

■ Formuleblad

Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 9, 16 en 25.

$$9 \quad \square \quad \text{het relatieve marktaandeel} = \frac{\text{omzet van de onderneming}}{\text{omzet van de grootste concurrent van de onderneming}}$$

$$16 \quad \square \quad \text{break-even-afzet} = \frac{\text{constante kosten}}{\text{verkoopprijs per product} - \text{variabele kosten per product}}$$

$$25 \quad \square \quad \text{solvabiliteit} = \frac{\text{eigen vermogen}}{\text{vreemd vermogen}}$$

Eindexamen m&o havo 2006-I

havovwo.nl

informatie-
bron 1

Eureka B.V.

Eureka B.V. richt zich op de vier volgende productgroepen. Dit zijn de productgroepen:

- mode;
- wonen;
- tweewielers;
- sport.

Eureka B.V. biedt detaillisten de mogelijkheid om op diverse manieren samen te werken. De samenwerking varieert van een los verband (financieel administratieve ondersteuning) tot complete verkoopformules (franchising) waarbij assortiment, winkelinrichting en reclame-uitingen uniform zijn.

Het centrale betalingssysteem vormt de basis voor de samenwerking met Eureka B.V. Met dit systeem biedt Eureka B.V. aangesloten ondernemers kredietfaciliteiten, een vereenvoudigde administratie en garantiefaciliteiten van leveranciers.

Daarnaast biedt Eureka B.V. adviesdiensten, onder meer op het gebied van juridische zaken, marketing- en organisatieadvies en automatisering.

Door haar grote inkoopvolume kan Eureka B.V. de aangesloten ondernemers gunstige prijsvoordelen bieden.

informatie-
bron 2

Winst- en verliesrekening Eureka B.V. (bedragen in duizenden euro's)

	2005	2004
omzet	1.068.289	1.090.361
kostprijs van de omzet	<u>948.570</u>	<u>974.519</u>
brutoresultaat	119.719	115.842
personeelskosten	56.677	52.564
afschrijvingen	7.297	7.793
overige kosten	<u>53.659</u>	<u>34.895</u>
	<u>117.633</u>	<u>95.252</u>
bedrijfsresultaat	2.086	20.590
financieringsresultaat	<u>- 561</u>	<u>388</u>
resultaat voor vennootschapbelasting	1.525	20.978
vennootschapbelasting	<u>305</u>	<u>7.342</u>
nettowinst	1.220	13.636

Omzet per productgroep van Eureka B.V. (bedragen in duizenden euro's)

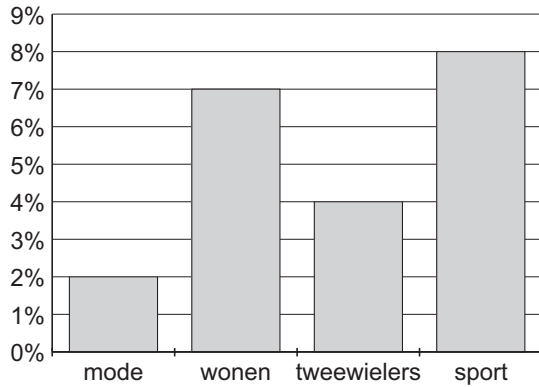
	2005	2004
mode	457.522	438.107
wonen	438.319	473.087
tweewielers	82.958	84.428
sport	<u>89.490</u>	<u>94.739</u>
totaal	1.068.289	1.090.361

informatie-
bron 3

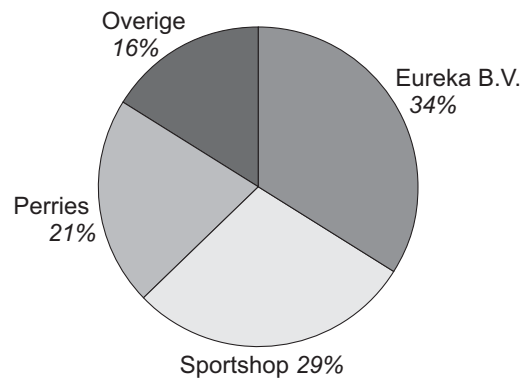
Marktgegevens productgroepen Eureka B.V.

De verwachte gemiddelde jaarlijkse marktgroei van de productgroepen van Eureka B.V. voor de jaren 2006 en volgende

Verwachte gemiddelde jaarlijkse marktgroei



Verdeling van de markt voor de productgroep sport in 2005



informatie-
bron 4

Voorstel afdeling marketing om de promotiebudgetten vast te stellen

De afdeling marketing stelt voor om het promotiebudget van de productgroepen vast te stellen volgens onderstaand schema.

Per productgroep wordt een totaalscore vastgesteld. De totaalscore is enerzijds afhankelijk van de verwachte gemiddelde jaarlijkse marktgroei (score A) en anderzijds van het relatieve marktaandeel van de productgroep (score B). De productgroep die de hoogste totaalscore heeft, krijgt het hoogste percentage toegewezen voor het vast te stellen promotiebudget.

