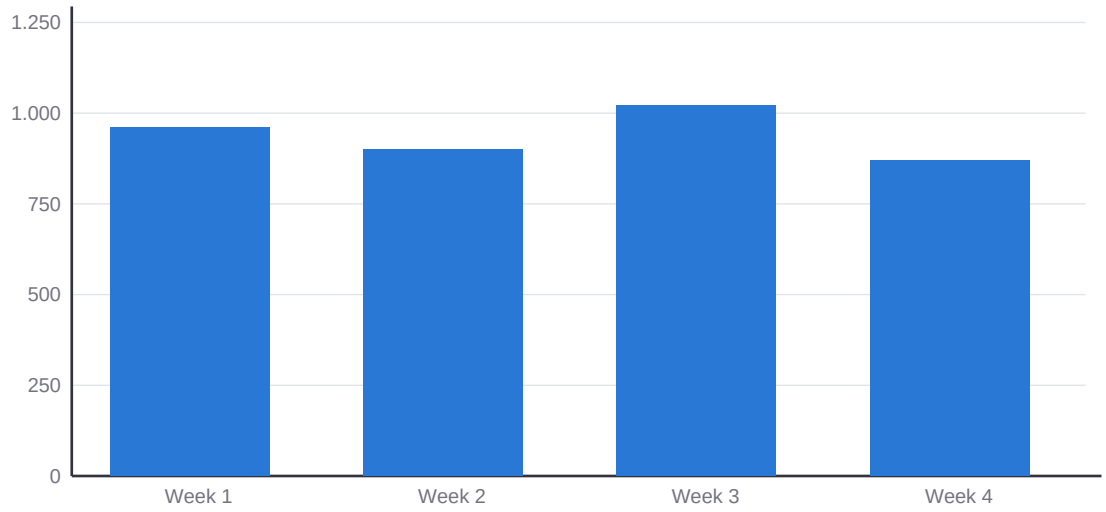
9. Leg uit waarom een bedrijf winst kan maken op basis van de brutowinst, maar toch verlies kan draaien op basis van de nettowinst.

11. Leg uit waarom vaste kosten relatief zwaarder wegen bij een lage afzet.

16. Bron: Tess verkocht vorige week 320 wafels voor €3,00 per stuk (omzet €960,-). De 320 wafels kostten Tess samen €384,- aan ingrediënten (inkoopprijs). Bereken de brutowinst van die week.

17. Bron: Tess had die week een omzet van €960,- en een brutowinst van €576,-. Naast de ingrediënten had ze die week €260,- overige bedrijfskosten (kraamhuur, gas). Bereken de nettowinst van die week.

Omzet IJswafel van Tess, week 1 t/m 4



19. Gebruik informatiebron. In welke week was de omzet van Tess het laagst, en met hoeveel euro verschilt dit van haar hoogste weekomzet?

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

5. Bedenk zelf een klein bedrijf (bijvoorbeeld een marktkraam) en verzin realistische bedragen voor afzet, verkoopprijs, inkoopprijs en bedrijfskosten. Bereken hiermee de omzet, brutowinst en nettowinst.

12. Bedenk een manier waarop een bedrijf zijn nettowinst kan verhogen zonder de verkoopprijs te verhogen.

Les 4.2

EC/K/3 (CE) — Leervaardigheden (rekenen) · EC/K/5A (CE) — Arbeid en productie, bedrijfsleven

Leerdoel: Je berekent de verkoopprijs zowel inclusief als exclusief btw, in beide richtingen.

Theorie & uitleg

Op elke bon zit btw verwerkt in de prijs: de winkel int deze belasting en draagt hem af aan de overheid.

Wat is btw?

Btw (belasting toegevoegde waarde) is een belasting die de overheid heft op bijna alle producten en diensten. De prijs die jij in de winkel ziet, is de **prijs inclusief btw** : daar zit de belasting al in verwerkt. De prijs zónder die belasting heet de **prijs exclusief btw** . Er zijn twee tarieven: het **hoge tarief van 21%** (de meeste producten, zoals kleding, elektronica en meubels) en het **lage tarief van 9%** (onder andere eten en drinken, boeken en medicijnen). Reken je met 9%, dan vermenigvuldig je met 1,09 in plaats van met 1,21.

Rekenregel (btw-tarief 21%)

Prijs inclusief btw = prijs exclusief btw × 1,21.

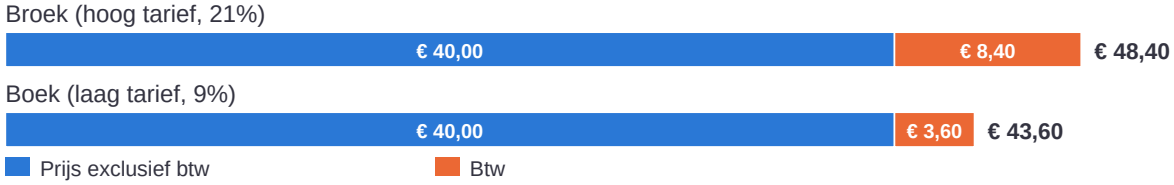
Prijs exclusief btw = prijs inclusief btw / 1,21.

Voorbeeld: een broek kost €40,- exclusief btw. Inclusief btw (21%): 40 × 1,21 = **€48,40** .

De twee btw-tarieven

Tarief	Voor welke producten?	Prijs incl. btw	Prijs excl. btw
Hoog: 21%	de meeste producten: kleding, elektronica, meubels	excl. × 1,21	incl. ÷ 1,21
Laag: 9%	onder andere eten en drinken, boeken, medicijnen	excl. × 1,09	incl. ÷ 1,09

Prijs exclusief btw + btw = prijs inclusief btw



40 × 1,21 = € 48,40 · 40 × 1,09 = € 43,60

Brutowinstmarge

De **brutowinstmarge** is de brutowinst uitgedrukt als percentage van de verkoopprijs (exclusief btw). Voorbeeld: een product met een verkoopprijs van €50,- en een inkoopprijs van €30,- heeft een brutowinst van €20,-. Brutowinstmarge = 20 / 50 × 100% = **40%** .

Brutowinstmarge: welk deel van de verkoopprijs is brutowinst?



Brutowinstmarge = 20 ÷ 50 × 100% = 40%.

Reken zelf

1. Een spelcomputer-controller kost €18,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

2. Een lamp kost €35,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

3. Een tas kost €50,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

7. Tess verkoopt haar ijswafels voor €3,00 exclusief btw. Bereken de prijs inclusief 9% btw.

Antwoord (€): _____

Verdieping (kb / gl)

4. Een jas kost €121,- inclusief btw. Bereken de prijs exclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

5. Een fiets kost €484,- inclusief btw. Bereken de prijs exclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

6. Een product heeft een verkoopprijs (excl. btw) van €80,- en een inkoopprijs van €56,-. Bereken de brutowinstmarge als percentage van de verkoopprijs.

Antwoord (%): _____

8. Tess verkoopt naast wafels ook koffie voor €2,42 inclusief 9% btw. Bereken de prijs exclusief btw.

Antwoord (€): _____

9. Tess' wafel kost haar €1,20 aan ingrediënten (inkoopprijs) en ze verkoopt de wafel voor €3,00 exclusief btw. Bereken de brutowinstmarge als percentage van de verkoopprijs.

Antwoord (%): _____

10. Gebruik informatiebron. Tess houdt haar verkoopprijs het hele jaar op €3,00 exclusief btw. Bereken de brutowinstmarge in kwartaal 4.

