

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

**5 maximumscore 2**

Voorbeelden van juiste antwoorden zijn:

Het bedrijf / Tijger wil:

- investeringen financieren (waarbij minder geld hoeft te worden geleend).
- het eigen vermogen versterken (waardoor de continuïteit beter is gewaarborgd).
- schulden aflossen.
- dividendstabilisatie mogelijk maken.
- meer liquide middelen beschikbaar houden.

*Opmerking*

*Per juist antwoord 1 scorepunt toekennen.*

## Opgave 2

---

**6 maximumscore 1**

Voorbeeld van een juist antwoord is:

Anne geeft de financiële zekerheid op van:

- een uitkering bij arbeidsongeschiktheid
- een uitkering bij werkloosheid
- het (verder) opbouwen van een pensioen
- haar loon / vaste inkomen.

**7 maximumscore 1**

Voorbeelden van een juist antwoord zijn:

- gelijke (bruto) maandlasten / uitgaven in de periode waarin de interest vaststaat (bij de annuïteitenlening), terwijl de huur jaarlijks meestal stijgt
- dalende (bruto) maandlasten / uitgaven bij een lineaire hypothecaire lening terwijl de huur jaarlijks meestal stijgt
- Interest op hypothecaire lening is fiscaal aftrekbaar (verlaagt je woonlasten), het huurbedrag niet.

**8 maximumscore 2**

• resterende schuld:  $119.582 - (1.264,81 - 0,0025 \times 119.582) = 118.616,15$  1

• woningwaarde:  $480.000 \times 1,015 = 487.200$   
overwaarde:  $487.200 - 118.616,15 = \text{€ } 368.583,85$  1

**9 maximumscore 2**

•  $15.000 \times 1,018^8 + 10.000 \times 1,016^5 = 28.127,10$  1

•  $0,01 \times 2 \times (10.000 + 15.000) = 500$   
 $28.127,10 - 500 = \text{€ } 27.627,10$  1

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

**10 maximumscore 2**

- plaatsbeleid 1
- Door aansluiting bij Booking.com is er een nieuw kanaal waarbij (potentiële) gasten kamers kunnen boeken bij de B&B. 1

of

- promotiebeleid 1
- Via Booking.com nemen mensen kennis van het bestaan van de B&B (en boeken later via de eigen site van de B&B). 1

*Opmerking*

*Het tweede scorepunt alleen toekennen als het eerste scorepunt is behaald.*

**11 maximumscore 1**

Voorbeelden van een juist antwoord zijn:

- productbeleid: een optimale gastbeleving, of een van de drie onder klantwaarde genoemde onderdelen: heerlijk ontbijt met streekproducten, wellness en verhuur van e-bikes
- promotiebeleid: mond-tot-mondreclame, social media en toeristeninformatie

*Opmerking*

*Het moet wel om een ander marketinginstrument gaan dan bij vraag 10.*

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

12 maximumscore 6

aantal overnachtingen in de 8 kamers in het:	berekeningen	totaal	
- laagseizoen	$\frac{4}{12} \times 365 \times 8 \times 0,15 =$	146	
- middenseizoen	$\frac{5}{12} \times 365 \times 8 \times 0,30 =$	365	
- hoogseizoen	$\frac{3}{12} \times 365 \times 8 \times 0,60 =$	<u>+ 438</u>	
<b>totaal aantal overnachtingen in 2024</b>			949
<b>omzet</b>			
omzet boekingen via Booking.com na aftrek commissie	$(146 - 100) \times 0,90 \times 75 + (365 - 100) \times 0,90 \times 85 + (438 - 100) \times 0,90 \times 95 =$	52.276,50	
omzet rechtstreekse boekingen	$100 \times (75 + 85 + 95) =$	25.500	
overige omzet verhuur e-bikes	$2 \times 100 \times 17,50 =$	<u>+ 3.500</u>	
<b>totale omzet</b>			81.276,50
<b>kosten</b>			
variabel	$949 \times 15 =$	14.235	
constant, exclusief afschrijving	$350 \times 12 =$	4.200	
afschrijving	$250 \times 12 =$	<u>+ 3.000</u>	
<b>totale kosten</b>	$14.235 + 4.200 + 3.000$		21.435
<b>resultaat</b>	$81.276,50 - 21.435 =$		59.841,50
<b>cashflow</b>	$59.841,50 + 3.000 =$		62.841,50

- total aantal overnachtingen: 949 1
- totale omzet via Booking.com: 52.276,50 2
- totale omzet: 81.276,50 1
- totale kosten: 21.435 en resultaat: 59.841,50 1
- cashflow: 62.841,50 1

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

**13 maximumscore 2**

- financiering: 368,583,85 (vraag 8) + 27.627,10 (vraag 9) + 98.173 > aankoopprijs: 385.000 + verbouwing: 75.000 1
  - cashflow per maand:  $\frac{62.814,5}{12} > 2 \times 2.000$
- Aan beide voorwaarden is voldaan. 1

**14 maximumscore 2**

afschrijvingskosten:  $\frac{8.000 + 400}{14 \times 12} = \text{€ } 50$  per maand

### Opgave 3

---

**15 maximumscore 1**

- GOOS hanteert een push-strategie,
- want de fysieke verkooppunten worden door middel van een bonus aangemoedigd om voor meer dan € 10.000 aan producten van GOOS te verkopen.
  - want GOOS richt zich op de tussenhandel om de verkoop te vergroten (en niet op de eindgebruiker).

**16 maximumscore 4**

- totale ontvangsten:
- contante verkopen:  $(25.000 + 20.000 + 17.000) \times 0,3 = 18.600$  1
  - debiteuren:  $(18.000 + 26.000 + 25.000) \times 0,7 = \underline{48.300} + 66.900$  1
  - btw over verkopen:  $0,21 \times 66.900 = \underline{14.049} +$  ontvangsten uit verkopen interieurproducten inclusief btw =  $80.949$  1
  - interieuradvies inclusief btw:  $(6 + 7 + 8) \times 1.500 = \underline{31.500} +$  1
- € 112.449

**17 maximumscore 1**

Inkopen in december 2023, januari 2024 en februari 2024  
 $12.000 + 8.000 + 7.000 = 27.000$   
 Uitgaven inclusief btw:  $27.000 \times 1,21 = \text{€ } 32.670$

*Opmerking*

*Als zowel bij vraag 16 als bij vraag 17 de btw niet is meegenomen in de berekening, dit 1 keer als fout aanrekenen.*