

Opgave 1

Autosloperij Zuidentoon B.V. uit Venlo koopt schadeauto's op en sloopt deze. De bruikbare onderdelen worden in de bedrijfsloods verkocht. In verband met de geplande bouw van een nieuwe loods wil Zuidentoon B.V. de langlopende ING-banklening met € 100.000,- uitbreiden. Daartoe overlegt hij onderstaande balans bij de ING-bank.

Debet	Balans Zuidentoon B.V. per 31 december 2003		Credit
Terrein	€ 18.000,-	Aandelenvermogen	€ 48.000,-
Loods	- 91.000,-	Reserves	- 65.000,-
Machines	- 28.000,-	Voorzieningen	- 15.000,-
Voorraad schade-auto's	- 19.000,-	ING-banklening	- 71.000,-
Voorraad onderdelen	- 47.000,-	Crediteuren	- 2.000,-
Liquide middelen	- 29.000,-	Te betalen bedragen	- 31.000,-
	<u>€ 232.000,-</u>		<u>€ 232.000,-</u>

De bank beoordeelt met behulp van kengetallen zowel de liquiditeit als de solvabiliteit van Zuidentoon B.V.

Meestal beoordeelt de bank de liquiditeit met behulp van de current ratio.

- 1p **1** Voor Zuidentoon B.V. kiest de bank voor de quick ratio in plaats van de current ratio om de liquiditeit te beoordelen. Geef hiervoor een economische reden.
- 2p **2** Bereken, in ten minste een decimaal, de quick ratio van Zuidentoon B.V. op 31 december 2003 (zie formuleblad).
- 2p **3** Bereken, in ten minste een decimaal, het solvabiliteitspercentage van Zuidentoon B.V. op 31 december 2003 (zie formuleblad).

Opgave 2

Bij deze opgave horen vier informatiebronnen. In informatiebron 1 zijn algemene gegevens van Miss Maxi opgenomen. Informatiebron 2 bevat resultatenrekeningen van Miss Maxi. Informatiebron 3 betreft een brief van Bagoes B.V. aan Miss Maxi in verband met een aanbod van Bagoes B.V. In informatiebron 4 zijn gegevens opgenomen die betrekking hebben op de voorgenomen wijzigingen van de bedrijfsvoering van Miss Maxi.

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Begin jaren negentig opende mevrouw Tienstra de dameskledingzaak Miss Maxi in haar woonplaats Hoorn. Miss Maxi richt zich op het *grote-maten-segment* van de dameskledingmarkt.

Miss Maxi verkoopt naast enkele algemene merken ook het 'grote-maten-merk' Bagoes. De collectie bestaat uit T-shirts, broeken, blouses, truien en combinaties. Bagoes B.V. heeft zijn collectie onlangs uitgebreid met lingerie. In informatiebron 1 staat dat bij kleding bij het marketinginstrument *product* intensief gebruikgemaakt wordt van het merkenbeleid.

- 1p **4** Welke functie heeft volgens informatiebron 1 het merk nu bij kledingzaken zoals Miss Maxi?
- 1p **5** Noem – naast merkenbeleid – een ander onderdeel van het marketinginstrument product, dat Miss Maxi kan gebruiken.
- 2p **6** Bereken met behulp van informatiebron 2 of de gewenste nettowinstgroei van Miss Maxi (zie informatiebron 1) in 2004 bij ongewijzigd beleid behaald zal worden.

Eindexamen m&o havo 2004-II

Miss Maxi heeft één verkoopster in dienst. Zij werkt op donderdagavond van 18.00 uur tot 21.00 uur en de gehele zaterdag van 9.00 tot 17.00 uur.

Het afgelopen jaar bleek dat de huidige winkel met een oppervlakte van 120 m² – vooral op zaterdag – te klein is voor een goede serviceverlening.

Eind 2003 krijgt Miss Maxi een brief van Bagoes B.V. met het aanbod om een *pilotshop* van het merk Bagoes te worden (zie informatiebron 3). Een bezoek van Tineke Bartelings van Bagoes B.V. wijst uit dat Miss Maxi de volgende maatregelen moet nemen om pilotshop te worden:

- het aanbieden van de gehele collectie van het merk Bagoes (inclusief lingerie);
- het verkopen van uitsluitend producten van Bagoes B.V.;
- het aantrekken van een extra medewerkster voor de woensdag, vrijdag en iedere koopzondag;
- het verbeteren van de service door uitbreiding van de vloeroppervlakte van de winkel. Dit kan gerealiseerd worden door de magazijnruimte bij de winkel te betrekken. Deze ruimte kan dan gedeeltelijk ingericht worden als koffiehoeke en voor het overige gebruikt worden voor de bouw van drie ruime paskamers;
- het openen van Miss Maxi op alle toegestane koopzondagen.

