

## Opgave 1

### **Medezeggenschap vaak wassen neus**

Ondernemingsraden kunnen moeilijk aan leden komen en de relatie van de raad met het bestuur is vaak niet om over naar huis te schrijven. Ruim driekwart van de raden zegt zijn werk door de problemen niet goed te kunnen doen.

Eén en ander blijkt uit onderzoek van het tijdschrift Ondernemingsraad, dat meer dan 500 raden van bedrijven uit zowel de markt- als de collectieve sector aan de tand voelde over hun functioneren. Ruim de helft van de ondervraagden noemt ook gebrek aan tijd een knelpunt. Alle uren die in de OR gaan zitten, gaan ten koste van het gewone werk.

Doordat OR-leden vaak met de ondernemingsraad bezig zijn, hebben zij ook nog te kampen met klagende chefs en collega's. Meer dan zes op de tien voelen zich bovendien door de

bestuurders belemmerd in hun werk voor de raad. Zij hebben regelmatig het gevoel niet serieus te worden genomen.

Het tijdschrift constateert dan ook dat de medezeggenschap ruim vijftig jaar na de invoering van de Wet op de ondernemingsraden (WOR) nog steeds niet goed functioneert. Volgens de onderzoekers heeft de regeling zijn langste tijd gehad en moet naar andere oplossingen worden gezocht. Daarbij denken zij onder andere aan het betalen van OR-werk. Een andere optie die de onderzoekers opperen is het sterker verbinden van ondernemingsraden aan de vakbonden, zoals in België en Duitsland het geval is. Dat er iets moet gebeuren, is voor de onderzoekers duidelijk. Want zoals het nu gaat, lijkt de OR er niet in te slagen het puberale stadium te ontstijgen.

*Trouw, februari 2002*

- 1p 1  Wat is het doel van de Wet op de ondernemingsraden?  
2p 2  Noem twee rechten die de ondernemingsraad heeft op grond van de WOR.

In bovenstaand krantenartikel wordt beweerd dat door allerlei omstandigheden de medezeggenschap niet veel voorstelt, dat zij zogezegd een "wassen neus" is.

- 2p 3  Noem twee beweringen uit de tekst die de stelling "Medezeggenschap vaak wassen neus" onderbouwen.

## Opgave 2

*Bij deze opgave horen vier informatiebronnen. Informatiebron 1 bevat delen uit een aanbestedingsbrief van houten speeltoestellen. In informatiebron 2 zijn de leverings- en betalingscondities betreffende houten speeltoestellen van Acacia-Robinia Nederland B.V. opgenomen. In informatiebron 3 staat de prijslijst van houten speeltoestellen van Acacia-Robinia Nederland B.V. met de bijbehorende montagetijden. Informatiebron 4 omvat de prijsopgave van Lintman B.V. voor de plaatsing van drie houten speeltoestellen.*

*In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Woonwarenhuis Hagen B.V. is gevestigd aan de rand van Apeldoorn en per auto goed bereikbaar. De klanten komen uit het hele land en blijven vaak gedurende de hele dag in het woonwarenhuis. Een restaurant en een speeltuin maken daarom deel uit van het woonwarenhuis.

De directie van het woonwarenhuis wil dat de speeltuin uitgebreid wordt. De bedrijfsleider heeft de opdracht gekregen om een plan te maken voor deze uitbreiding. Dit plan moet aan een viertal voorwaarden voldoen:

- a de investering ten behoeve van de speeltuin mag in totaal maximaal € 7.500,- bedragen;
- b de speeltoestellen moeten veilig zijn;
- c de speeltoestellen moeten minstens 8 jaar gebruikt kunnen worden;
- d de totale kosten van de uitbreiding mogen in geen enkel jaar meer dan € 1.250,- zijn.

Voor de uitbreiding van de speeltuin wil de bedrijfsleider speeltoestellen van het merk Acacia-Robinia aankopen die geleverd worden door Acacia-Robinia Nederland B.V. De bedrijfsleider heeft bij de keuze van de speeltoestellen van Acacia-Robinia het imago dat de betreffende speeltoestellen hebben, een belangrijke rol laten spelen.

# Eindexamen m&o havo 2003-I

havovwo.nl

---

- 1p **4**  Tot welk marketinginstrument behoort imago?
- 2p **5**  Horen de in informatiebron 1 bedoelde eisen van het “Besluit Veiligheid Attractie- en Speeltoestellen” voor het woonwarenhuis tot de beïnvloedbare omgevingsfactoren of tot de niet-beïnvloedbare omgevingsfactoren? Motiveer het antwoord.

