

### 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:  $(6 + 7 + 8) \times 1.500 = \underline{31.500} +$   
€ 112.449 1

**17 maximumscore 1**

Inkopen in december 2023, januari 2024 en februari 2024

$12.000 + 8.000 + 7.000 = 27.000$

Uitgaven inclusief btw:  $27.000 \times 1,21 = € 32.670$

*Opmerking*

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

**18 maximumscore 3**

- te betalen btw over verkopen van producten:  
 $(25.000 + 20.000 + 17.000) \times 0,21 = 13.020,00$  1
- te betalen btw verkochte adviezen:  $\frac{31.500}{1,21} \times 0,21 = 5.466,94 +$  1
- te vorderen btw:  $(8.000 + 7.000 + 6.000) \times 0,21 = \underline{4.410,00} -/-$   
af te dragen btw: € 14.076,94 1