Antwoord (%): _____

Rekenhulp

Handig: de verhoudingstabel

Btw is een percentage. De prijs zonder btw is 100%. Met btw is het 121% (of 109%).

Zet wat bij elkaar hoort onder elkaar. Wat je bovenin doet (× of ÷), doe je onderin ook. Vul de lege vakjes in en klik op **Nakijken** . Uitleg en meer oefenen

Een jas kost € 40 zonder btw. Hoeveel kost de jas mét 21% btw?

Procent (%)

Bedrag (€)

100

40,00

1

121

Nakijken

Hint

Kernbegrippen

Btw
: Belasting toegevoegde waarde: een belasting die de overheid heft op bijna alle producten en diensten.

Prijs inclusief btw
: De verkoopprijs waar de btw al in verwerkt zit.

Prijs exclusief btw
: De verkoopprijs zonder btw.

Brutowinstmarge
: De brutowinst uitgedrukt als percentage van de verkoopprijs.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Een broodrooster kost €25,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

2. Een fiets kost €363,- inclusief btw. Bereken de prijs exclusief btw.

Antwoord (€): _____

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat betekent btw?

2. Wat is het verschil tussen de prijs inclusief btw en de prijs exclusief btw?

3. Een bordspel kost €20,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

9. Noem een voorbeeld van een product waarvoor in Nederland een lager btw-tarief geldt dan 21%.

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Een broek kost €60,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

5. Een laptop kost €847,- inclusief btw. Bereken de prijs exclusief btw (21%).

6. Leg uit waarom je bij het terugrekenen van inclusief naar exclusief btw moet delen door 1,21, en niet gewoon 21% van het bedrag mag aftrekken.

10. Waarom betaalt uiteindelijk de consument de btw, ook al is het een belasting die door de winkel wordt afgedragen aan de overheid?

Prijzen van drie producten (excl. btw, tarief 21%)

Product	Prijs excl. btw
Schoenen	€ 70,-
Rugzak	€ 45,-
Trui	€ 35,-

11. Gebruik de tabel. Bereken de prijs inclusief btw van alle drie de producten samen.

14. Een winkelier verhoogt de inkoopprijs die hij betaalt voor een product, maar houdt de verkoopprijs (exclusief btw) gelijk. Wat gebeurt er met zijn brutowinstmarge?

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Wat is brutowinstmarge, en hoe bereken je deze?

Prijzen van drie producten (excl. btw, tarief 21%)

Product	Prijs excl. btw
Schoenen	€ 70,-
Rugzak	€ 45,-
Trui	€ 35,-

12. Gebruik de tabel. Bereken hoeveel euro aan btw je in totaal betaalt als je alle drie de producten koopt.

13. Een winkel adverteert: "Alles 21% korting op de prijs inclusief btw." Leg uit of dit hetzelfde is als "de btw eraf". Gebruik een jas van €121,- inclusief btw als voorbeeld.

Les 4.3

EC/K/5A (CE) — Arbeid en productie, bedrijfsleven

Leerdoel: Je benoemt en herkent verschillende juridische ondernemingsvormen: eenmanszaak, VOF, BV, NV en stichting.

Theorie & uitleg

Een eenmanszaak past bij een kleine winkel, maar een groot bedrijf kiest vaak voor een BV of NV, zoals in dit kantoorgebouw.

Wie is eigenaar van een bedrijf?

Bedrijven kunnen verschillende juridische vormen hebben. Bij een **eenmanszaak** is er één eigenaar, die persoonlijk aansprakelijk is voor schulden van het bedrijf. Bij een **VOF** (vennootschap onder firma) delen twee of meer eigenaren het bedrijf, en zijn ze allemaal persoonlijk aansprakelijk. Bij een **BV** (besloten vennootschap) en een **NV** (naamloze vennootschap) is het bedrijf een aparte rechtspersoon: de eigenaren (aandeelhouders) zijn in principe niet met hun privévermogen aansprakelijk. Een **stichting** heeft geen winstoogmerk en geen eigenaren die winst uitgekeerd krijgen.

Ondernemingsvormen vergeleken

Vorm	Eigenaren	Rechtspersoon?	Persoonlijk aansprakelijk?	Winstoogmerk?
Eenmanszaak	één	nee	ja	ja
VOF	twee of meer (vennoten)	nee	ja, allemaal	ja
BV	aandeelhouders (aandelen niet vrij te koop)	ja	in principe niet	ja
NV	aandeelhouders (aandelen op de beurs)	ja	in principe niet	ja
Stichting	geen	ja	nee	nee

Administratie bijhouden

Welke rechtsvorm een ondernemer ook kiest: iedereen is verplicht een **administratie** bij te houden. Dat is een overzicht van alle inkomsten, uitgaven, bezittingen en schulden van het bedrijf. De Belastingdienst gebruikt die administratie om te controleren hoeveel belasting een bedrijf moet betalen.

Kernbegrippen

Eenmanszaak : één eigenaar, persoonlijk aansprakelijk.

VOF : meerdere eigenaren, allemaal persoonlijk aansprakelijk.

BV / NV : aparte rechtspersoon, aandeelhouders niet persoonlijk aansprakelijk.

Stichting : geen winstoogmerk.

Kernbegrippen

Eenmanszaak
Een bedrijf met één eigenaar, die persoonlijk aansprakelijk is.

VOF
Vennootschap onder firma: meerdere eigenaren, allemaal persoonlijk aansprakelijk.

BV
Besloten vennootschap: aparte rechtspersoon, aandeelhouders niet persoonlijk aansprakelijk.

NV
Naamloze vennootschap: net als een BV, maar aandelen kunnen vrij verhandeld worden (eventueel op de beurs).

Stichting
Een organisatie zonder winstoogmerk.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Zoek een bekend Nederlands bedrijf op en bepaal welke ondernemingsvorm het heeft (bijvoorbeeld via de website of KVK).

2. Leg uit waarom die ondernemingsvorm past bij de grootte van het bedrijf.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een eenmanszaak?

2. Wat is het verschil tussen een eenmanszaak en een VOF?

6. Wat is een VOF?

7. Wat is een BV?

10. Noem twee voorbeelden van ondernemingsvormen.

15. Bron: Tess runt haar wafelkraam op dit moment helemaal alleen. Welke ondernemingsvorm past hierbij het best: een eenmanszaak of een VOF?

Kenmerken van ondernemingsvormen

Ondernemingsvorm	Aantal eigenaren	Persoonlijk aansprakelijk?
Eenmanszaak	1	Ja
VOF	2 of meer	Ja
BV	1 of meer (aandeelhouders)	Nee

17. Gebruik informatiebron. Tess wil later misschien uitbreiden naar een BV, zodat zij bij schulden niet met haar privévermogen aansprakelijk is. Klopt deze verwachting van Tess? Leg uit met informatie uit de tabel.

Zilver: Toepassing & Rekenen

3. Leg uit wat het betekent dat aandeelhouders van een BV "niet persoonlijk aansprakelijk" zijn.

4. Wat is het verschil tussen een BV en een stichting?

8. Leg uit waarom persoonlijke aansprakelijkheid bij een eenmanszaak of VOF een risico kan zijn voor de eigenaar.

9. Wat is een stichting?

11. Leg uit waarom een BV vaak duurder en ingewikkelder is om op te richten dan een eenmanszaak.

16. Bron: Tess' vriendin Sami wil meedoen: ze wil samen investeren in een tweede kraam en de winst en risico's delen. Leg uit welke ondernemingsvorm dan beter bij Tess en Sami zou passen dan een eenmanszaak, en waarom.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

5. Waarom zou een startend, klein bedrijf vaak kiezen voor een eenmanszaak, terwijl een groot bedrijf met veel financiële risico's vaker een BV of NV wordt? Bedenk zelf een verklaring.

