

■ Opgave 1

De Doesburgse SC is een professionele volleybalvereniging die in 1998 een gediplomeerde hoofdtrainer in vaste dienst heeft genomen. Deze trainer heeft in het seizoen 1999-2000 de bijscholingscursus 'krachttraining' gevolgd waarvan de kosten door de Doesburgse SC volledig vergoed zijn.

In het seizoen 2002-2003 dient de hoofdtrainer een verzoek in bij het bestuur om de kosten die verbonden zijn aan de cursus 'Docent Lichamelijke Opvoeding' die hij gaat volgen, te vergoeden.

Het bestuur van de Doesburgse SC wijst het verzoek af op grond van het hiernavolgende CAO-artikel:

"De werknemer heeft recht op een redelijke onkostenvergoeding en heeft recht op betaald scholingsverlof voor ten hoogste 8 dagen per jaar, te gebruiken voor functie- en/of branchegerichte scholing."

- 1p **1** Leg op basis van bovenstaand CAO-artikel uit waarom het bestuur van de Doesburgse SC zich ten aanzien van de onkostenvergoeding voor de cursus 'krachttraining' anders kan opstellen dan ten aanzien van de onkostenvergoeding voor de cursus 'Docent Lichamelijke Opvoeding'.
- 1p **2** Mag het bestuur van de Doesburgse SC van de CAO-regeling afwijken? Motiveer het antwoord.

■ Opgave 2

Bij deze opgave horen vijf informatiebronnen. Informatiebron 1 bevat een overzicht van een aantal aandelenkoersen van 1 april 2001. Informatiebron 2 gaat over Free Record Shop en de marktontwikkelingen. Informatiebron 3 bevat een krantenartikel van 11 december 2001 over Free Record Shop. In informatiebron 4 staan kerncijfers van Free Record Shop over het boekjaar 1999/2000 en in informatiebron 5 staan jaarcijfers van Free Record Shop over het boekjaar 2000/2001.

Gerard Beerepoot is al vanaf 1996 werkzaam bij een filiaal van Free Record Shop in Hoorn. Free Record Shop is een detailhandelsonderneming die zich bezighoudt met de distributie van (home-)entertainmentproducten zoals cd's, dvd's, computerspelletjes, video's, etc. Op 1 april 2001 kocht Gerard Beerepoot via de internet effectensite van de Postbank 3.400 aandelen Free Record Shop tegen de slotkoers van die dag.

- 2p **3** Bereken met behulp van informatiebron 1 het bedrag inclusief transactiekosten, dat Gerard Beerepoot aan de Postbank moest betalen voor de op 1 april 2001 aangekochte aandelen Free Record Shop.

Vrienden van Gerard hadden hem afgeraden om deze aandelen te kopen. Zij verwachtten dat de omzet van Free Record Shop steeds meer zou dalen als gevolg van het illegaal kopiëren van cd's en het downloaden van muziek en films via internet.

Het jaarverslag van Free Record Shop over 1999/2000, waarin de directie haar marketingbeleid uiteenzette en tevens een jaarlijkse omzet- en een nettowinstgroei van gemiddeld meer dan 10% beloofde, had Gerard echter overtuigd van de kracht van 'zijn' onderneming.

In informatiebron 2 staan marktontwikkelingen genoemd die van invloed zijn op het resultaat (succes) van de onderneming.

- 1p **4** Welke van de genoemde marktontwikkelingen heeft gevolgen voor de bedrijfskosten van Free Record Shop? Motiveer het antwoord.
- 2p **5** Door welke twee oorzaken die in informatiebron 2 genoemd worden, zal de brutowinst per product dalen? Motiveer het antwoord.

Sinds de aankoop op 1 april 2001 is de aandelenkoers van Free Record Shop flink gedaald. Uit de krant van 11 december 2001 (zie informatiebron 3) blijkt dat de oprichter/bestuursvoorzitter en grootaandeelhouder van Free Record Shop

- Hans Breukhoven - een bod van € 15,25 per aandeel op alle uitstaande aandelen uitbrengt.
- 1p 6 Geef een reden die de bestuursvoorzitter Hans Breukhoven in informatiebron 3 noemt om Free Record Shop van de beurs te halen.
- 2p 7 Bereken met behulp van informatiebron 3 de slotkoers van Free Record Shop op 10 december 2001.