De normale brutowinstmarge die Miss Maxi over alle Bagoes producten berekent, is 40% van de verkoopprijs. Uit informatiebron 3 blijkt dat een pilotshop naast verkoopondersteuning ook een inkoopkorting krijgt van Bagoes B.V.

- 2p 7 Bereken, rekening houdend met deze inkoopkorting van Bagoes B.V., wat de brutowinstmarge op de Bagoes producten wordt als Miss Maxi de verkoopprijzen niet verandert.

Miss Maxi zal het aanbod van Bagoes B.V. accepteren als de nettowinst van de pilotshop groter is dan de nettowinst bij ongewijzigd beleid en tevens de doelstelling ten aanzien van de nettowinstgroei gehaald wordt.

Voor de besluitvorming heeft mevrouw Tienstra de volgende gegevens ter beschikking:

- de resultatenrekening over 2003 en de begrote resultatenrekening over 2004 bij ongewijzigd beleid (zie informatiebron 2);
- gegevens om een begrote resultatenrekening over 2004 op te stellen als Miss Maxi pilotshop wordt (zie informatiebron 4).

- 1p 8 Noem een nadeel voor Miss Maxi om als pilotshop voor Bagoes producten op te treden.
- 2p 9 Bereken voor 2004 de totale omzet van de koopzondagen van de pilotshop Miss Maxi.
- 3p 10 Bereken voor de pilotshop Miss Maxi de verwachte variabele bedrijfskosten over 2004.
- 3p 11 Bereken de totale verwachte loonkosten van de nieuwe medewerkster over 2004 als zij wordt aangesteld op de woensdag, de vrijdag en iedere koopzondag en haar werktijden overeenkomen met de openingstijden van de winkel.
- 2p 12 Bereken de verwachte nettowinst van pilotshop Miss Maxi over 2004.
- 2p 13 Zal mevrouw Tienstra besluiten om Miss Maxi om te zetten in een pilotshop voor Bagoes producten? Motiveer het antwoord.

Opgave 3

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Slagter uit Heerhugowaard verkoopt tenten, tentaccessoires en overige vakantieartikelen. Een van de producten die Slagter verkoopt, is campinggas. Campinggas wordt uitsluitend verkocht in flessen van 5 kg. Omdat de flessen navulbaar zijn, worden de lege flessen weer ingeleverd. Bij de aankoop van campinggas dienen de klanten voor elke fles € 6,- statiegeld te betalen. Als de klant de lege fles inlevert, ontvangt hij het statiegeld terug.

Voor de opbouw van de kostprijs van een fles campinggas in 2004 beschikt Slagter over onderstaande gegevens:

verwachte inkoopprijs	€ 8,- per fles
opslag inkoopkosten	€ 1,- per fles
opslag overheadkosten	20% van de verkoopprijs inclusief statiegeld
verkoopprijs, <i>inclusief</i> statiegeld	€ 26,-

- 3p **14** Bereken voor Slagter het verwachte verkoopresultaat per fles campinggas.

Op 1 januari 2004 heeft Slagter 70 flessen campinggas in voorraad. In december 2003 heeft Slagter 130 flessen campinggas gekocht, die in mei en juni 2004 worden afgeleverd. In december 2003 heeft Slagter aan twee kampeerorganisaties 420 flessen verkocht, die in de maanden mei en juni 2004 door Slagter geleverd zullen worden. Normaal heeft Slagter een positieve economische voorraad.

- 2p **15** Bereken voor Slagter uit hoeveel flessen campinggas de economische voorraad op 1 januari 2004 bestaat.
- 2p **16** Verwacht Slagter begin januari 2004 een stijging of een daling van de inkoopprijs? Motiveer het antwoord.

Opgave 4

Hairfashion Petra, een kapsalon voor dames en heren, wil haar marktaandeel (in procenten van de omzet) in haar verzorgingsgebied vergroten. Het ondernemingsplan omvat onder andere een verbouwingsplan en een marketingplan.