12. Bedenk een situatie waarin twee vrienden die samen een bedrijf willen starten, beter voor een VOF dan voor twee aparte eenmanszaken kunnen kiezen.

Les 4.4

EC/K/5B (SE) — Arbeid en bedrijfsleven

Leerdoel: Je beschrijft de fasen die een product doorloopt van grondstof tot winkel.Je herkent beroepen die typerend zijn voor verschillende economische sectoren.

Theorie & uitleg

Voordat een product in de winkel ligt, is het vaak al door meerdere schakels van de productieketen vervoerd.

De weg van een product

Voordat een product in de winkel ligt, doorloopt het meerdere fasen. Eerst wordt een **grondstof** gewonnen (bijvoorbeeld katoen of hout). Daarna wordt die grondstof **bewerkt** tot een halffabricaat of eindproduct (bijvoorbeeld stof, en daarna een shirt). Vervolgens wordt het product **gedistribueerd** : vervoerd en tijdelijk opgeslagen in een **magazijn** , tot het uiteindelijk wordt verkocht door de **detaillist** (winkelier) aan de consument.

Elke fase gebeurt in een andere **economische sector** . De **primaire sector** wint grondstoffen (landbouw, visserij, mijnbouw). De **secundaire sector** verwerkt grondstoffen tot producten (industrie, bouw). De **tertiaire sector** levert commerciële diensten: diensten van bedrijven met een winstoogmerk (handel, transport, horeca, banken, kappers). Denk aan een **winkelbediende** die klanten helpt of ander winkelpersoneel dat de kassa bemant. De **quartaire sector** levert niet-commerciële diensten: diensten van de overheid en van organisaties zonder winstoogmerk (onderwijs, zorg, politie).

De weg van een T-shirt: van katoen tot klant

1. Katoen telen [primair]: grondstof ->
2. Spinnen en weven [secundair]: halffabricaat: stof ->
3. Naaien [secundair]: eindproduct: T-shirt ->
4. Vervoer en magazijn [tertiair]: distributie ->
5. Winkel (detaillist) [tertiair]: verkoop aan de consument

Het label boven elke stap geeft de economische sector aan.

De vier economische sectoren

Sector	Wat gebeurt er?	Voorbeelden van beroepen
Primair	grondstoffen winnen	boer, visser, bosbouwer
Secundair	grondstoffen verwerken tot producten	fabrieksmedewerker, timmerman, bouwvakker
Tertiair	commerciële diensten (met winstoogmerk)	winkelbediende, chauffeur, kapper, bankmedewerker
Quartair	niet-commerciële diensten (zonder winstoogmerk)	leraar, verpleegkundige, politieagent

Kernbegrippen

Grondstof bewerking distributie **detaillist** (winkelier).

Primaire , **secundaire** , **tertiaire** en **quartaire sector** .

Kernbegrippen

Grondstof
Een natuurlijk materiaal waaruit producten gemaakt worden.

Detaillist
Een winkelier die verkoopt aan de consument.

Primaire sector
Wint grondstoffen (landbouw, visserij, mijnbouw).

Secundaire sector
Verwerkt grondstoffen tot producten (industrie, bouw).

Tertiaire sector
Levert commerciële diensten, met winstoogmerk (handel, transport, horeca, banken).

Quartaire sector
Levert niet-commerciële diensten: overheid en organisaties zonder winstoogmerk (onderwijs, zorg, politie).

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Kies een product (bijvoorbeeld een spijkerbroek of een brood). Beschrijf de fasen van grondstof tot winkel.

2. Bepaal bij elke fase in welke economische sector deze plaatsvindt.

3. Noem een beroep dat past bij elk van de vier sectoren.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat doet de primaire sector?

2. Wat is een detaillist?

6. Wat doet de secundaire sector?

7. Wat is de tertiaire sector?

10. In welke sector werkt een boer?

15. Bron: voor haar wafels gebruikt Tess melk van een boer, die vervolgens in een fabriek tot wafelbeslag wordt verwerkt. Tess bakt en verkoopt de wafels zelf op de markt. In welke sector werkt de boer, en in welke sector werkt Tess zelf?

Zilver: Toepassing & Rekenen

3. Leg het verschil uit tussen de secundaire en de tertiaire sector, met een voorbeeld van elk.

4. In welke sector werkt een leraar, en waarom?

8. Wat is de quartaire sector, en geef een voorbeeld.

9. Leg uit waarom de indeling in sectoren nuttig is om de economie te begrijpen.

11. Leg uit hoe grondstofwinning, verwerking en verkoop van een product door de vier sectoren heen kunnen lopen.

16. Bron: voor Tess' wafels wordt melk van een boer eerst in een fabriek tot wafelbeslag verwerkt, waarna Tess de wafels zelf bakt en verkoopt. In welke sector werkt de fabriek die de melk tot wafelbeslag verwerkt? Leg uit waarom.

Van melk naar wafel: de productieketen

Schakel	Wie	Sector
1. Melk winnen	De boer	Primaire sector
2. Wafelbeslag maken	De fabriek	Secundaire sector
3. Wafels bakken en verkopen	Tess	Tertiaire sector

17. Gebruik informatiebron. Leg uit hoe het product (de wafel) door de productieketen heen loopt, van grondstof tot bij de klant.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

5. Kies een product dat jij vandaag hebt gebruikt en beschrijf zo compleet mogelijk de fasen van grondstof tot winkel, met bij elke fase de bijbehorende sector.

12. Bedenk een beroep dat volgens jou lastig in één van de vier sectoren te plaatsen is, en leg uit waarom.

Les 4.5

EC/K/5B (SE) — Arbeid en bedrijfsleven

Leerdoel: Je berekent het break-evenpunt van een eenvoudige onderneming.

Theorie & uitleg

Het break-evenpunt is waar de lijn van je omzet en de lijn van je kosten elkaar kruisen: daarna maak je pas winst.

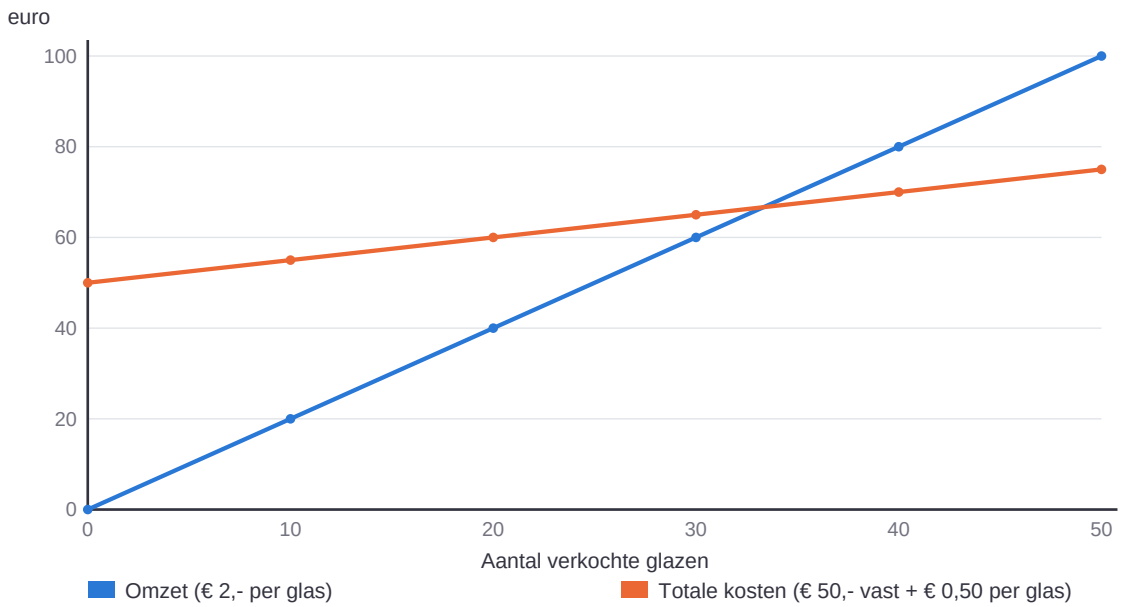
Hoeveel moet je verkopen om quitte te spelen?