Gerard moet beslissen of hij op het aanbod van Hans Breukhoven moet ingaan of niet. Gerard zal van het aanbod gebruik maken als aan tenminste *drie* van de onderstaande vier voorwaarden voldaan wordt.

De door Gerard opgestelde vier voorwaarden zijn:

- Het bedrag dat Gerard bij acceptatie van het aanbod ontvangt moet hoger zijn dan het bedrag dat hij voor de aandelen op 1 april 2001 betaald heeft.
 - De omzetdoelstelling van de directie voor 2000/2001, een omzetgroei van 10%, wordt *niet* gehaald.
 - De brutowinstmarge over het boekjaar 2000/2001 is gedaald ten opzichte van 1999/2000.
 - De nettowinst per aandeel in het boekjaar 2000/2001 is lager dan in 1999/2000.
- 2p 8 Bereken het bedrag dat Gerard zal ontvangen als hij op het bod van Hans Breukhoven ingaat. Houd daarbij rekening met de transactiekosten uit informatiebron 1.
- 2p 9 Bereken met behulp van informatiebron 4 en 5 de procentuele groei van de omzet van Free Record Shop in het boekjaar 2000/2001 ten opzichte van het boekjaar 1999/2000.
- 2p 10 Bereken met behulp van informatiebron 5 de brutowinstmarge van Free Record Shop over het boekjaar 2000/2001 (*zie formuleblad*).
- 2p 11 Bereken met behulp van informatiebron 5 de nettowinst per aandeel van Free Record Shop over het boekjaar 2000/2001 (*zie formuleblad*).
- 4p 12 Geef aan de hand van de door Gerard opgestelde vier voorwaarden gemotiveerd aan of Gerard Beerepoot van het aanbod gebruik zal maken en de aandelen Free Record Shop zal verkopen voor € 15,25 per stuk.

■ Opgave 3

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

F. Hagel is eigenaar van een café-restaurant. Op 1 mei 2002 heeft hij in het café een internetzuil laten plaatsen. Zijn klanten kunnen tegen betaling van een tarief dat net kostendekkend is, gebruikmaken van deze internetzuil.

De aankoopprijs van de internetzuil is € 1.900,- en de bijkomende aansluitingskosten zijn € 380,-. Hagel verwacht dat de internetzuil na drie gebruiks jaren vervangen moet worden. De restwaarde van de internetzuil na drie jaar is € 120,-. Hagel schrijft op de internetzuil af met maandelijks gelijke bedragen.

- 2p 13 Noem twee mogelijke bedrijfseconomische redenen waarom F. Hagel een internetzuil plaatst als voor het gebruik van de internetzuil een tarief berekend wordt dat net kostendekkend is.
- 2p 14 Bereken het bedrag van de maandelijks afschrijving op de internetzuil (*zie formuleblad*).

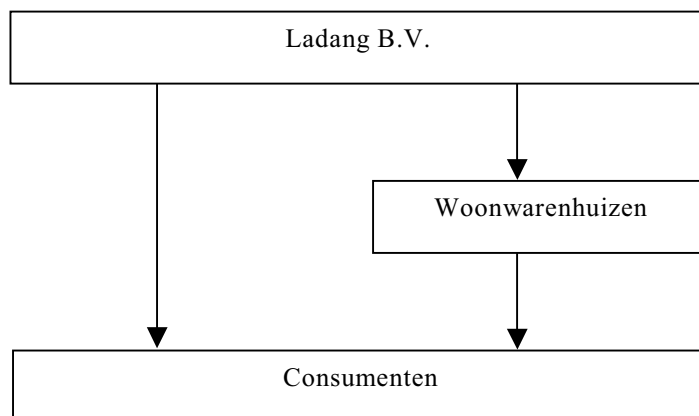
Omdat de internetzuil bedrijfseconomisch minder succesvol is dan verwacht, besluit F. Hagel de internetzuil te verkopen. Op 1 juni 2003 verkoopt F. Hagel de internetzuil voor € 300,- aan één van zijn werknemers.