In het marketingplan staat een tweetal vragen die nog beantwoord moeten worden:

a gaat Hairfashion Petra uitsluitend klanten helpen op afspraak of gaat ze de klanten helpen zonder afspraak in volgorde van binnenkomst?

b gaat zij de tarieven als marketinginstrument gebruiken of niet? Zo vraagt de eigenaresse zich af of ze op woensdagmiddag 'kinderknippen' moet gaan invoeren of niet. Bij 'kinderknippen' wil zij op woensdagmiddag kinderen tot 13 jaar knippen tegen een speciaal tarief van € 12,50. Het normale tarief bedraagt € 15,-.

Hairfashion Petra verwacht dat jaarlijks 400 nieuwe klanten van het speciale tarief 'kinderknippen' gebruik gaan maken. In totaal zal door oude en nieuwe klanten 1.000 keer per jaar gebruik worden gemaakt van het speciale tarief 'kinderknippen'.

- 2p **17** Tot welk marketinginstrument moet men de eventuele keuze 'op afspraak knippen' rekenen? Motiveer het antwoord.
- 1p **18** Noem een economisch voordeel voor Hairfashion Petra om uitsluitend volgens 'afspraak te knippen'.
- 2p **19** Bereken of het speciale tarief 'kinderknippen' een positieve invloed heeft op de jaarlijkse omzet van Hairfashion Petra.

■ Opgave 5

Bij deze opgave behoren de informatiebronnen 5 tot en met 8. Informatiebron 5 bevat de afspraken die WIGO met Van Diggelen VOF heeft gemaakt. In informatiebron 6 zijn de voorwaarden van Stefan en Dieneke opgenomen om Van Diggelen VOF op te richten. Informatiebron 7 bevat de tijdsinvesteringen per reparatieopdracht. In informatiebron 8 staan omzet- en kostengegevens over 2004 van Van Diggelen VOF.

In deze opgave is de BTW 19%.

Stefan en Dieneke van Diggelen zijn beiden in loondienst bij handelsonderneming WIGO. Deze onderneming is gespecialiseerd in de verkoop van apparaten voor huishoudelijk gebruik, zoals koelkasten en wasmachines. WIGO heeft een eigen technische dienst voor het oplossen van storingen van de verkochte apparaten. Stefan is werkzaam als monteur en Dieneke is (parttime) administratief medewerkster bij deze technische dienst. De directie van WIGO heeft, mede op grond van kostenoverwegingen, besloten om vanaf 1 januari 2004 te stoppen met de eigen technische dienst en de werkzaamheden uit te laten voeren door een extern bedrijf.

WIGO wil de werknemers van de eigen technische dienst laten omscholen. Stefan en Dieneke van Diggelen voelen hier weinig voor. Na gesprekken met WIGO overwegen zij om onder bepaalde voorwaarden (zie informatiebron 6) per 1 januari 2004 een eigen bedrijf te starten onder de naam Van Diggelen VOF. Stefan en Dieneke hebben met WIGO een aantal afspraken (zie informatiebron 5) gemaakt over de werkzaamheden die door Van Diggelen VOF per 1 januari 2004 zullen worden overgenomen van de technische dienst van WIGO. Deze afspraken zijn door WIGO zodanig opgesteld dat zij voor Van Diggelen VOF gunstig te noemen zijn.

- 2p **20** Noem twee economische redenen waarom WIGO met Van Diggelen VOF afspraken maakt die voor Van Diggelen VOF gunstig zijn.

Door het voeren van een gerichte promotiecampagne verwachten Stefan en Dieneke dat zij, naast de reparatieopdrachten die zij via WIGO krijgen, het aantal reparatieopdrachten kunnen uitbreiden met 200 niet-WIGO-opdrachten per jaar. De voorwaarden waaronder Van Diggelen VOF de werkzaamheden voor deze niet-WIGO-opdrachten zal verrichten staan in informatiebron 8.

- 1p **21** Bereken met behulp van informatiebron 8, de jaarlijkse omzet exclusief BTW voor Van Diggelen VOF van de 1.000 reparatieopdrachten die door WIGO gegarandeerd zijn.
- 2p **22** Bereken met behulp van informatiebron 7 en 8 de jaarlijkse omzet exclusief BTW voor de 200 niet-WIGO-opdrachten.

Voor het uitvoeren van de reparatieopdrachten wil Van Diggelen VOF begin januari 2004 een tweedehands auto aanschaffen.