In les 4.1 zag je dat winst = omzet - kosten. Maar niet alle kosten gedragen zich hetzelfde. **Vaste kosten** blijven gelijk, ongeacht hoeveel je verkoopt — denk aan de huur van een kraam of winkel. **Variabele kosten** stijgen juist mee met elk verkocht product, zoals de grondstoffen die je per stuk nodig hebt.

Het **break-evenpunt** is het aantal producten dat een ondernemer moet verkopen om precies quitte te spelen: de omzet is dan exact gelijk aan de totale kosten. Verkoopt de ondernemer minder, dan lijdt hij verlies; verkoopt hij meer, dan maakt hij winst.

Van elk verkocht product blijft er, na aftrek van de variabele kosten per stuk, een bedrag over: de **dekkingsbijdrage** . Dat bedrag gebruikt de ondernemer om zijn vaste kosten mee terug te verdienen. Verkoopt hij een glas limonade voor €2,- en kosten de ingrediënten €0,50 per glas, dan is de dekkingsbijdrage €2,- - €0,50 = €1,50 per glas.

Limonadekraam: omzet en totale kosten



Links van het snijpunt (± 34 glazen) liggen de kosten boven de omzet: verlies. Rechts ervan: winst.

Winst of verlies bij de limonadekraam

Verkochte glazen	Omzet	Vaste kosten	Variabele kosten	Winst / verlies
0	€ 0	€ 50	€ 0	- € 50
20	€ 40	€ 50	€ 10	- € 20
34	€ 68	€ 50	€ 17	+ € 1 (break-even)
50	€ 100	€ 50	€ 25	+ € 25

Kernbegrippen

Vaste kosten : kosten die niet veranderen met het aantal verkochte producten (bv. huur).

Variabele kosten : kosten die stijgen naarmate je meer verkoopt (bv. grondstoffen per stuk).

Break-evenpunt : het aantal producten dat je moet verkopen om quitte te spelen.

Dekkingsbijdrage : wat er per verkocht product overblijft (verkoopprijs - variabele kosten per stuk) om de vaste kosten mee terug te verdienen.

Het break-evenpunt berekenen

Formule: break-evenpunt = vaste kosten ÷ dekkingsbijdrage (verkoopprijs - variabele kosten per stuk).

Voorbeeld: een limonadekraam huren kost €50,- (vast). Een glas kost €2,- en de ingrediënten per glas €0,50 (variabel). Break-evenpunt = €50 ÷ (€2 - €0,50) = €50 ÷ €1,50 ~ 34 glazen.

Kernbegrippen

Vaste kosten
Kosten die niet veranderen met het aantal verkochte producten, zoals huur.

Variabele kosten
Kosten die stijgen naarmate je meer verkoopt, zoals grondstoffen per stuk.

Break-evenpunt
Het aantal producten dat je moet verkopen om quitte te spelen: de kosten zijn dan precies gelijk aan de omzet.

Dekkingsbijdrage
Wat er per verkocht product overblijft (verkoopprijs - variabele kosten per stuk) om de vaste kosten mee terug te verdienen.

Ondernemersrisico
De kans dat een ondernemer verlies lijdt, bijvoorbeeld doordat er te weinig verkocht wordt.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Leg in eigen woorden uit wat het break-evenpunt van een onderneming betekent.

2. Sam huurt een kraam voor €50,- (vaste kosten). Een glas limonade verkoopt hij voor €2,-, en de ingrediënten per glas kosten €0,50 (variabele kosten). Bereken hoeveel glazen Sam moet verkopen om break-even te draaien.

Antwoord (glazen): _____

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het verschil tussen vaste kosten en variabele kosten? Geef bij elk een voorbeeld.

2. Wat is het break-evenpunt?

3. Noem één risico dat een ondernemer loopt.

9. Waarom kiezen sommige ondernemers ervoor om te beginnen met een klein bedrijf in plaats van meteen groot uit te breiden?

11. Wat gebeurt er met de winst van een ondernemer als hij meer verkoopt dan zijn break-evenpunt?

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Sam huurt een kraam voor €50,- (vaste kosten). Een glas limonade verkoopt hij voor €2,-, en de ingrediënten per glas kosten €0,50 (variabele kosten). Bereken hoeveel glazen Sam moet verkopen om break-even te draaien.

5. Als een ondernemer zijn verkoopprijs verhoogt, maar de vaste en variabele kosten gelijk blijven, wat gebeurt er dan met het break-evenpunt? Leg uit.

Kostenoverzicht limonadekraam

Post	Bedrag
Huur kraam (vast)	€ 50,-
Verkoopprijs per glas	€ 2,-
Ingrediënten per glas (variabel)	€ 0,50

8. Gebruik de tabel. Wat blijft er per verkocht glas over om de vaste kosten mee terug te verdienen?

12. Bram verkoopt broodjes vanuit een foodtruck. De huur van de foodtruck kost €80,- per dag (vast). Een broodje verkoopt hij voor €4,-, en de ingrediënten per broodje kosten €1,50. Bereken het break-evenpunt per dag.

14. Een ondernemer twijfelt tussen twee locaties voor zijn kraam: locatie A kost €40,- huur per dag, locatie B kost €70,- huur per dag maar trekt meer klanten. Leg uit welke informatie hij nog nodig heeft om een goede keuze te maken, naast de huurprijs.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

6. Fleur wil sleutelhangers verkopen op school. Het gereedschap dat ze daarvoor koopt, kost haar €30,- (vaste kosten). Ze verkoopt een sleutelhanger voor €3,-, en de materialen per sleutelhanger kosten €1,-. Bereken het break-evenpunt, en bereken ook haar winst als ze uiteindelijk 25 sleutelhangers verkoopt.

Twee locaties voor een kraam (fictief)

Locatie	Huur per dag (vast)	Verkoopprijs	Variabele kosten per stuk
A	€ 40,-	€ 3,-	€ 1,-
B	€ 70,-	€ 3,-	€ 1,-

15. Gebruik de tabel. Bereken het break-evenpunt voor beide locaties, en leg uit wat dit verschil

betekent voor de ondernemer.

Extra rekenopdrachten

Extra oefenmateriaal naast les 4.1 en 4.2, over omzet, winst en btw.

Basisrekenen

1. Een winkel verkoopt 30 mokken van €6,- per stuk. Bereken de omzet.

Antwoord (€): _____

2. Een koptelefoon kost €22,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

3. De omzet van een kraam is €400,-, de inkoopprijs van de verkopen was €250,-. Bereken de brutowinst.

Antwoord (€): _____

Verdieping (kb / gl)

4. Een fiets kost €242,- inclusief btw. Bereken de prijs exclusief btw (21%).

Antwoord (€): _____

5. Een product heeft een verkoopprijs (excl. btw) van €120,- en een inkoopprijs van €90,-. Bereken de brutowinstmarge als percentage.