- 2p 15 Bereken het verlies van F. Hagel op de internetzuil bij de verkoop op 1 juni 2003.

■ Opgave 4

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Ladang B.V. is een handelsonderneming die het alleenverkooprecht voor Nederland heeft van hardhouten meubelen die door een Belgische meubelfabriek geproduceerd zijn. Ladang B.V. heeft zich in 2002 beperkt tot de verkoop van deze meubelen. Ladang B.V. verkoopt de meubelen via eigen showrooms en via een keten van woonwarenhuizen.



Ladang B.V. heeft voor de opstelling van de winst- en verliesrekening over 2002 de volgende gegevens verzameld:

- inkoopwaarde verkopen via eigen showrooms € 595.000,-
- inkoopwaarde verkopen via woonwarenhuizen € 1.105.000,-
- de brutowinstopslag in procenten van de inkoopwaarde:
 - via eigen showrooms 40%
 - via woonwarenhuizen 15%
- totale bedrijfskosten € 335.600,-

- 2p **16** Behoren alle werkzaamheden van Ladang B.V. tot die van de groothandel? Motiveer het antwoord.
- 2p **17** Bereken de totale brutowinst van Ladang B.V. over 2002.
- 1p **18** Bereken de totale nettowinst van Ladang B.V. over 2002.

Ladang B.V. en de keten van woonwarenhuizen hebben afgesproken dat men gelijke consumentenprijzen voor de 'Ladangmeubels' zal hanteren.

- 2p **19** Bereken de brutowinstmarge in een percentage van de verkoopprijs die de keten van woonwarenhuizen op de 'Ladangmeubels' maakt. Antwoord afronden op één decimaal.

Opgave 5

Bij deze opgave horen vijf informatiebronnen, de informatiebronnen 6 tot en met 10. Informatiebron 6 bevat het resultaat van een onderzoek naar de relatie tussen de hoogte van de schoolbijdrage van TIO en het verwachte aantal studenten bij TIO.

In informatiebron 7 is een deel van de door TIO uit te brengen folder opgenomen. Informatiebron 8 bevat de loontabellen onderwijs. Informatiebron 9 bevat delen van de door TIO aangevraagde offertes betreffende het aan te kopen studiemateriaal. In informatiebron 10 staan gegevens over de opzet van het profielwerkstuk binnen TIO.

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Uit een onderzoek is gebleken dat in de gemeente Smalingerland belangstelling is voor een onderwijsinstelling voor havo, waarbij de laatste twee schooljaren in één jaar gedaan kunnen worden. De heer Pranger is van plan om een dergelijke onderwijsinstelling, met als naam TIO (Two-In-One), op te zetten. Het moet een particuliere onderwijsinstelling worden, die geen subsidie van de overheid krijgt. Dit houdt onder andere in dat de schoolbijdrage die studenten moeten betalen aanzienlijk hoger is dan de schoolbijdrage voor het reguliere voortgezet onderwijs.

Daar de studie in één jaar volbracht moet worden zal de student, in verhouding tot de student in het reguliere voortgezet onderwijs, veel meer werkzaamheden thuis moeten doen. Daarvoor wordt speciaal studiemateriaal ontwikkeld dat in plaats van schoolboeken gebruikt gaat worden. De studenten kunnen voor hun vragen/opmerkingen onder andere via internet contact opnemen met speciaal opgeleide docenten. In het schoolgebouw van TIO zullen behalve practicumlessen geen 'klassikale' lessen verzorgd worden. Wel zijn er op vaste tijden docenten aanwezig om studenten te ondersteunen.

Om een idee te krijgen van de jaarlijkse schoolbijdrage die TIO zou kunnen vragen, laat TIO onderzoeken hoe groot de aantallen te verwachten studenten zijn bij verschillende hoogtes van de schoolbijdrage. Het resultaat is te vinden in informatiebron 6.

- 2p 20 Bereken met behulp van informatiebron 6 de hoogte van de jaarlijkse schoolbijdrage die TIO zal kiezen als hij streeft naar een maximale omzet per schooljaar (met tussenliggende waarden uit het onderzoek hoeft geen rekening te worden gehouden).