Vaststelling score in verband met verdeling promotiebudget

productgroep	marktgroei		relatieve marktaandeel		totaalscore
		score A ¹⁾		score B ²⁾	A + B
mode			0,81		
wonen			1,32		
tweewielers			1,20		
sport					

¹⁾ De productgroep met de hoogste marktgroei krijgt 4 punten, die met de op één na hoogste 3 punten, met de op één na laagste 2 punten en met de laagste 1 punt.

²⁾ De productgroep met het hoogste relatieve marktaandeel krijgt 4 punten, die met de op één na hoogste 3 punten, met de op één na laagste 2 punten en met de laagste 1 punt.

Vaststelling van het promotiebudget per productgroep in 2006 met behulp van de behaalde totaalscore

productgroep	budget
hoogste totaalscore	6% van de omzet van de productgroep in 2005
één na hoogste totaalscore	4% van de omzet van de productgroep in 2005
één na laagste totaalscore	2% van de omzet van de productgroep in 2005
laagste totaalscore	0% van de omzet van de productgroep in 2005

informatie-
bron 5

Spyker, de emoties rond een auto en een aandeel

Commercieel noodzakelijk

"De beursgang die zijn beslag kreeg op 27 mei 2004 heeft ons precies gebracht waarvoor we primair zijn gegaan", stelt Muller. "Want het probleem bij een kleine autofabrikant die nog maar vier jaar geleden begon, is geloofwaardigheid. Hoe kun je een klant, een dealer of een toeleverancier bij benadering het gevoel geven dat je er over 10 jaar nog bent? De toetreding van Talpa, de investeringsmaatschappij van John de Mol, in 2003 was daarvoor een goed begin. Maar een beursnotering betekent internationaal nog steeds een certificaat van bekwaamheid en

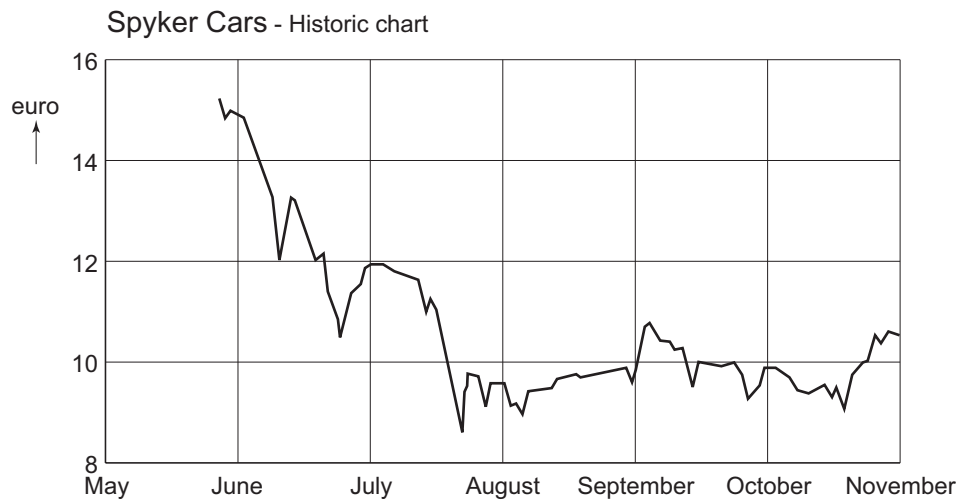
gegoedheid waarmee je in ieder geval de vragen - terechte vragen overigens - over je continuïteit de kop kunt indrukken".

"We waren met een stand op de beurs Auto China 2004. In onze stand hadden we de Spyker C8 Double 12R waarmee in 2003 de 24 uur van Le Mans is volbracht en drie andere modellen, waarvan er eentje, een auberginekleurige Spyker C8 Spyder, onmiddellijk is verkocht. Er zit ongelooflijk veel geld in China. Daarom geloof ik dat China voor Spyker de op één na grootste markt wordt, na de Verenigde Staten".

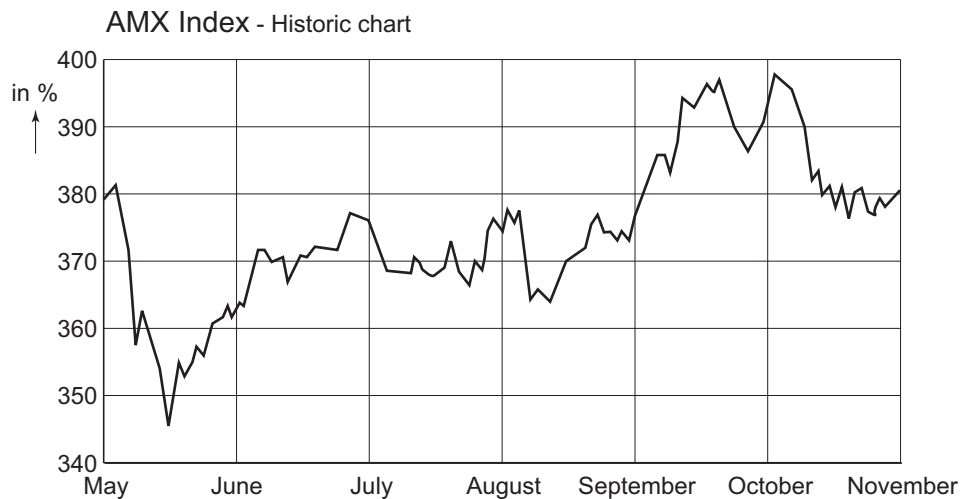
bron: Next update nummer 18, september 2004 (gedeelte uit een interview met Victor Muller president-directeur Spyker Cars N.V.)