Antwoord (%): _____

Praktijkopdracht

EC/K/5A (CE) — Arbeid en productie · EC/K/5B (SE) — Arbeid en bedrijfsleven

Jullie groepje bedenkt een product of dienst die op school verkocht zou kunnen worden (bijvoorbeeld broodjes, merchandise of een fietsenwasservice) en werkt dit uit tot een klein ondernemingsplan.

Een eigen kraampje runnen leert je in het klein alles wat een echte ondernemer ook moet regelen: inkoop, prijs en verkoop.

4 lesuren (200 min)

Werkvorm: tweetal of drietal

Lesuur 1: Idee & inkoop

Bedenk een product/dienst en de doelgroep. Zoek (schat) de inkoopprijs of kostprijs van de benodigde materialen per stuk op.

Lesuur 2: Kostprijs & verkoopprijs

Bereken de kostprijs per stuk, bepaal de verkoopprijs inclusief btw, en schat hoeveel stuks je per week zou verkopen. Bereken de verwachte omzet per week.

Lesuur 3: Winst & ondernemingsplan

Bereken de verwachte winst (omzet min kosten) en de brutowinstmarge. Verwerk alles in een kort ondernemingsplan (max. 1 A4 of poster): product, doelgroep, prijs, verwachte winst.

Lesuur 4: Pitchen

Pitch jullie schoolbedrijfje in 2–3 minuten aan de klas (“Dragons’ Den”-stijl). De klas geeft feedback en “investeert” fictief kapitaal in het beste plan.

Eindproduct

Een ondernemingsplan met kostprijs-, verkoopprijs- en winstberekening, gepresenteerd als een korte pitch.

Beoordelingsrubric (voor de docent)

Criterium	Onvoldoende	Voldoende	Goed	Uitmuntend
Kostprijsberekening	Onjuist of ontbrekend	Grotendeels correct	Volledig correct, inclusief btw-berekening	Volledig correct én overzichtelijk stap voor stap uitgelegd
Ondernemingsplan	Onvolledig of onduidelijk	Bevat de gevraagde onderdelen	Compleet, overzichtelijk en realistisch plan	Als "goed", plus een onderscheidend idee ten opzichte van andere groepjes
Winstberekening	Ontbreekt of onjuist	Winst correct berekend	Winst én (kb/gl) brutowinstmarge correct berekend	Als "goed", plus een correcte gevoeligheidsanalyse (kb/gl)
Pitch	Onvoorbereid of onduidelijk	Duidelijke pitch binnen de tijd	Overtuigende, goed onderbouwde pitch binnen de tijd	Overtuigende pitch die ook kritische vragen goed beantwoordt

Eindquiz

1. Wat is het verschil tussen afzet en omzet?

A. Afzet is het aantal verkochte producten, omzet het bedrag in euro's

B. Afzet is het bedrag in euro's, omzet het aantal verkochte producten

C. Afzet is de winst, omzet zijn de kosten van een bedrijf

D. Afzet is de inkoop, omzet de verkoop van een bedrijf

2. Tess verkoopt 320 wafels voor €3,- (excl. btw). De inkoop is €384,- en de overige kosten zijn €260,-. Wat is de nettowinst?

A. €576,-

B. €316,-

C. €960,-

D. €644,-

3. Wat is het verschil tussen brutowinst en nettowinst?

A. Bij nettowinst zijn ook de overige bedrijfskosten afgetrokken

B. Bij brutowinst is de btw al afgetrokken, bij nettowinst niet

C. Nettowinst is de winst vóór belasting, brutowinst erna

D. Brutowinst is altijd lager dan nettowinst, omdat er minder kosten in zitten

4. Welke kosten zijn vaste kosten?

A. Grondstoffen voor elk product

B. Verpakking per verkocht product

C. De huur van het bedrijfspand

D. Bezorgkosten per bestelling

5. Waarom wegen vaste kosten zwaarder bij een lage afzet?

A. Ze worden over minder producten verdeeld

B. Ze stijgen automatisch mee als de afzet daalt

C. Ze moeten dan direct en in één keer betaald worden

D. De bank verhoogt dan de rente op de lening

6. Een jas kost €121,- inclusief 21% btw. Wat is de prijs exclusief btw?

A. €95,59

B. €100,-

C. €99,-

D. €146,41

7. Tess verkoopt een wafel voor €3,- exclusief btw. Wat is de prijs inclusief 9% btw?

A. €3,09

B. €3,27

C. €3,63

D. €2,73

8. Een fiets kost €484,- inclusief 21% btw. Hoeveel btw zit erin?

A. €84,-

B. €101,64

C. €400,-

D. €21,-

9. Waarom is de omzet altijd exclusief btw?

A. De btw is van de overheid; de ondernemer draagt die af

B. De btw is een korting die de klant krijgt

C. De ondernemer mag de btw als winst houden

D. De btw wordt pas aan het eind van het jaar door de klant betaald

10. Bij welke ondernemingsvorm is de eigenaar met zijn privévermogen aansprakelijk voor schulden?

A. Eenmanszaak

B. Besloten vennootschap (bv)

C. Naamloze vennootschap (nv)

D. Stichting

11. Wat is een vof?

A. Een bedrijf van twee of meer eigenaren die samen aansprakelijk zijn

B. Een bedrijf waarvan de aandelen op de beurs worden verhandeld

C. Een organisatie zonder winstdoel, zoals een goed doel

D. Een bedrijf dat volledig in handen is van de overheid of de gemeente

12. Waarom kiezen ondernemers met veel risico vaak voor een bv?

A. Hun privévermogen is dan beter beschermd

B. Ze hoeven dan helemaal geen belasting meer te betalen

C. Ze mogen dan zonder vergunning personeel aannemen

D. De bank betaalt dan hun schulden als het misgaat

13. Wat is de bedrijfskolom?

A. Alle stappen van grondstof tot product bij de consument

B. Het overzicht van alle kosten van een bedrijf

C. De lijst met alle werknemers van een bedrijf

D. De tabel waarin de btw-tarieven voor alle producten staan

14. Een product kost €40,- per stuk aan variabele kosten en wordt verkocht voor €60,-. De vaste kosten zijn €2.000,-. Bij welke afzet speel je quitte (break-even)?

A. 50 stuks

B. 100 stuks

C. 33 stuks

D. 200 stuks

15. Wat is ondernemersrisico?

A. De kans dat de opbrengsten de kosten niet dekken en je verlies maakt

B. Het risico dat de overheid je bedrijf zonder reden sluit

C. De kans dat je personeel ziek wordt

D. Het bedrag dat je elke maand aan de bank moet terugbetalen voor je lening

Antwoordmodel

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

Eindquiz — antwoordsleutel

1. A
2. B
3. A
4. C
5. A
6. B
7. B
8. A
9. A
10. A
11. A
12. A
13. A
14. B
15. A

Verwerkingsopdrachten — modelantwoorden

Les 4.1

1. Antwoord: 720 € — Omzet = aantal × verkoopprijs = 40 × €18,-.
2. Antwoord: 240 € — Brutowinst = omzet - inkoopprijs = €720,- - €480,-.
3. Antwoord: -20 € — Nettowinst = brutowinst - bedrijfskosten = €240,- - €260,-. Dat is dus een verlies van €20,-.