De speeltuin moet volgens de bedrijfsleider uitgebreid worden met drie speeltoestellen. Aan de hand van de prijslijst van Acacia-Robinia Nederland B.V. (zie informatiebron 3) maakt de bedrijfsleider een keuze. Op grond van de speelmogelijkheden wil de bedrijfsleider uit elke groep speeltoestellen, zoals die in de prijslijst van Acacia-Robinia Nederland B.V. zijn opgenomen, één speeltoestel kiezen. Uit de groep *WIP en VEERWIPPEN* heeft de bedrijfsleider gekozen voor de “veerwip sprinkhaan”. De bedrijfsleider moet nog één speeltoestel kiezen uit de groep *KLIMMEN en TURNEN* en één uit de groep *SPEELHUIZEN*. Hij heeft daarbij de volgende voorkeur vastgesteld:

Groep	Eerste voorkeur	Tweede voorkeur
<i>KLIMMEN en TURNEN</i>	klautercombinatie 8-hoekig	klautercombinatie 6-hoekig
<i>SPEELHUIZEN</i>	boerderij	vissershut

- Met behulp van deze voorkeurslijst kan de bedrijfsleider vier mogelijke combinaties van drie speeltoestellen samenstellen.
- 4p **6**  Bereken voor elk van de vier mogelijke combinaties van drie speeltoestellen de totale aankoopprijs inclusief vrachtkosten per combinatie. Gebruik daarbij informatiebron 2 en 3.

De bedrijfsleider wil de speeltoestellen door Lintman B.V., een Apeldoorns bouwbedrijf, laten plaatsen. De door Lintman B.V. verstrekte prijsopgave is in informatiebron 4 opgenomen. De plaatsingskosten zijn voor elke gekozen combinatie van drie speeltoestellen hetzelfde.

- 3p **7**  Bereken de plaatsingskosten van een gekozen combinatie van drie speeltoestellen.
- 3p **8**  Bepaal, rekening houdend met het maximale investeringsbedrag van € 7.500,-, welke combinatie van drie speeltoestellen de bedrijfsleider bij voorkeur zal adviseren. Motiveer het antwoord.

Gezien de langdurige garantie op de speeltoestellen gaat de bedrijfsleider van Hagen B.V. ervan uit dat de speeltoestellen van Acacia-Robinia Nederland B.V. minstens tien jaar meegaan. Bij de berekeningen gaat hij ervan uit dat de speeltoestellen in tien jaar volledig worden afgeschreven en dat ze dan geen restwaarde meer hebben. Op de speeltoestellen wordt afgeschreven met gelijke bedragen per jaar (*zie formuleblad*).

De kosten van het onderhoud zoals beschreven in informatiebron 2, worden voor het eerste gebruiksjaar begroot op € 150,-. De overige kosten worden voor het eerste gebruiksjaar begroot op € 250,-. De onderhoudskosten en overige kosten zullen naar verwachting jaarlijks met 3% stijgen.

- 2p **9**  Bereken de totale kosten van de uitbreiding in het eerste gebruiksjaar als de bedrijfsleider de bij vraag 8 bepaalde combinatie kiest.
- 2p **10**  Bereken de totale kosten van de uitbreiding in het tiende gebruiksjaar als de bedrijfsleider de bij vraag 8 bepaalde combinatie kiest.

De bedrijfsleider rapporteert zijn bevindingen aan de directie.

- 4p **11**  Voldoet de gekozen uitbreiding (van vraag 8) met drie speeltoestellen aan de vier voorwaarden van de directie? Geef bij elke voorwaarde een toelichting.

## ■ Opgave 3

Oebele gebruikt voor het maken van foto's altijd fotorolletjes van 36 foto's.

De fotoshop waar hij zijn fotospullen koopt, brengt een vast bedrag in rekening voor het ontwikkelen van een fotorolletje en rekent een vast bedrag voor het afdrukken van elke gelukte foto.

De fotoshop hanteert de volgende prijzen:

- het ontwikkelen van een rolletje en het afdrukken van 36 gelukte foto's kost € 11,-;
- het ontwikkelen van een rolletje en het afdrukken van 24 gelukte foto's kost € 8,-;
- een rolletje van 36 foto's kost € 2,75;
- nabestellingen kosten € 0,30 per foto.

<sup>2p</sup> 12  Toon aan dat de prijs die de fotoshop hanteert voor het afdrukken van één foto € 0,25 is.

<sup>2p</sup> 13  Bereken de prijs die de fotoshop voor het *ontwikkelen* van een fotorolletje in rekening brengt.

Oebele wordt gevraagd om op een feestavond van docenten foto's te maken. Oebele gaat in op het verzoek.

Hij maakt die avond 72 foto's waarvan er vier mislukt zijn.

Als de foto's klaar zijn hangt hij ze samen met een bestellijst op in de personeelskamer.

De docenten hebben in totaal 100 foto's besteld. Om deze 100 foto's te kunnen leveren moet Oebele 35 foto's nabestellen.

Oebele verkoopt de foto's voor € 0,75 per stuk.

<sup>3p</sup> 14  Bereken de winst die Oebele gerealiseerd heeft met het maken van de foto's en de verkoop van deze foto's. Houd uitsluitend rekening met de in deze opgave vermelde kosten.