- 2p **23** Bereken met behulp van informatiebron 8 de totale verwachte brandstofkosten van de auto over 2004.
- 1p **24** Moet Van Diggelen VOF de brandstofkosten van de auto tot de variabele kosten of tot de constante kosten rekenen? Motiveer het antwoord.
- 2p **25** Bereken met behulp van informatiebron 8 de totale jaarlijkse afschrijvingskosten voor Van Diggelen VOF.

In verband met de investeringen verwacht Van Diggelen VOF dat zij voor de financiering bij de bank op 1 januari 2004 een lening van € 12.000,- moet afsluiten. Van de bank heeft Van Diggelen VOF twee offertes ontvangen (zie informatiebron 8).

- 3p **26** Bereken welke offerte voor Van Diggelen VOF het goedkoopste is.

In informatiebron 8 zijn ook gegevens over de verwachte overige kosten opgenomen.

- 3p **27** Bereken de verwachte nettowinst over 2004 voor Van Diggelen VOF. Maak daarbij gebruik van de uitwerkbijlage die bij deze vraag hoort.
- 3p **28** Toon cijfermatig aan of aan de drie voorwaarden die Stefan en Dieneke aan de oprichting van Van Diggelen VOF gesteld hebben (zie informatiebron 6) in 2004 naar verwachting voldaan zal worden.

Uitwerkbijlage bij de vraag 27

Vraag 27

Resultatenbegroting van Van Diggelen VOF over 2004 (in euro's)

Opbrengsten:		
WIGO-reparatieopdrachten	
Niet-WIGO-reparatieopdrachten	<u>.....</u>	
Totale opbrengsten	
Kosten:		
Brandstofkosten auto	
Overige autokosten		3.000,-
Afschrijvingskosten	
Kredietkosten	
Promotiekosten	
Overige kosten	<u>.....</u>	
Totale kosten		<u>.....</u>
Nettowinst	

■ Opgave 6

Voor het volgen van een avondcursus moet Willem Tiekstra enige malen per jaar met de trein van Heerenveen naar Arnhem reizen. Ook voor de terugreis maakt hij gebruik van de trein. Van een collega heeft hij gehoord dat het gebruik van een voordeel-urenkaart voor hem gunstig zou zijn. De voordeel-urenkaart, die € 45,- kost en een jaar geldig is, geeft recht op een korting van 40% op de normale prijs van een treinkaartje. Volgens de collega betaal je met een voordeel-urenkaart voor een retourtje Heerenveen-Arnhem 2e klas € 18,-. Omdat Willem Tiekstra gedurende de treinreis rustig wil zitten, reist hij 1e klas. Willem Tiekstra heeft berekend dat de prijs van een kaartje-1e klas 55% hoger is dan de prijs van een kaartje-2e klas.

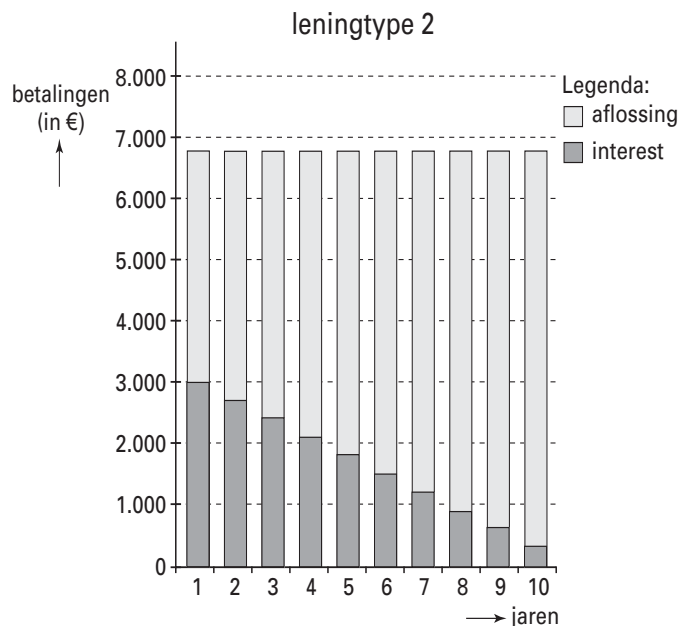
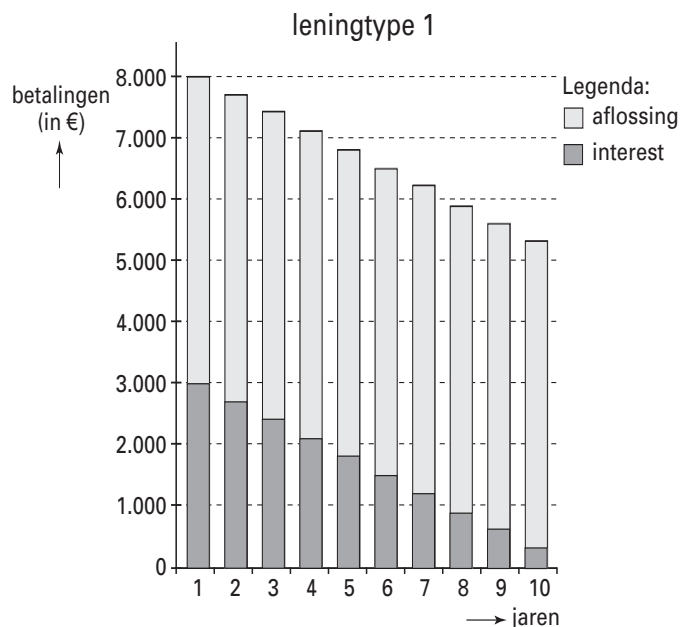
- 2p **29** Bereken de prijs van een retourtje 'Heerenveen-Arnhem 1e klas' als er geen gebruikgemaakt wordt van de voordeel-urenkaart.
- 2p **30** Bereken hoeveel keer per jaar Willem minimaal de heen-en-weerreis Heerenveen-Arnhem (1e klas) moet maken, om voordeel te hebben van de voordeel-urenkaart.