De uitslag van dit onderzoek is voor de heer Pranger aanleiding om zijn plannen in 2002 verder te gaan uitwerken. Hij is van mening dat de gewenste nettowinst van TIO in het eerste schooljaar minstens € 35.000,- dient te zijn.

In informatiebron 7 staat een deel van de folder die TIO gaat verspreiden.

- 2p 21 Tot welk marketinginstrument moet men datgene wat in informatiebron 7 beschreven is, rekenen? Motiveer het antwoord.
- 2p 22 Past TIO op de onderwijsmarkt een gedifferentieerde of geconcentreerde marketingstrategie toe? Motiveer het antwoord.

Op advies van de onderzoeker zal TIO de schoolbijdrage voor het eerste jaar vaststellen op € 9.900,-. Voor het schooljaar 2002-2003 zullen naar verwachting 105 studenten zich inschrijven, waarvan 45 studenten voor het profiel EM en het restant voor het profiel NT.

Voor de ondersteuning van de studenten stelt TIO voor elk vak dat wordt aangeboden, een docent aan voor drie lessen per week. Daarnaast worden overeenkomstig informatiebron 7, enkele docenten aangesteld voor het begeleiden van de practicumlessen voor de vakken Natuurkunde, Scheikunde en Biologie uit het profiel NT.

- 2p 23 Bereken het totaal aantal benodigde lessen per week waarvoor TIO docenten moet aanstellen.

- In informatiebron 8 staan de tabellen volgens welke docenten in het onderwijs betaald worden.
- 3p **24** Bereken de totale loonkosten van de docenten voor het schooljaar 2002-2003 voor TIO. De uitkomst afronden op gehele euro's.
- Het studiemateriaal en het toetsmateriaal kan TIO inkopen bij ondernemingen die gespecialiseerd zijn in e-learning. TIO heeft per brief bij ALE&MEE en bij SJE & Partners een offerte aangevraagd. In informatiebron 9 staan een samenvatting van de brief die TIO verzonden heeft aan beide ondernemingen en samenvattingen van de twee offertes die TIO naar aanleiding van de brief ontvangen heeft.
- Als TIO zelf zijn eigen toetsmateriaal zou ontwikkelen en zelf voor de correctie zou zorgdragen, denkt TIO daarvoor een bedrag kwijt te zijn van € 48.000,- per jaar.
- 2p **25** Laat met een berekening zien dat TIO moet kiezen voor onderneming ALE&MEE als de keuze uitsluitend gebaseerd wordt op financiële gronden.
- In informatiebron 10 staan gegevens over de opzet van het profielwerkstuk binnen TIO.
- 2p **26** Leg uit waarom de samenwerking tussen TIO en de lerarenopleiding enerzijds en BICHEMIE anderzijds voor alle drie de partijen gezien kan worden als Public Relations.
- TIO gaat ervan uit dat alle leerlingen het profielwerkstuk in één keer goed afsluiten.
- 4p **27** Bereken de *kosten* en de *opbrengsten* van TIO van de profielwerkstukken in het schooljaar 2002-2003, door de samenwerking met de lerarenopleiding en BICHEMIE.
- Alle overige kosten (directie, administratie etc.) voor TIO zijn voor het schooljaar 2002-2003 berekend op € 654.300,-.
- 3p **28** Toon door middel van een berekening aan dat de verwachte nettowinst in het schooljaar 2002-2003 meer is dan de door TIO minimaal gewenste nettowinst van € 35.000,-.

■ Opgave 6

- Ger van Hoorn wil over een aantal jaren de dierenwinkel van zijn vader overnemen. Om die reden stort hij op 1 februari 2002 een bedrag van € 43.800,- op een spaarrekening. Op deze spaarrekening vergoedt de bank een rente van 0,6% per maand, op basis van samengestelde interest.
- 2p **29** Bereken het bedrag dat op 31 december 2002 op deze spaarrekening staat na de bijschrijving van de interest op die datum.
- De overnameprijs die Ger van Hoorn op 1 januari 2005 voor de dierenwinkel moet betalen, zal inclusief de goodwill € 115.000,- bedragen.
- 1p **30** Noem een reden waarom bij overname van een onderneming meestal een bedrag aan goodwill betaald moet worden.
- 3p **31** Bereken het bedrag dat Ger van Hoorn op 1 januari 2003 op zijn spaarrekening moet bijstorten om op 1 januari 2005 op deze spaarrekening een spaarsaldo te hebben van € 115.000,-.