## Opgave 4

Handelaar Verstappen gaat als enige in Nederland het computerspel "Speedstar" verkopen. In 2003 kan en wil hij 8.000 stuks van dit computerspel verkopen. Voor de bepaling van de verkoopprijs in 2003 heeft hij twee plannen uitgewerkt:

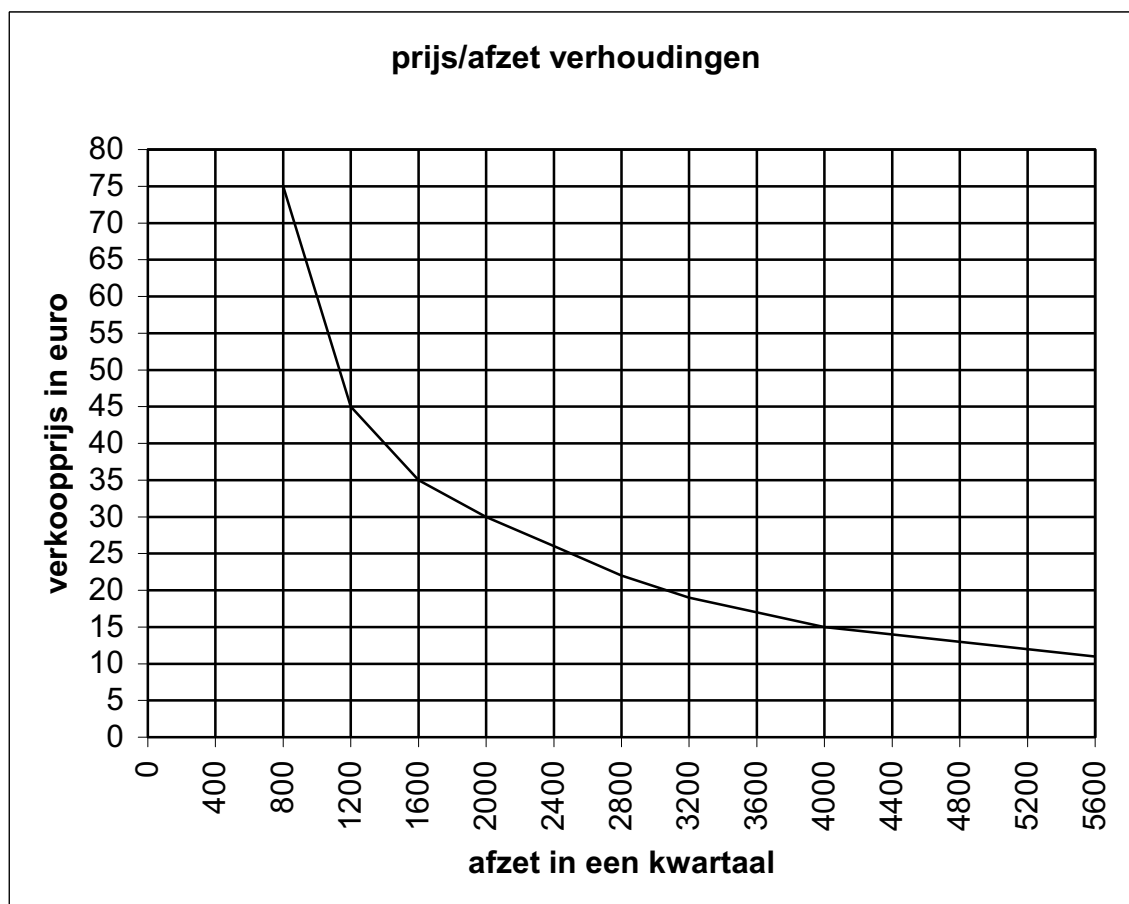
a het voeren van een afroom(prijs)politiek.

Bij deze politiek wordt aan het begin van elk kwartaal een nieuwe prijs voor dat kwartaal vastgesteld. De prijzen voor het 1e, 2e en 3e kwartaal zijn achtereenvolgens € 75,-, € 45,- en € 30,-. De prijs in het laatste kwartaal wil Verstappen zo vaststellen dat de totale afzet in 2003 op 8.000 stuks uitkomt.

b het vaststellen van een vaste verkoopprijs.

Als de verkoopprijs op € 30,- wordt vastgesteld, worden 8.000 computerspellen in 2003 verkocht.

In onderstaande grafiek is weergegeven hoeveel spellen handelaar Verstappen in elk kwartaal van 2003 bij verschillende verkoopprijzen kan verkopen.



- 2p 15  Noem twee voorwaarden waaraan voldaan moet worden wil de afroom(prijs)politiek kans van slagen hebben.
- 3p 16  Welke verkoopprijs moet Verstappen voor het vierde kwartaal van 2003 vaststellen als hij met behulp van de afroom(prijs)politiek in 2003 een totale afzet van 8.000 stuks wil realiseren? Verklaar het antwoord.
- 3p 17  Welk plan moet Verstappen kiezen als hij streeft naar een zo hoog mogelijke omzet? Motiveer het antwoord.