Les 4.2

1. Antwoord: 30.25 € — Prijs incl. btw = €25,- × 1,21.
2. Antwoord: 300 € — Prijs excl. btw = €363,- ÷ 1,21.

Les 4.3

2. Kleine bedrijven kiezen vaak voor een eenmanszaak of vof (simpel, weinig kosten, maar de eigenaar is privé aansprakelijk). Grotere bedrijven kiezen vaak voor een bv of nv, omdat de eigenaren dan niet met hun privévermogen aansprakelijk zijn voor schulden.

Les 4.4

2. De landbouw/winning van grondstoffen hoort bij de primaire sector, het bewerken/produceren (bijvoorbeeld in een fabriek) bij de secundaire sector, verkoop en andere commerciële diensten (zoals de winkel en het transport) bij de tertiaire sector, en niet-commerciële diensten (onderwijs, zorg, politie, overheid) bij de quartaire sector.
3. Bijvoorbeeld: boer (primair), fabrieksmedewerker (secundair), winkelmedewerker (tertiair), en leraar of

ambtenaar (quartair).

Les 4.5

2. Antwoord: 34 glazen — €50 ÷ (€2 - €0,50) = €50 ÷ €1,50 ~ 33,3, dus 34 glazen (naar boven afgerond).

Oefeningen — modelantwoorden

Les 4.1

1. Wat is het verschil tussen afzet en omzet?

Afzet is het aantal verkochte producten. Omzet is afzet vermenigvuldigd met de verkoopprijs (in euro's).

2. Wat is het verschil tussen brutowinst en nettowinst?

Brutowinst is omzet min de inkoopprijs van de verkopen. Nettowinst is de brutowinst min alle bedrijfskosten.

3. Een bakker verkoopt 200 broden van €2,80 per stuk, met een inkoopprijs (grondstoffen) van €280,- voor deze 200 broden en €150,- overige bedrijfskosten. Bereken de nettowinst.

Omzet: 200 × 2,80 = €560,-. Brutowinst: 560 - 280 = €280,-. Nettowinst: 280 - 150 = €130,-.

4. Leg het verschil uit tussen vaste kosten en variabele kosten, met een voorbeeld van elk.

Vaste kosten blijven gelijk, ongeacht hoeveel je verkoopt (bijvoorbeeld huur). Variabele kosten stijgen mee met de hoeveelheid die je produceert of verkoopt (bijvoorbeeld grondstoffen).

5. Bedenk zelf een klein bedrijf (bijvoorbeeld een marktkraam) en verzin realistische bedragen voor afzet, verkoopprijs, inkoopprijs en bedrijfskosten. Bereken hiermee de omzet, brutowinst en nettowinst.

Antwoord is persoonlijk, maar een goed antwoord bevat consistente, realistische bedragen en een correcte berekening van omzet (afzet × verkoopprijs), brutowinst (omzet - inkoopprijs) en nettowinst (brutowinst - bedrijfskosten).

6. Hoe bereken je de omzet?

Omzet = afzet × verkoopprijs.

7. Wat zijn bedrijfskosten?

Alle kosten die een bedrijf maakt om te kunnen draaien, zoals huur, loon en verzekeringen.

8. Een winkel verkoopt 150 T-shirts van €15,- per stuk. De inkoopprijs was €900,- voor deze 150 shirts. Bereken de brutowinst.

Omzet: 150 × 15 = €2.250,-. Brutowinst: 2.250 - 900 = €1.350,-.

9. Leg uit waarom een bedrijf winst kan maken op basis van de brutowinst, maar toch verlies kan draaien op basis van de nettowinst.

De brutowinst houdt alleen rekening met de inkoopprijs van de verkopen. Als de overige bedrijfskosten (zoals huur en loon) hoger zijn dan de brutowinst, blijft er per saldo een verlies over, ook al is de brutowinst positief.

10. Wat is afzet?

Het aantal verkochte producten.

11. Leg uit waarom vaste kosten relatief zwaarder wegen bij een lage afzet.

Vaste kosten (zoals huur) blijven gelijk, ongeacht hoeveel er verkocht wordt. Bij een lage afzet moeten deze kosten over minder verkochte producten verdeeld worden, waardoor ze relatief zwaarder drukken op de winst per product.

12. Bedenk een manier waarop een bedrijf zijn nettowinst kan verhogen zonder de verkoopprijs te verhogen.

Bijvoorbeeld: bedrijfskosten verlagen (zoals goedkopere leveranciers zoeken), of de afzet verhogen door meer te verkopen, waardoor de vaste kosten over meer producten verdeeld worden.

15. Bron: Tess (19) verkoopt ijswafels op de markt. Vorige week verkocht ze 320 wafels voor €3,00 per stuk (exclusief btw). Bereken de omzet van die week.

Omzet = afzet × verkoopprijs = 320 × €3,00 = €960,-.

16. Bron: Tess verkocht vorige week 320 wafels voor €3,00 per stuk (omzet €960,-). De 320 wafels kostten Tess samen €384,- aan ingrediënten (inkoopprijs). Bereken de brutowinst van die week.

Brutowinst = omzet - inkoopprijs = €960 - €384 = €576,-.

17. Bron: Tess had die week een omzet van €960,- en een brutowinst van €576,-. Naast de ingrediënten had ze die week €260,- overige bedrijfskosten (kraamhuur, gas). Bereken de nettowinst van die week.

Nettowinst = brutowinst - bedrijfskosten = €576 - €260 = €316,-.

18. Gebruik informatiebron. Bereken de nettowinst van Tess in week 3.

Brutowinst week 3: €1.020 - €408 = €612,-. Nettowinst: €612 - €260 = €352,-.

19. Gebruik informatiebron. In welke week was de omzet van Tess het laagst, en met hoeveel euro verschilt dit van haar hoogste weekomzet?

De omzet was het laagst in week 4 (€870,-). Verschil met de hoogste omzet (week 3, €1.020,-): €1.020 - €870 = €150,-.

Les 4.2

1. Wat betekent btw?

Belasting toegevoegde waarde: een belasting die de overheid heft op bijna alle producten en diensten.

2. Wat is het verschil tussen de prijs inclusief btw en de prijs exclusief btw?

De prijs inclusief btw is de prijs die je in de winkel ziet, met de belasting er al bij opgeteld. De prijs exclusief btw is de prijs zonder die belasting.

3. Een bordspel kost €20,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

20 × 1,21 = €24,20.

4. Een broek kost €60,- exclusief btw. Bereken de prijs inclusief btw (21%).

60 × 1,21 = €72,60.

5. Een laptop kost €847,- inclusief btw. Bereken de prijs exclusief btw (21%).

847 / 1,21 = €700,-.

6. Leg uit waarom je bij het terugrekenen van inclusief naar exclusief btw moet delen door 1,21, en niet gewoon 21% van het bedrag mag aftrekken.

De prijs inclusief btw is al 121% van de prijs exclusief btw (100% + 21%). Als je 21% van het inclusief-bedrag zou aftrekken, reken je met het verkeerde percentage (21% van 121% in plaats van 21% van 100%), waardoor je een te laag bedrag krijgt. Delen door 1,21 haalt precies de juiste 21% eraf.

7. Wat is brutowinstmarge, en hoe bereken je deze?

De brutowinstmarge is de brutowinst uitgedrukt als percentage van de verkoopprijs (exclusief btw). Je berekent deze met: brutowinst ÷ verkoopprijs × 100%.

9. Noem een voorbeeld van een product waarvoor in Nederland een lager btw-tarief geldt dan 21%.

Bijvoorbeeld: voedingsmiddelen, boeken of medicijnen (9% btw-tarief).