De houders van de voordeel-urenkaart rekent de NS tot de vaste klanten. Vaste klanten ontvangen via de post vier keer per jaar het blad 'Spoor' van NS, waarin naast informatie ook aanbiedingen (kortingen op reizen etc.) zijn opgenomen.

- 2p **31** Maakt NS bij de uitgifte van 'Spoor' gebruik van massacommunicatie of persoonlijke communicatie? Motiveer het antwoord.

Opgave 7

Karel en Susan willen voor de aanschaf van een woning een 6%-hypotheecaire lening afsluiten met een looptijd van 10 jaar. Ze hebben qua type lening de keuze uit een lening die met behulp van annuïteiten afgelost wordt of een lening met lineaire aflossing. Susan heeft van beide typen een grafiek getekend.



- 1p **32** Geeft de grafiek van leningtype 1 of de grafiek van leningtype 2 de lening weer waarbij de lening afgelost wordt met behulp van annuïteiten? Motiveer het antwoord.
- 2p **33** Bereken met behulp van de grafiek(en) welk bedrag Karel en Susan willen lenen.

Indien Karel en Susan zouden kiezen voor de annuïteitenlening zouden ze uit fiscale overwegingen beter een spaarhypotheek kunnen nemen. Bij de spaarhypotheek is het fiscale voordeel groter.

- 2p **34** Leg uit dat het fiscale voordeel bij een spaarhypotheek groter is dan bij een annuïteitenlening.

■ Formuleblad

Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 2 en 3.

2 □ quick ratio =
$$\frac{\text{vlottende activa exclusief voorraden inclusief liquide middelen}}{\text{kort vreemd vermogen}}$$

3 □ solvabiliteitspercentage =
$$\frac{\text{eigen vermogen}}{\text{totaal vermogen}} \times 100\%$$

■ Informatieboekje

informatie-
bron 1

Miss Maxi

Het doel

Om de *lange termijndoelstelling* van Miss Maxi – continuïteit van de onderneming – te behalen, zal een jaarlijkse nettowinstgroei van 6% nodig zijn.

De markt

De doelgroep waar Miss Maxi zich op richt, komt overeen met het middensegment van de dameskledingmarkt. Dit *marktsegment* wordt gevormd door de groep dames in de leeftijdscategorie van boven 35 tot en met 50 jaar met een gezinsinkomen van anderhalf tot twee maal modaal. Deze vrouw koopt kleding die aansluit bij modetrends, maar die ook twee tot drie jaar draagbaar is. Ongeveer 60% van het kledingbudget van deze dames wordt besteed aan *representatieve kleding*. Voor deze kleding is zij bereid om voor een goede kwaliteit een relatief hoge prijs te betalen, zij verwacht dan wel voldoende aandacht en advies. Voor de overige aankopen (*vrijetijdskleding*) is een vrouw uit het middensegment tevreden met iets mindere kwaliteit voor minder geld.