## Opgave 5

*Bij deze opgave horen vier informatiebronnen, de informatiebronnen 5 tot en met 8. Informatiebron 5 omvat de balansen van Zilver Boys N.V. per 30 juni 2001 en 30 juni 2002 en tevens de resultatenrekening van het boekjaar 2001-2002. In informatiebron 6 staan gegevens over het bezoekersaantal in het seizoen 2001-2002 en het verwachte bezoekersaantal voor het seizoen 2002-2003. In informatiebron 7 staan gegevens over merchandisingactiviteiten van Zilver Boys N.V. In informatiebron 8 staan de belangrijkste bepalingen uit het huurcontract dat Zilver Boys N.V. heeft gesloten met de eigenaar van het stadion en de wijzigingen in het huurcontract per 1 juli 2002.*

*In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Zilver Boys N.V. is een voetbalbedrijf dat met het eerste elftal deelneemt in de hoogste afdeling van de Nederlandse voetbalcompetitie. Zilver Boys N.V. speelt zijn thuiswedstrijden in Drachten, in een stadion dat eigendom is van een projectontwikkelaar. Zilver Boys N.V. is huurder van dit stadion. Het boekjaar van Zilver Boys N.V. loopt van 1 juli tot en met 30 juni.

Zilver Boys N.V. verkrijgt naast zijn inkomsten uit de kaartverkoop ook inkomsten uit:

- shirtreclame;
- merchandising (verkoop van petjes, sjaaltjes e.d.);
- verkoop van televisierechten;
- exploitatie van de portretrechten van spelers;
- reclame op de website.

De merchandisingactiviteiten van Zilver Boys N.V. bestaan uit het laten produceren en het zelf verkopen via de fanshop van artikelen voorzien van het woord- en beeldmerk van Zilver Boys N.V.

In het seizoen 2001-2002 zijn de verwachtingen omtrent de sportieve resultaten niet uitgekomen. Mede hierdoor zijn ook de financiële resultaten tegengevallen. Er is zelfs sprake van een verlies.

2p 18  Bereken aan de hand van de resultatenrekening uit informatiebron 5 de omvang van het verlies van Zilver Boys N.V. in het seizoen 2001-2002.

1p 19  Hoe blijkt het verlies uit de twee balansen van Zilver Boys N.V. van informatiebron 5?

Om het resultaat te verbeteren wil de directie van Zilver Boys N.V. voor het seizoen 2002-2003 de volgende acties ondernemen:

- het afsluiten van een verbeterd contract met een nieuwe hoofdsponsor (het contract met de oude hoofdsponsor loopt af);
- het verkopen van seizoenkaarten;
- het uitbreiden van de merchandisingactiviteiten;
- het aanpassen van het huurcontract met de projectontwikkelaar (zie informatiebron 8).

De directie heeft zich als doel gesteld dat de financiële gevolgen van deze vier acties het resultaat zodanig dienen te beïnvloeden dat er geen sprake meer is van een verlies.

### **Nieuwe hoofdsponsor**

Het is Zilver Boys N.V. voor het nieuwe seizoen 2002-2003 gelukt om de inkomsten uit shirtreclame aanzienlijk te verhogen. Door het contract met de nieuwe hoofdsponsor zijn de inkomsten uit shirtreclame verhoogd naar € 23.000.000,- per seizoen.

1p 20  Bereken de toename per seizoen van de inkomsten uit shirtreclame die het nieuwe contract oplevert ten opzichte van het oude contract.

## Seizoenkaartenactie

Voor de jaarlijkse 18 thuiswedstrijden van het eerste elftal van Zilver Boys N.V. bestaat de mogelijkheid om met ingang van het seizoen 2002-2003 seizoenkaarten te kopen. Een supporter heeft dan het recht om alle thuiswedstrijden van Zilver Boys N.V., op een vaste plaats in het stadion, te bezoeken. Zilver Boys N.V. gaat ervan uit dat een seizoenkaarthouder bij elke thuiswedstrijd aanwezig zal zijn.

In informatiebron 6 staan de gegevens omtrent de gerealiseerde afzet en de gerealiseerde prijzen van de kaartjes van het seizoen 2001-2002 en de verwachtingen voor het seizoen 2002-2003.

- 2p **21**  Bereken de extra verwachte opbrengst uit de totale kaartverkoop in het seizoen 2002-2003 ten opzichte van de werkelijke opbrengst uit kaartverkoop in het seizoen 2001-2002.

## Merchandisingactiviteiten

Het plan is om de merchandisingactiviteiten uit te breiden. Een belangrijk aandachtsgebied is het vergroten van het distributienetwerk. Met ingang van het nieuwe seizoen staan daartoe een tweetal medewerkers tot in de wijde omgeving van Drachten dagelijks op markten en braderieën. Zilver Boys N.V. gaat ook zijn assortiment uitbreiden.

De kosten van de uitbreiding van de merchandisingactiviteiten zijn voor het seizoen 2002-2003 begroot op € 50.000,-.

In informatiebron 7 staat onder andere de prijsopbouw van de merchandisingproducten die Zilver Boys N.V. verkoopt.

- 1p **22**  Druk de brutowinst van de producten die Zilver Boys N.V. in het seizoen 2002-2003 verkoopt uit in een geheel percentage van de totale omzet uit merchandising.

In informatiebron 7 staan ook de omzetgegevens vermeld van de producten die Zilver Boys N.V. in het seizoen 2001-2002 heeft verkocht en de schatting voor het seizoen 2002-2003.

