

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

## Opgave 2

### 5 maximumscore 2

Voorbeelden van juiste antwoorden zijn:

- Product:
  - Particulieren laten zich meer leiden door uiterlijk; bedrijven meer door doelmatigheid.
  - Op de zakelijke markt zijn service en klantrelatie belangrijker.
- Prijs:
  - Particulieren kijken meer naar de aankoopprijs; bedrijven kijken meer naar de jaarlijkse kosten.
  - In de zakelijke markt wordt groter ingekocht, wat er voor zorgt dat de prijs in verhouding lager wordt.
  - In de zakelijke markt zijn prijzen meer gevoelig voor onderhandelingen.
- Plaats:
  - In de zakelijke markt zijn er kortere distributiekanaalen (omdat het onderhouden van relaties belangrijk wordt gevonden, willen bedrijven zo min mogelijke tussenschakels).
- Promotie:
  - In de particuliere markt wordt veel gebruik gemaakt van massamedia; bedrijven gebruiken meer brochures, vakbladen en beurzen.

### 6 maximumscore 2

- gain creators:
 

Voorbeelden van juiste antwoorden zijn:

  - geen files (geen stress meer; altijd op tijd; eerder thuis),
  - hogere snelheid dan gewone fiets (altijd op tijd; eerder thuis),
  - fietsen is gezonder dan auto rijden (de conditie verbetert) 1
- pain relievers:
 

Voorbeelden van juiste antwoorden zijn:

  - goede fietskleding, waterdichte tassen (niet nat op het werk aankomen / representatief op werk aankomen)
  - onderhoud op locatie (bij lekke band onderweg) 1

#### Opmerkingen

Voor het toekennen van scorepunten moet er een verband zijn tussen:

- *gains of customer jobs uit informatiebron 3 en de gain creators,*
- *pains en customer jobs uit informatiebron 3 en de pain relievers.*
- *Voor het toekennen van een scorepunt moeten per onderdeel twee juiste aspecten genoemd zijn.*

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

**7 maximumscore 2**

Voorbeelden van juiste antwoorden zijn:

- Er komt een nieuw model accu op de markt dat de actieradius aanzienlijk vergroot.
- De wetgeving verandert, waardoor nieuwe e-bikes harder kunnen en op de rijbaan mogen.
- Er komen zeer onderhoudsarme modellen op de markt, die scherper op prijs kunnen concurreren.

*Opmerking*

*De kern is vernieuwing. Voor alle antwoorden die gaan over normale, technische slijtage van bijvoorbeeld de accu, worden geen scorepunten toegekend.*

**8 maximumscore 2**

$$\frac{214 \times 2 \times 24 \times 0,19}{1,21} = 1.612,96$$

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

**9 maximumscore 3**

Begroting derde jaar voor één gemiddelde klant, getallen x €1

opbrengst	omzet		1.612,96
kosten			
	afschrijvingskosten	588,00	
	financieringskosten	<b>138,00</b>	
	verzekeringskosten	218,40	
	onderdelen	<b>120,00</b>	
	overige kosten	<b><u>160,00</u></b>	
			<u>-1.224,40</u>
resultaat vóór belasting			388,56

- afschrijvingskosten 588 1
- verzekeringskosten 218,40 1
- resultaat voor belasting 388,56 1

ruimte voor berekeningen:

afschrijvingskosten	$\frac{3.360 \times 0,7}{4} = 588$
verzekeringskosten	$(3.360 - 2 \times 588) \times 0,1 = 218,40$

**10 maximumscore 2**

- $\frac{388,56}{1.612,96} \times 100\% = 24,1\%$  1
- conclusie: Ja, 24,1 % > 15% 1

**11 maximumscore 2**

Bij verkoop daalt voorraad op de balans.

Bij huur blijven de fietsen bij Berry op de debetkant van de balans staan.

Daar staat per definitie vermogen aan de creditzijde tegenover.

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

**12 maximumscore 1**

rechtsvorm: besloten vennootschap (bv)

Voorbeelden van een juist voordeel zijn:

- Bij toegenomen financieringsbehoefte heeft een bv minder privérisico voor Berry dan een eenmanszaak.
- Bij een bv is Berry niet met privévermogen aansprakelijk voor zakelijke schulden en bij een eenmanszaak wel.

*Opmerking:*

*Voor het antwoord*

*rechtsvorm: vennootschap onder firma (vof) worden geen scorepunten toegekend. Reden: weliswaar wordt het risico van terugbetalen van vreemd vermogen bij faillissement wordt door meerdere eigenaren gedeeld, maar indien de ene vennoot niet kan betalen, komt de volledige betalingsverplichting terecht bij de andere vennoot.*

**13 maximumscore 2**

Voorbeelden van een juist argument zijn

- Onderhoud op maat: een personeelslid kan Berry zelf inzetten; een zzp'er is niet altijd beschikbaar want heeft meerdere opdrachtgevers.
- Betrouwbare fiets: een personeelslid in vaste dienst kan loyaler zijn / kan een sterker verantwoordelijkheidsgevoel hebben.
- Betrouwbare fiets: als er moet worden geïnvesteerd in scholing, kan dat bij een personeelslid in vaste dienst meer zin hebben, omdat deze werknemer bij Berry gemiddeld langer in dienst kan zijn en Berry dus langer kan profiteren van de scholing.