Begin jaren negentig gold het (kleding-)merk vooral als een statussymbool, maar nu is het merk vooral een waarborg voor kwaliteit. De moderne consument wil snel en met geringe inspanning kleding kunnen kopen. De kwaliteitsgarantie van een merk ondersteunt de consument hierin.

De site van Miss Maxi

Welkom op de site van Miss Maxi.

Miss Maxi is 120 vierkante meter winkelplezier in het centrum van Hoorn. Binnen de Bagoes collectie vindt u bijna alle basisartikelen. Wereldberoemd zijn onze bi-stretch broeken, uitgevoerd in 95% katoen en 5% lycra. In het seizoen brengen wij een grote variatie aan blouses en shirts in de meest actuele kleuren en dessins. Naast deze basisartikelen brengen wij onder het label Bagoes kleine trendy en snel wisselende items in de kleuren van het seizoen.

Wilt u op de hoogte gehouden worden over nieuwe artikelen, aanbiedingen en modeshows bij Miss Maxi? [Klik hier](#).

Openingstijden Miss Maxi:

Maandag	gesloten
Dinsdag	9.00-18.00 uur
Woensdag	9.00-18.00 uur
Donderdag	9.00-21.00 uur
Vrijdag	9.00-18.00 uur
Zaterdag	9.00-17.00 uur

Eindexamen m&o havo 2004-II

havovwo.nl

informatie-
bron 2

Resultatenrekeningen van Miss Maxi

Gerealiseerde nettowinst Miss Maxi over 2003 (alle bedragen in euro's)

Omzet		356.000
Inkoopwaarde van de verkopen		<u>221.000</u>
		135.000
<i>Variabele bedrijfskosten</i>		
Verkoopkosten	14.240	
<i>Constante bedrijfskosten</i>		
Loonkosten	6.000	
Overige bedrijfskosten	<u>68.000</u>	
		<u>88.240</u>
		<u>46.760</u>

Verwachte nettowinst Miss Maxi over 2004 bij ongewijzigd beleid (alle bedragen in euro's)

Omzet		376.000
Inkoopwaarde van de verkopen		<u>236.000</u>
		140.000
<i>Variabele bedrijfskosten</i>		
Verkoopkosten	15.040	
<i>Constante bedrijfskosten</i>		
Loonkosten	6.600	
Overige bedrijfskosten	<u>69.000</u>	
		<u>90.640</u>
		<u>49.360</u>

informatie-
bron 3

Brief van Bagoes B.V. aan Miss Maxi

Geachte mevrouw Tienstra,

Graag maken wij u attent op ons volgende aanbod.

Voor regio West zoeken wij een verkooppunt dat voor Bagoes B.V. de functie van pilotshop zal gaan vervullen. Deze pilotshop heeft een voorbeeldfunctie voor startende ondernemers. Bovendien worden hier nieuwe trends in mode als eerste uitgeprobeerd.

Een pilotshop wordt door Bagoes B.V. ondersteund met inrichtings- en verkoopadviezen. Voorwaarde om pilotshop te worden, is dat u uitsluitend Bagoes producten verkoopt en de gehele collectie Bagoes producten aanbiedt. Daartegenover staat dat Bagoes B.V. pilotshops een inkoopkorting van 5% verstrekt.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met mevrouw Tineke Bartelings.

Graag vernemen wij op korte termijn uw reactie op ons aanbod.

Hoogachtend,

Bagoes B.V.

informatie-
bron 4

Bedrijfsgegevens bij omzetting pilotshop

- *verwachte omzet*

Verwachte gemiddelde omzet per openingsdag in 2004:

dag	dinsdag	woensdag	donderdag	vrijdag	zaterdag	zondag
gemiddelde omzet (in €)	1.100	1.300	1.850	1.980	2.120 ¹⁾

¹⁾dient nog berekend te worden

- *koopzondag*

- Op koopzondag zal een omzet per uur behaald worden die gelijk is aan de omzet per uur op vrijdag.
- De openingstijden op koopzondag zijn van 13.00 uur tot 17.00 uur (de overige openingstijden staan in informatiebron 1).