- 1p **23**  Is de verwachte omzet van petjes in het seizoen 2002-2003 gestegen ten opzichte van de omzet van petjes in het seizoen 2001-2002? Motiveer het antwoord.
- 2p **24**  Bereken de verwachte toename van de nettowinst in het seizoen 2002-2003 door de uitbreiding van de merchandisingactiviteiten.

## Afsluiten nieuw huurcontract

- 2p **25**  Bereken het verschil tussen de verwachte huurkosten voor het seizoen 2002-2003 en de werkelijke huurkosten van het seizoen 2001-2002 (zie informatiebron 6 en 8).

Zilver Boys N.V. heeft berekend dat bij een toeschouwersaantal van gemiddeld 20.000 per thuiswedstrijd de nieuwe huurprijs gelijk is aan de oude. Het nieuwe huurcontract kan dus tot een hogere huurprijs leiden. Toch heeft Zilver Boys N.V. bewust gekozen voor deze nieuwe voorwaarden.

- 1p **26**  Noem één economische reden waarom Zilver Boys N.V. de voorkeur geeft aan het nieuwe huurcontract.

## Conclusie

- 3p **27**  Controleer of de directie van Zilver Boys N.V. met de vier geplande acties haar doel zal bereiken. Licht het antwoord toe.

## Opgave 6

Donald en Liesbeth Beerman hebben zich ingeschreven voor een tweekamerappartement in het complex Bosplaats in het centrum van Heiloo. Deze appartementen worden op 1 juli 2003 opgeleverd en worden verkocht voor € 135.000,- per appartement.

Omdat Donald en Liesbeth zich afvragen of ze de aankoop van dit appartement wel kunnen financieren maken ze een afspraak met een bank in Heiloo.

Het bedrag dat maximaal geleend kan worden voor de aankoop van dit appartement is afhankelijk van het (gezamenlijke) inkomen. Het bedrag dat maximaal geleend kan worden is met behulp van onderstaande tabel vast te stellen. Bij gebruik van de tabel wordt het brutojaarinkomen naar beneden afgerond tot een inkomen dat in de tabel is opgenomen.

Gebaseerd op een annuïteitenlening van 30 jaar	
Brutojaarinkomen <sup>1)</sup>	Lening
€ 20.000	€ 81.635
€ 22.500	€ 91.840
€ 25.000	€ 102.045
€ 30.000	€ 126.535
€ 32.000	€ 139.325

<sup>1)</sup>Het bruto jaarinkomen is opgebouwd uit het bruto jaarsalaris vermeerderd met 8% vakantiegeld (van het bruto jaarsalaris)

Donald heeft een bruto maandsalaris van € 1.930,- exclusief vakantiegeld. Liesbeth heeft geen inkomen.

- 2p **28**  Bereken met behulp van de tabel het bedrag dat Donald en Liesbeth maximaal bij de bank kunnen lenen voor de financiering van het appartement.

Donald en Liesbeth hebben op 1 juli 1997 een bedrag van € 30.000,- op een spaarrekening gezet. De rente op de spaarrekening is 4% per jaar op basis van samengestelde interest. De rentebijbeschrijving vindt plaats op 30 juni van elk jaar. Dit spaarbedrag (inclusief de bijgeschreven interest) willen ze samen met de af te sluiten lening gebruiken voor de aankoop van het appartement.

- 3p **29**  Kunnen Donald en Liesbeth de aankoop van het appartement financieren? Motiveer het antwoord met een berekening.

Donald en Liesbeth besluiten op 1 juli 2003 een 5% hypothecaire annuïteitenlening van € 100.000,- af te sluiten met een looptijd van 30 jaar. Het aflossingsschema in euro's, voor de eerste drie jaar, staat hieronder.

	Aflossing	Interest	Annuïteit
1e jaar	1.505	5.000	6.505
2e jaar	1.580	4.925	6.505
3e jaar	1.659	4.846	6.505
.....			

- 3p **30**  Bereken zowel het aflossingsbedrag als het interestbedrag dat Donald en Liesbeth in het vierde jaar dienen te betalen in verband met bovenstaande lening.

## ■ Opgave 7

De Nederlandse accountantsgroep Brugmans N.V. heeft op 31 december 2002 haar activa als volgt gefinancierd:

• Eigen vermogen	€ 22.000.000,-
• Lang vreemd vermogen	€ 20.000.000,-
• Kort vreemd vermogen	€ 9.000.000,-

Het lang vreemd vermogen bestaat uit een onderhandse lening bij de ING-Bank, waarover jaarlijks 5% interest betaald moet worden. In 2002 is op deze lening niet afgelost. De kosten van het kort vreemd vermogen bedragen in 2002 € 800.000,-.

De nettowinst in 2002 bedraagt € 4.500.000,-.

- 2p **31**  Bereken de rentabiliteit van het totaal geïnvesteerd vermogen van 2002 in tenminste één decimaal (*zie formuleblad*).

In verband met een voorgenomen overname per 1 januari 2003 van accountantskantoor Vlaamaccount in België, wil Brugmans N.V. de onderhandse lening uitbreiden.