10. Waarom betaalt uiteindelijk de consument de btw, ook al is het een belasting die door de winkel wordt afgedragen aan de overheid?

De winkel rekent de btw door in de verkoopprijs die de consument betaalt. De winkel int de btw dus namens de overheid, maar de kosten ervan komen terecht bij de consument, die de hogere (inclusief-)prijs betaalt.

11. Gebruik de tabel. Bereken de prijs inclusief btw van alle drie de producten samen.

Totaal excl. btw: 70 + 45 + 35 = €150,-. Inclusief btw: 150 × 1,21 = €181,50.

12. Gebruik de tabel. Bereken hoeveel euro aan btw je in totaal betaalt als je alle drie de producten

koopt.

Totaal excl. btw: 70 + 45 + 35 = €150,-. Btw-bedrag: 150 × 0,21 = €31,50.

13. Een winkel adverteert: "Alles 21% korting op de prijs inclusief btw." Leg uit of dit hetzelfde is als "de btw eraf". Gebruik een jas van €121,- inclusief btw als voorbeeld.

Nee. "De btw eraf": €121 ÷ 1,21 = €100,- (je krijgt €21,- korting). 21% korting op de prijs inclusief btw: €121 × 0,21 = €25,41 korting, je betaalt €95,59. De btw is 21% van de prijs exclusief btw, en dat is maar ongeveer 17,4% van de prijs inclusief btw (21 ÷ 121). 21% korting op de inclusief-prijs is dus méér korting dan "de btw eraf".

14. Een winkelier verhoogt de inkoopprijs die hij betaalt voor een product, maar houdt de verkoopprijs (exclusief btw) gelijk. Wat gebeurt er met zijn brutowinstmarge?

De brutowinstmarge daalt: de brutowinst (verkoopprijs min inkoopprijs) wordt kleiner, terwijl de verkoopprijs waarop je die winst als percentage berekent gelijk blijft.

Les 4.3

1. Wat is een eenmanszaak?

Een bedrijf met één eigenaar, die persoonlijk aansprakelijk is voor de schulden van het bedrijf.

2. Wat is het verschil tussen een eenmanszaak en een VOF?

Een eenmanszaak heeft één eigenaar, een VOF heeft twee of meer eigenaren die het bedrijf samen runnen.

3. Leg uit wat het betekent dat aandeelhouders van een BV "niet persoonlijk aansprakelijk" zijn.

Als de BV schulden heeft die niet betaald kunnen worden, kunnen schuldeisers in principe niet bij het privévermogen (spaargeld, huis) van de aandeelhouders komen — alleen bij het vermogen van de BV zelf.

4. Wat is het verschil tussen een BV en een stichting?

Een BV heeft een winstoogmerk: de eigenaren (aandeelhouders) willen winst maken. Een stichting heeft geen winstoogmerk: eventuele winst wordt niet uitgekeerd aan eigenaren, maar besteed aan het doel van de stichting.

5. Waarom zou een startend, klein bedrijf vaak kiezen voor een eenmanszaak, terwijl een groot bedrijf met veel financiële risico's vaker een BV of NV wordt? Bedenk zelf een verklaring.

Een eenmanszaak is eenvoudig en goedkoop op te richten, wat handig is voor een klein, startend bedrijf. Een groot bedrijf loopt meer financieel risico (grotere investeringen, meer schulden mogelijk), en een BV/NV beperkt het persoonlijke risico van de eigenaren, wat aantrekkelijker is naarmate het bedrijf groter en risicovoller wordt.

6. Wat is een VOF?

Een bedrijf met twee of meer eigenaren (vennoten), die samen persoonlijk aansprakelijk zijn voor de schulden.

7. Wat is een BV?

Een besloten vennootschap: een bedrijfsvorm waarbij de eigenaren (aandeelhouders) niet persoonlijk aansprakelijk zijn voor de schulden.

8. Leg uit waarom persoonlijke aansprakelijkheid bij een eenmanszaak of VOF een risico kan zijn voor de eigenaar.

Als het bedrijf schulden heeft die niet betaald kunnen worden, kunnen schuldeisers ook bij het privévermogen van de eigenaar komen, zoals spaargeld of het huis, wat een groot persoonlijk financieel risico met zich meebrengt.

9. Wat is een stichting?

Een organisatie zonder winstoogmerk, die met haar activiteiten een bepaald doel nastreeft in plaats van winst voor eigenaren.

10. Noem twee voorbeelden van ondernemingsvormen.

Bijvoorbeeld: eenmanszaak en BV.

11. Leg uit waarom een BV vaak duurder en ingewikkelder is om op te richten dan een eenmanszaak.

Bij een BV zijn er meer wettelijke eisen: je hebt een notaris nodig voor de oprichtingsakte (notariskosten), en de BV moet elk jaar haar jaarcijfers openbaar maken bij de KVK. Een eenmanszaak schrijf je relatief eenvoudig en goedkoop in bij de Kamer van Koophandel. (Een minimaal startkapitaal is voor een BV sinds 2012 niet meer verplicht; voor een NV wel.)

12. Bedenk een situatie waarin twee vrienden die samen een bedrijf willen starten, beter voor een VOF dan voor twee aparte eenmanszaken kunnen kiezen.

Bijvoorbeeld: als ze samen investeren, risico's en winst willen delen, en gezamenlijk beslissingen willen nemen over het bedrijf, past een VOF beter, omdat die specifiek is ingericht op samenwerking tussen meerdere eigenaren.

15. Bron: Tess runt haar wafelkraam op dit moment helemaal alleen. Welke ondernemingsvorm past hierbij het best: een eenmanszaak of een VOF?

Een eenmanszaak, omdat Tess de enige eigenaar is van het bedrijf.

16. Bron: Tess' vriendin Sami wil meedoen: ze wil samen investeren in een tweede kraam en de winst en risico's delen. Leg uit welke ondernemingsvorm dan beter bij Tess en Sami zou passen dan een eenmanszaak, en waarom.

Een VOF (vennootschap onder firma) past beter, omdat Tess en Sami dan samen eigenaar zijn en gezamenlijk beslissingen, winst en risico's delen — dat is precies waar een VOF voor bedoeld is, in tegenstelling tot een eenmanszaak met maar één eigenaar.

17. Gebruik informatiebron. Tess wil later misschien uitbreiden naar een BV, zodat zij bij schulden niet met haar privévermogen aansprakelijk is. Klopt deze verwachting van Tess? Leg uit met informatie uit de tabel.

Ja, dat klopt: bij een BV zijn de eigenaren (aandeelhouders) volgens de tabel niet persoonlijk aansprakelijk, in tegenstelling tot bij een eenmanszaak of VOF.

Les 4.4

1. Wat doet de primaire sector?

De primaire sector wint grondstoffen, bijvoorbeeld via landbouw, visserij of mijnbouw.

2. Wat is een detaillist?

Een winkelier: degene die het eindproduct verkoopt aan de consument.

3. Leg het verschil uit tussen de secundaire en de tertiaire sector, met een voorbeeld van elk.

De secundaire sector verwerkt grondstoffen tot producten (bijvoorbeeld een fabriek die meubels maakt). De tertiaire sector levert diensten rond producten, zoals transport of verkoop (bijvoorbeeld een meubelwinkel).

4. In welke sector werkt een leraar, en waarom?

In de quartaire sector, omdat onderwijs een overheids- of not-for-profitdienst is, geen product en geen commerciële dienst.

5. Kies een product dat jij vandaag hebt gebruikt en beschrijf zo compleet mogelijk de fasen van grondstof tot winkel, met bij elke fase de bijbehorende sector.