Gemeentelijke informatie koopzondagen

Winkels mogen per jaar maximaal twaalf zon- en feestdagen geopend zijn. Deze koopzondagen worden door de gemeente aangewezen. De zondagopenstellingen gelden voor de gehele gemeente of indien gewenst per wijk. De koopzondagen worden aan het eind van het jaar voor het daarop volgende jaar vastgesteld en in de krant gepubliceerd. U bent als winkelier niet verplicht om op de aangewezen koopzondagen uw winkel daadwerkelijk geopend te hebben. Bij de gemeente kunt u hierover informatie verkrijgen.

- *sluiting 2004*

- De winkel zal in verband met vakantie in 2004 gedurende twee weken gesloten zijn (alle koopzondagen vallen buiten de vakantieperiode).
- Het jaar wordt gesteld op 52 weken.

- *variabele bedrijfskosten*

De variabele bedrijfskosten worden uitgedrukt in een percentage van de omzet. Mevrouw Tienstra gaat ervan uit dat het percentage in 2004 gelijk zal zijn aan dat van 2003 en tevens dat het percentage niet verandert door het wel of niet omzetten van Miss Maxi in een pilotshop.

- *constante bedrijfskosten*

- loonkosten
 - * De loonkosten van de nieuwe medewerkster bedragen € 8,- per uur. Door een loontoeslag voor het werken op zondag bedragen de loonkosten op zondag € 16,- per uur.
 - * De nieuwe medewerkster krijgt een vast contract en wordt in de vakantie doorbetaald.
 - * Voor de loonkostenberekening wordt het jaar op 52 weken gesteld.
 - * Voor de medewerkster die al in dienst is, blijven de loonkosten zoals ze begroot zijn voor 2004.
- overige bedrijfskosten

Door omzetting van Miss Maxi in een pilotshop zullen de overige bedrijfskosten toenemen en in 2004 naar verwachting € 79.700,- bedragen.

informatie-
bron 5

Afspraken tussen Van Diggelen VOF en WIGO

- WIGO garandeert de eerste vijf jaar Van Diggelen VOF een vast aantal reparatieopdrachten van 1.000 per jaar.
- Indien eind 2004 blijkt dat aan de voorwaarden zoals die in informatiebron 6 geformuleerd zijn, niet is voldaan, kan het echtpaar van Diggelen begin 2005 weer in loondienst komen bij WIGO.

informatie-
bron 6

De voorwaarden van Stefan en Dieneke om Van Diggelen VOF op te richten

- a Stefan is bereid om jaarlijks maximaal 1.800 uren voor zijn eigen bedrijf te werken. Stefan zal alle voorkomende reparatiewerkzaamheden uitvoeren. Zijn werkzaamheden zullen bestaan uit het verhelpen van door klanten gemelde storingen.
- b Dieneke zal alle benodigde administratieve handelingen verrichten. Ze wil aan deze werkzaamheden maximaal 240 uren per jaar besteden.
- c Ze willen dat bij deze tijdsinvestering het bedrijfsresultaat in 2004 minimaal € 42.500,- is.

informatie-
bron 7

Tijdsinvesteringen per reparatieopdracht

Bij de totale tijdsinvestering per reparatieopdracht moet men rekening houden met de tijdsinvestering van de monteur en de tijdsinvestering ten behoeve van de administratieve afhandeling.

Monteur

- De tijdsinvestering per reparatieopdracht bestaat uit de reparatietijd en overige werktijd (reistijd).
- De gemiddelde reparatietijd voor alle WIGO- en niet-WIGO-reparatieopdrachten bedraagt per reparatieopdracht 50 minuten.
- De gemiddelde overige werktijd bedraagt 20 minuten per reparatieopdracht. Bij dit gemiddelde is rekening gehouden met ophalen van materialen en alle andere noodzakelijke reizen. De vergoeding van de gemiddelde overige werktijd is opgenomen in het starttarief.

Administratie

- Het uitvoeren van de door Van Diggelen VOF te verrichten administratieve handelingen kost gemiddeld 12 minuten per reparatieopdracht. De vergoeding voor de administratieve handelingen is opgenomen in het starttarief.