De bank wil de onderhandse lening tegen hetzelfde interestpercentage uitbreiden, mits de solvabiliteit (*zie formuleblad*) op het moment van het verstrekken van de lening niet minder dan 40% bedraagt.

- 1p **32**  Noem een mogelijke economische reden waarom Brugmans N.V. Vlaamaccount wil overnemen.

- 3p **33**  Bereken het bedrag waarmee de onderhandse lening op 1 januari 2003 maximaal uitgebreid kan worden.



## Formuleblad

Te gebruiken formules voor de beantwoording van vraag 9, 31 en 33.

- 9  afschrijvingskosten =  $\frac{\text{investeringsbedrag}}{\text{gebruiksduur}}$
- 31  RTV =  $\frac{\text{nettowinst} + \text{interest vreemd vermogen}}{\text{geïnvesteed totaal vermogen 31 december}} \times 100\%$
- 33  Solvabiliteit =  $\frac{\text{eigen vermogen}}{\text{totaal vermogen}} \times 100\%$

informatie-  
bron 1

## **Delen uit de aanbiedingsbrief van houten speeltoestellen van Acacia-Robinia Nederland B.V.**

ACACIA-ROBINIA: VERANTWOORDE VERVANGING VAN TROPISCH HARDHOUT

*[Kinderen met zorg voor de natuur, “natuurlijk” laten spelen.]*

L.S.,

Gaarne maken wij U hierbij attent op de mogelijkheden van de door Acacia-Robinia Nederland B.V. gemaakte speeltoestellen van Robinia Europees hardhout. Reagerend op de groeiende behoefte aan speeltoestellen, die van gifvrije materialen gemaakt zijn en natuurlijk voldoen aan de eisen zoals die door de overheid vastgesteld zijn in het “Besluit Veiligheid Attractie- en Speeltoestellen”, leveren wij van een enkel speeltoestel tot complete speeltuinen in Robinia Europees hardhout.

De van Robinia Europees hardhout gemaakte speeltoestellen van Acacia-Robinia Nederland B.V. bieden de volgende voordelen:

- duurzaam hardhout;
- gif- en splintervrij;
- vrolijk gekleurd met milieuvriendelijke verf;
- door de hardheid vrijwel vandalismevrij;
- na aanschaf geen of zeer lage onderhoudskosten;
- in alle opzichten milieuvriendelijk;
- verantwoord alternatief volgens de richtlijnen van het Convenant Tropisch Hout;
- naar keuze: zelf monteren of gemonteerd opgeleverd.

informatie-  
bron 2

## Leverings- en betalingscondities betreffende houten speeltoestellen van ACACIA-ROBINIA NEDERLAND B.V.

### Prijzen

De in de catalogus vermelde prijzen zijn exclusief montage- en transportkosten.

### Vrachtkosten

De vrachtkosten worden berekend door middel van een toeslag over de in de catalogus genoemde prijs.

<i>Ordergrootte</i>	<i>Toeslag</i>
Orders van € 0,- tot € 2.500,-	15 %
Orders van € 2.500,- tot € 5.000,-	12,5%
Orders van € 5.000,- tot € 10.000,-	10 %
Orders van € 10.000,- of meer	5 %

### Montagekosten

De speeltoestellen worden in de fabriek compleet opgebouwd en door latten stevig gefixeerd voor transport en montage. Robinia is één van de zwaarste Europese houtsoorten. Elk toestel weegt al snel heel wat en is alleen met hulpmiddelen te plaatsen. De opdrachtgever die kiest voor zelfmontage dient hiermee terdege rekening te houden bij de ontvangst en opbouw van de speeltoestellen. Voor opbouw en montage worden handleidingen ter beschikking gesteld.

### Levertijden

Elk speeltoestel is met de hand vervaardigd. Ook wordt veel naar wens van de afnemer vervaardigd. Er is geen voorraad aanwezig. Levertijden zijn normaal 8-10 weken, met een uitloop naar 12 weken in drukke periodes.

### Onderhoud

Degene die onze toestellen aanschaft, moet er rekening mee houden dat speeltoestellen niet onderhoudsvrij zijn. Exploitanten c.q. beheerders van speeltuinen moeten naar de geldende regels conform "Besluit Veiligheid Speel- en Attractietoestellen" regelmatig controles en onderhoudsbeurten uitvoeren. Men is verplicht regelmatig onderhoud te plegen, dit te beschrijven en aan te tekenen. De onderhoudstermijnen zijn afhankelijk van het gebruik van de speeltoestellen. In ieder geval moet de controle, onderhoud en montage door vakkundig personeel plaatsvinden. Naast de verplichte onderhoudseisen raden we aan om 1 keer per jaar het speeltoestel met water, zeep en borstel grondig te reinigen en indien nodig met een biologische beits/verf te verven.

### Garantie

U krijgt 10 jaar garantie tegen rot van de Acacia-Robinia Nederland B.V. speeltoestellen vervaardigd uit Robinia-Acacia Europees hardhout.