informatie-
bron 6

Beurskoersen Spyker Cars N.V. op Euronext van eind mei 2004 tot eind oktober 2004



AMX index (midkap). De gemiddelde koers van 24 ondernemingen die qua beursomzet volgen na de AEX ondernemingen



bron: Euronext, 1 november 2004

Eindexamen m&o havo 2006-I

havovwo.nl

informatie-
bron 7

Spyker Cars N.V.



Kerncijfers Spyker Cars N.V.

	Halfjaar eindigend op	
	30 juni 2004	30 juni 2003
Netto resultaat	€ – 2.743.000	€ – 2.038.000
Nominale waarde per aandeel	€ 0,04	€ 0,04
Emissiekoers eind mei 2004 per aandeel	€ 15,50	
Aantal geplaatste aandelen	2.391.279	708.400

Balansen Spyker Cars N.V. (bedragen × 1.000 euro)

	30 juni 2004	31 december 2003
<i>Activa</i>		
Vaste activa		
Immateriële activa	12.088	10.083
Materiële activa	3.114	3.315
Financiële vaste activa	2.382	1.440
Vlottende activa		
Voorraden en onderhanden werk	1.852	1.245
Vorderingen	3.070	1.476
Liquide middelen	691	0
Totaal	23.197	17.559
<i>Passiva</i>		
Eigen vermogen		
Geplaatst aandelenvermogen	95	28
Reserves	26.913	2.534
Verliezen vorige perioden	– 6.901	– 2.093
Verlies 2003		– 4.808
Verlies eerste halfjaar 2004	– 2.743	
	17.364	– 4.339
Vreemd vermogen		
Voorzieningen	28	10
Langlopende schulden	1.854	13.970
Kortlopende schulden	3.951	7.918
Totaal	23.197	17.559

bronnen: Verslag eerste helft 2004 Spyker Cars N.V. (aangepast) en emissieprospectus Spyker Cars N.V.

informatie-
bron 8

Auto voor mensen 'die alles al hebben'

Tussen de vele Porsches en Ferrari's wekt in Beverly Hills alleen de Spyker nog écht begeerte

Afgaande op de verkoopcijfers gaat het prima met Spyker. De autobouwer uit Zeewolde, die aanstaande donderdag een beursnotering krijgt, maakt alleen geen winst.

Van onze verslaggever

Harry Linde
AMSTERDAM

Dit jaar denkt bestuursvoorzitter Victor Muller vijftig exemplaren weg te zetten, stuksprijs 355 duizend euro. Voor de toekomst mikt Muller op een verkoop van tweehonderd stuks per jaar. Met de langverwachte beursgang, die komende donderdag eindelijk zijn beslag krijgt, wil hij de productielocaties in Zeewolde en het Engelse Coventry uitbreiden en schulden aflossen.

Spyker maakte echter nog nooit winst. Drie jaar geleden leed Spyker nog een verlies van drie euroton. Vorig jaar was dat al opgelopen tot bijna vijf miljoen euro. Tegen deze achtergrond lijkt de

komende notering aan de Euro.NM, de startersmarkt van Euronext, een keuze bij gebrek aan beter.

Toch garanderen grote beleggers de aandelenemissie. De investeringsmaatschappijen Talpa van John de Mol en Helvetia van Victor Muller schrijven voor 5,5 miljoen euro in op de aandelen. Een groep binnenlandse beleggers heeft volgens Muller beloofd voor bijna zes miljoen aandelen te kopen.

Vooraf in Amerika neemt de vraag naar een auto die niemand anders heeft toe. Door het belastingvoordeel is een Spyker daar goedkoper: 215 duizend euro. Niet dat de koper zich veel van het prijskaartje zal aantrekken. Muller schetst dat vooral mensen 'die alles al hebben' een Spyker kopen. Volgens de directeur zijn dat mensen die niet zozeer een Spyker kopen om er veel in te rijden, maar vooral om erin te worden gezien. Rapper Busta Rhymes en talkshow presentator Jay Leno rijden in een Spyker.

bron: de Volkskrant van 22 mei 2004 (aangepast)