informatie-
bron 8

Omzet- en kostengegevens van Van Diggelen VOF over 2004

Omzetgegevens

- In 2004 zal WIGO voor zowel de WIGO- als voor de niet-WIGO-reparatieopdrachten van Van Diggelen VOF zorg dragen voor de verzending en de inning van de facturen.
- *WIGO-reparatieopdrachten*
WIGO garandeert een vast aantal reparatieopdrachten van 1.000 per jaar met een tarief van € 71,40 inclusief 19% BTW per reparatieopdracht.
- *Niet-WIGO-reparatieopdrachten*
Het minimale bedrag, het starttarief, dat Van Diggelen VOF voor niet-WIGO-reparatieopdrachten in rekening zal brengen is € 40,- exclusief BTW. In dit bedrag is naast de vergoeding voor de administratieve handelingen van Van Diggelen VOF en de overige werktijd van de monteur, een reparatieduur begrepen van 15 minuten. Als de reparatieduur meer is dan 15 minuten wordt het starttarief voor elke 5 minuten die de reparatie meer duurt dan 15 minuten, met € 3,50 exclusief BTW verhoogd. De reparatietijd wordt daarbij steeds naar boven afgerond op een veelvoud van 5 minuten.
- Het aantal niet-WIGO-reparatieopdrachten is 200 per jaar.
- WIGO zal maandelijks aan Van Diggelen VOF een bedrag uitkeren dat bestaat uit de vergoeding van de door WIGO gegarandeerde reparatieopdrachten en de door Van Diggelen VOF in rekening gebrachte niet-WIGO-reparatieopdrachten.

Kostengegevens


• *Brandstofkosten auto*

Naar schatting zal de brandstof voor de auto van Van Diggelen VOF gemiddeld € 0,75 per liter (exclusief BTW) kosten. Deze auto rijdt 1:15 (dat wil zeggen dat er met 1 liter brandstof gemiddeld 15 kilometer gereden wordt).

- Per reparatieopdracht zal met de auto gemiddeld een afstand van 18 kilometer afgelegd worden. Bij dit gemiddelde is rekening gehouden met alle andere noodzakelijke reizen.

• *Afschrijvingskosten*

- Voor de administratie wil Van Diggelen VOF het in onderstaande advertentie vermelde notebook aanschaffen.



TOSHIBA 1000 MHZ NOTEBOOK

TOSHIBA SATELLITE 1800-214 NOTEBOOK
Snelle notebook voor thuisgebruikers met Intel® Celeron™ processor 1000 MHz, 128 MB geheugen, 10 GB vaste schijf en 24 speed CD-Rom. Groot 13.3 inch TFT Kleurenscherm met een resolutie van 1024x768 beeldpunten en 16 MB VRAM. Ingebouwde faxmodem en IrDa poort voor draadloze communicatie met uw GSM telefoon. Afm. 31.7x27.9x3.9 cm, gewicht 3,2 Kg. Incl.Li-Ion accu. Windows XP (UK/NL/FR gebruiker selecteerbaar) en Works Suite 2001

CORRECTPRIJS EXCL. BTW
€ 999

~~1799,-~~ Art.nr. 198145 **INCLUSIEF BTW € 1188.81**

- Het notebook wordt afgeschreven in drie jaar met gelijke bedragen per jaar. De restwaarde van dit notebook is na drie jaar nihil.
- De overige afschrijvingskosten bedragen voor Van Diggelen VOF € 4.200,- per jaar.

Kredietkosten

Gedeelten uit de twee offertes van de bank

Naar aanleiding van uw verzoek voor het afsluiten van een lening ten bedrage van € 12.000,- delen we u mee dat we u de volgende twee mogelijkheden kunnen aanbieden:

• Offerte lening

U leent op 1 januari 2004 € 12.000,- en lost deze schuld af door aan het eind van elk kwartaal van 2004, voor het eerst op 31 maart, een bedrag van € 3.210,- te betalen. U betaalt geen afsluitprovisie.

• Offerte Rekening-courantkrediet

U kunt maximaal € 12.000,- opnemen. De rente wordt elk kwartaal verrekend en bedraagt 2,5% per kwartaal over het gemiddeld opgenomen bedrag. Afgeloste bedragen kunt u weer opnemen.

Volgens de door u verstrekte gegevens zal het gemiddeld opgenomen bedrag in het eerste kwartaal van 2004 € 10.500,- bedragen en zal vervolgens elk kwartaal dalen met € 3.000,-. Naast de rente brengen we u eenmalig een afsluitprovisie in rekening van € 120,-.

Indien u nadere informatie wenst, kunt u contact opnemen met één van onze medewerkers.

Promotiekosten

- De kosten van de promotiecampagne in 2004 bedragen € 4.200,-.

Overige kosten

- De overige kosten zullen naar verwachting € 11.250,- per jaar bedragen.