# Eindexamen m&o havo 2003-I

havovwo.nl

---

informatie-  
bron 3

## Prijslijst ACACIA-ROBINIA NEDERLAND B.V.

### Prijzen van houten speeltoestellen met de bijbehorende montagetijden

Art. nr	Omschrijving	prijs	montagetijd <sup>1)</sup>
1	<i>WIP en VEERWIPPEN</i>		
1a	Veerwip Sprinkhaan	€ 502,-	0,5
1b	Veerwip Lieveheersbeestje	€ 479,-	0,5
1c	Veerwip Bij	€ 502,-	0,5
2	<i>KLIMMEN en TURNEN</i>		
2a	Klauterpaal, hoogte 2.00 mtr.	€ 197,-	0,5
2b	Klautercombinatie 6-hoekig	€ 1.814,-	5,0
2c	Klautercombinatie 8-hoekig	€ 2.144,-	5,0
2d	Klauter-hangcombinatie, hoogte 2.00 mtr.	€ 794,-	2,0
2e	Klauter-hangcombinatie, hoogte 3.00 mtr.	€ 881,-	2,0
2f	Klauter-netcombinatie , hoogte 3.00 mtr.	€ 1.321,-	2,0
3	<i>SPEELHUIZEN</i>		
3a	Speel piramidehut	€ 1.123,-	1,5
3b	Paviljoen	€ 2.883,-	3,0
3c	Vissershut	€ 3.034,-	2,5
3d	Hut Taka-Tuku op palen	€ 3.744,-	3,5
3e	Boerenschuur	€ 2.513,-	2,5
3f	Boerderij	€ 3.434,-	2,5

<sup>1)</sup> bij de bepaling van de montagetijd is ervan uitgegaan dat twee monteurs samen een speeltoestel plaatsen. De tijd is uitgedrukt in uren per monteur.

informatie-  
bron 4

## Prijsopgave van Lintman B.V. voor de plaatsing van drie houten speeltoestellen

- voorbereidingskosten € 280,-
- kraanhuur één dag € 300,-
- beton 1,5 m<sup>3</sup> à € 80,- per m<sup>3</sup>
- overige materialen € 62,-
- prijs per montage-uur € 30,-
- aantal montage-uren conform prijslijst ACACIA-ROBINIA NEDERLAND B.V.

# Eindexamen m&o havo 2003-I

havovwo.nl

informatie-  
bron 5

## Balansen Zilver Boys N.V.

(bedragen × € 1.000,-)

	30-06-02	30-06-01		30-06-02	30-06-01
<b>Vaste Activa</b>			<b>Eigen Vermogen</b>		
In spelers geïnvesteerd	50.000	57.500	Aandelenkapitaal	9.000	9.000
Trainingsaccommodatie	12.000	11.500	Agio	100.000	100.000
Machines en inventaris	500	400	Overige reserves	6.000	18.000
<b>Vlottende Activa</b>			<b>Voorzieningen</b>	7.500	7.000
Debiteuren	65.000	49.500	<b>Vlottende Passiva</b>		
Overlopende activa	1.000	1.100	Lening o/g	10.000	10.000
Effecten	15.000	39.500	Crediteuren	7.500	26.000
<b>Liquide Middelen</b>	<u>5.000</u>	<u>20.000</u>	Overlopende passiva	<u>8.500</u>	<u>9.500</u>
	<u>148.500</u>	<u>179.500</u>		<u>148.500</u>	<u>179.500</u>

## Resultatenrekening Zilver Boys N.V. boekjaar 2001-2002

(× € 1.000,-)

Opbrengsten		23.000
Lonen, salarissen en sociale lasten	25.000	
Afschrijvingen op Vaste Activa	13.000	
Overige kosten	<u>4.500</u>	
Totale kosten		42.500
Positief resultaat verkoop spelers		7.000
Rentebaten minus rentelasten		<u>500</u>
Verlies		<u>*****</u>