Antwoord is persoonlijk, maar een goed antwoord noemt minstens drie fasen (grondstof, bewerking, verkoop) met bij elke fase een correct benoemde sector.

6. Wat doet de secundaire sector?

De secundaire sector verwerkt grondstoffen tot producten, bijvoorbeeld in een fabriek.

7. Wat is de tertiaire sector?

De sector die diensten levert rond producten, zoals transport, verkoop of reparatie.

8. Wat is de quartaire sector, en geef een voorbeeld.

De quartaire sector bestaat uit overheids- en not-for-profitdiensten, zoals onderwijs of de politie.

9. Leg uit waarom de indeling in sectoren nuttig is om de economie te begrijpen.

De indeling helpt om te zien hoe verschillende bedrijven en beroepen samenhangen in de productieketen, van grondstof tot eindproduct bij de consument, en hoe de economie is opgebouwd uit verschillende soorten activiteiten.

10. In welke sector werkt een boer?

In de primaire sector, omdat een boer grondstoffen (zoals gewassen) wint.

11. Leg uit hoe grondstofwinning, verwerking en verkoop van een product door de vier sectoren heen kunnen lopen.

Bijvoorbeeld bij een houten tafel: hout kappen (primaire sector), het hout tot een tafel verwerken (secundaire sector), de tafel vervoeren en verkopen (tertiaire sector). De quartaire sector komt hier niet aan te pas, tenzij bijvoorbeeld een school de tafel koopt.

12. Bedenk een beroep dat volgens jou lastig in één van de vier sectoren te plaatsen is, en leg uit waarom.

Bijvoorbeeld: een zzp'er die zowel producten maakt als deze zelf verkoopt, zou deels in de secundaire (maken) en deels in de tertiaire sector (verkopen) vallen, wat het lastig maakt om één sector aan te wijzen.

15. Bron: voor haar wafels gebruikt Tess melk van een boer, die vervolgens in een fabriek tot wafelbeslag wordt verwerkt. Tess bakt en verkoopt de wafels zelf op de markt. In welke sector werkt de boer, en in welke sector werkt Tess zelf?

De boer werkt in de primaire sector (hij wint een grondstof: melk). Tess werkt in de tertiaire sector (zij verkoopt/serveert een product aan de consument).

16. Bron: voor Tess' wafels wordt melk van een boer eerst in een fabriek tot wafelbeslag verwerkt, waarna Tess de wafels zelf bakt en verkoopt. In welke sector werkt de fabriek die de melk tot wafelbeslag verwerkt? Leg uit waarom.

De fabriek werkt in de secundaire sector, omdat zij een grondstof (melk) verwerkt tot een halffabricaat/product (wafelbeslag).

17. Gebruik informatiebron. Leg uit hoe het product (de wafel) door de productieketen heen loopt, van grondstof tot bij de klant.

Eerst wint de boer de grondstof melk (primaire sector). Daarna verwerkt de fabriek deze melk tot wafelbeslag (secundaire sector). Ten slotte bakt en verkoopt Tess de wafels aan de consument (tertiaire sector): zo doorloopt het product alle schakels van de keten.

Les 4.5

1. Wat is het verschil tussen vaste kosten en variabele kosten? Geef bij elk een voorbeeld.

Vaste kosten veranderen niet met het aantal verkochte producten, bijvoorbeeld de huur van een kraam. Variabele kosten stijgen naarmate je meer verkoopt, bijvoorbeeld de grondstoffen per verkocht product.

2. Wat is het break-evenpunt?

Het aantal producten dat je moet verkopen om quitte te spelen: de kosten zijn dan precies gelijk aan de omzet.

3. Noem één risico dat een ondernemer loopt.

Bijvoorbeeld: te weinig verkopen om de kosten te dekken, waardoor de ondernemer verlies lijdt.

4. Sam huurt een kraam voor €50,- (vaste kosten). Een glas limonade verkoopt hij voor €2,-, en de ingrediënten per glas kosten €0,50 (variabele kosten). Bereken hoeveel glazen Sam moet verkopen om break-even te draaien.

Break-evenpunt = vaste kosten ÷ (verkoopprijs - variabele kosten per stuk) = €50 ÷ (€2 - €0,50) = €50 ÷ €1,50 ~ 33,3, dus 34 glazen (je kunt geen half glas verkopen, dus je rondt naar boven af).

5. Als een ondernemer zijn verkoopprijs verhoogt, maar de vaste en variabele kosten gelijk blijven, wat gebeurt er dan met het break-evenpunt? Leg uit.

Het break-evenpunt daalt: bij een hogere verkoopprijs hoeft de ondernemer minder producten te verkopen om dezelfde vaste kosten terug te verdienen.

6. Fleur wil sleutelhangers verkopen op school. Het gereedschap dat ze daarvoor koopt, kost haar €30,- (vaste kosten). Ze verkoopt een sleutelhanger voor €3,-, en de materialen per sleutelhanger kosten €1,-. Bereken het break-evenpunt, en bereken ook haar winst als ze uiteindelijk 25 sleutelhangers verkoopt.

Break-evenpunt = €30 ÷ (€3 - €1) = €30 ÷ €2 = 15 sleutelhangers. Bij 25 verkochte sleutelhangers: omzet = 25 × €3 = €75. Totale kosten = €30 + (25 × €1) = €55. Winst = €75 - €55 = €20,-.

8. Gebruik de tabel. Wat blijft er per verkocht glas over om de vaste kosten mee terug te verdienen?

€2,- (verkoopprijs) - €0,50 (variabele kosten) = €1,50 per glas.

9. Waarom kiezen sommige ondernemers ervoor om te beginnen met een klein bedrijf in plaats van meteen groot uit te breiden?

Om het risico te beperken: als het niet goed loopt, is het financiële verlies kleiner dan bij een grote investering.

11. Wat gebeurt er met de winst van een ondernemer als hij meer verkoopt dan zijn break-evenpunt?

Vanaf het break-evenpunt maakt de ondernemer winst: elke extra verkoop levert nu (verkoopprijs min variabele kosten) winst op, omdat de vaste kosten al terugverdiend zijn.

12. Bram verkoopt broodjes vanuit een foodtruck. De huur van de foodtruck kost €80,- per dag (vast). Een broodje verkoopt hij voor €4,-, en de ingrediënten per broodje kosten €1,50. Bereken het break-evenpunt per dag.

Break-evenpunt = €80 ÷ (€4 - €1,50) = €80 ÷ €2,50 = 32 broodjes.

14. Een ondernemer twijfelt tussen twee locaties voor zijn kraam: locatie A kost €40,- huur per dag, locatie B kost €70,- huur per dag maar trekt meer klanten. Leg uit welke informatie hij nog nodig heeft om een goede keuze te maken, naast de huurprijs.

Hij moet ook weten hoeveel extra klanten (en dus extra omzet) locatie B waarschijnlijk oplevert ten opzichte van locatie A, om te kunnen beoordelen of de hogere huur (en dus een hoger break-evenpunt) wordt goedgemaakt door de verwachte extra verkoop.

15. Gebruik de tabel. Bereken het break-evenpunt voor beide locaties, en leg uit wat dit verschil betekent voor de ondernemer.

Locatie A: €40 ÷ (€3 - €1) = 20 stuks. Locatie B: €70 ÷ (€3 - €1) = 35 stuks. Bij locatie B moet de ondernemer 15 stuks meer verkopen voordat hij break-even draait — hij loopt dus meer risico bij locatie B, tenzij hij zeker weet dat hij daar ook genoeg extra klanten krijgt.