## Specificatie opbrengsten seizoen 2001-2002

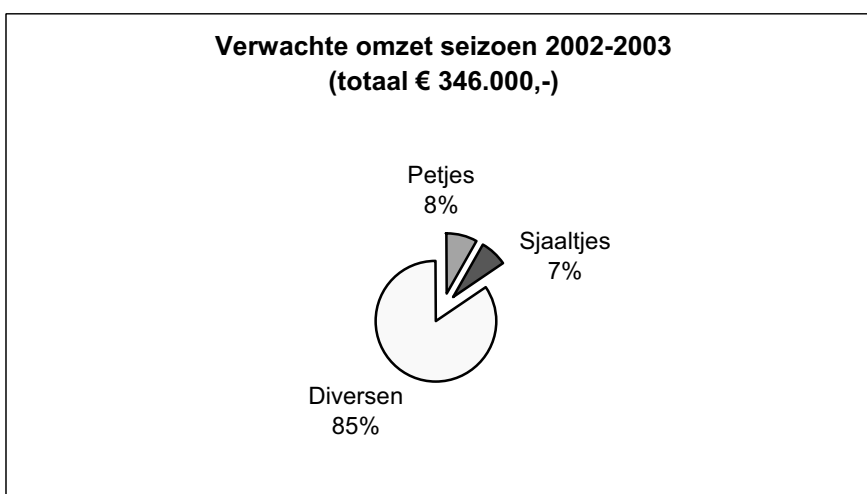
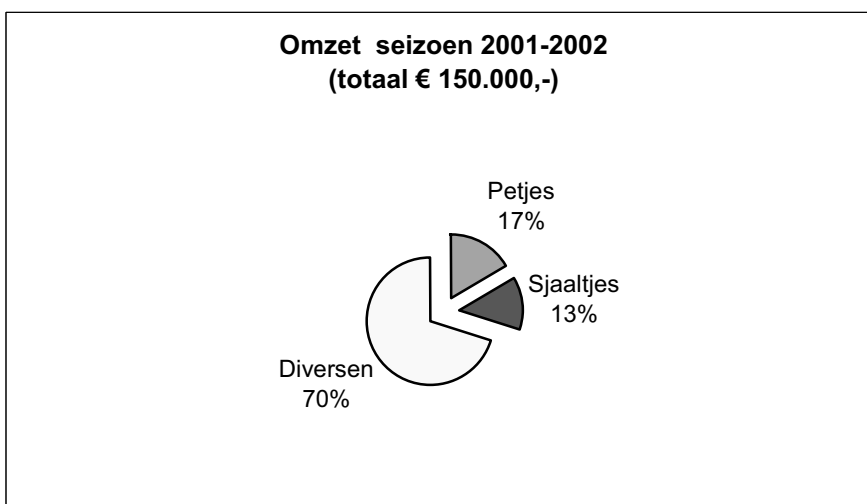
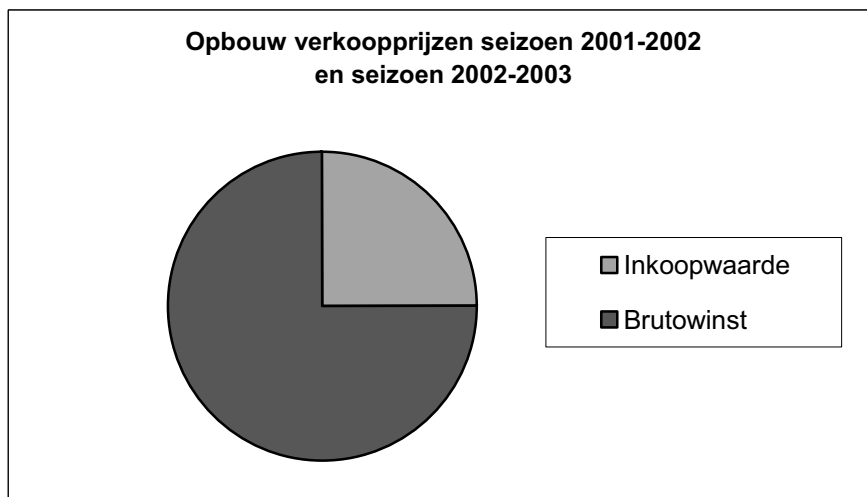
(× € 1.000,-)

Shirtreclame	8.000
Televisierechten	2.000
Kaartverkoop	12.150
Merchandising	150
Diversen	<u>700</u>
Totaal	<u>23.000</u>

informatie-  
bron 6

Seizoen	Gemiddeld aantal betalende bezoekers per wedstrijd	Waarvan seizoenkaarthouder	Prijs per kaartje	Prijs per seizoenkaart
2001-2002	30.000	n.v.t.	€ 22,50	n.v.t.
2002-2003	35.000	17.000	€ 22,50	€ 315,-

## Gegevens over de merchandisingactiviteiten van Zilver Boys N.V. voor de seizoenen 2001-2002 en 2002-2003



## Huurovereenkomst stadion “De Kuil”

Zilver Boys N.V., hierna te noemen huurder,  
en  
Projectontwikkelaar Keegsma B.V., hierna te noemen verhuurder

komen het volgende overeen:

- a* Het gehuurde mag uitsluitend worden gebruikt als stadion voor sportwedstrijden.
- b* Deze overeenkomst is aangegaan voor de duur van 5 jaar, ingaande op 01-07-1997.
- c* Na het verstrijken van de in *b* genoemde periode wordt deze overeenkomst stilzwijgend voortgezet voor nog een aansluitende periode van 5 jaar.
- d* Beëindiging van deze overeenkomst vindt plaats door opzegging tegen het einde van een huurperiode met inachtneming van een termijn van tenminste één jaar.
- e* Opzegging dient te geschieden per aangetekend schrijven.
- f* De huurprijs bedraagt bij het afsluiten van het contract € 180.000,- per wedstrijd.

Wijzigingen in het huurcontract per 1 juli 2002

Het huurcontract dat per 1 juli 1997 is afgesloten zal ten aanzien van de punten *b* en *f* als volgt gewijzigd worden:

- b* Deze overeenkomst is aangegaan voor de duur van 5 jaar, ingaande op 01-07-2002.
- f* De huurprijs bestaat uit een vast bedrag van € 100.000,- per wedstrijd plus een bedrag van € 2,50 per betalende toeschouwer per wedstrijd.