Opgave 7

In de Drachtster Courant stond een advertentie van de TROEFMARKT. Opvallend in deze advertentie is de aanbieding "3 HALEN = 2 BETALEN".

TROEFMARKT

HET HART VAN DE BUURT

Blue Band BLUE BAND MARGARINE
PAK 250 GRAM **3 HALEN = 2 BETALEN**

TROEFMARKT

HET HART VAN DE BUURT

GOUDAPPELTJE
LITERPAK **3 HALEN = 2 BETALEN**

ARDO DEELBLOKJES RODE KOOL
PAK 450 GRAM **3 HALEN = 2 BETALEN**

Bonduelle GROENTE
DIVERSE SOORTEN **3 HALEN = 2 BETALEN**
¼ BLIK

Van der Werk
De Kolken 80
9201 BW Drachten
Tel. 0512-546709

AANBIEDINGEN ZIJN GELDIG IN WEEK 47 VAN MA. 19/11 T/M ZA. 24/11

Een pakje Blue Band van 250 gram wordt normaal verkocht voor € 0,62.

- 1p 32 Bereken ten opzichte van de normale verkoopprijs, hoeveel procent korting de consument krijgt die gebruik maakt van deze aanbieding.
- 2p 33 Is hier sprake van actie- of themareclame? Motiveer het antwoord.

■ Formuleblad

Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 10, 11 en 14.

$$10 \quad \square \quad \text{brutowinstmarge} = \frac{\text{brutowinst}}{\text{omzet}} \times 100\%$$

$$11 \quad \square \quad \text{nettowinst per aandeel} = \frac{\text{nettowinst}}{\text{aantal geplaatste aandelen}}$$

$$14 \quad \square \quad \text{afschrijving} = \frac{\text{aanschafwaarde} - \text{restwaarde}}{\text{gebruiksduur}}$$

Eindexamen m&o havo 2003-II

havovwo.nl

informatie-
bron 1

Overzicht van een aantal aandelenkoersen op 1 april 2001 (Eriks Groep t/m Gamma Holding)

Fonds	Slot	Tijd	+/-	%	Open	Bied/Laat	Vorig Slot	Aantal × 1.000
<u>Eriks Groep</u>	28,60	15:56	0,10	0,35	28,60	28,60/28,60	28,50	31
<u>Euronext NV</u>	21,38	15:28	0,58	2,79	21,00	20,78/21,38	20,80	5.750
<u>Evc Internat</u>	0,53	14:18	0,00	0,00	0,58	0,53/0,58	0,53	13.150
<u>Exact Holding</u>	29,00	15:46	1,65	6,03	27,95	27,95/29,20	27,35	6.056
<u>Exendis NV</u>	5,01	16:30	0,08	1,62	5,01	5,01/5,01	4,93	34
<u>Fornix Biosc</u>	8,60	16:45	0,10	1,18	8,80	8,60/8,90	8,50	1.689
<u>Fox Kids Eur</u>	13,10	12:59	0,10	0,77	12,95	12,95/13,11	13,00	3.658
<u>Frans Maas</u>	20,78	13:32	-0,12	-0,57	20,78	20,78/20,78	20,90	100
<u>Free Record Shop</u>	14,35	16:32	0,15	1,06	14,20	14,05/14,65	14,15	3.129
<u>Fugro cert</u>	52,65	16:17	0,65	1,25	52,05	51,40/53,00	52,00	26.454
<u>Gamma Holding</u>	34,00	15:14	0,00	0,00	33,70	33,70/34,00	34,00	3.100

Tarieven bij aankoop en verkoop van aandelen

Bij orders opgegeven via internet geldt een tarief van € 6,00 + 0,40% over het aankoopbedrag of verkoopbedrag.

naar: www.dft.nl

Free Record Shop en de marktontwikkelingen

Doel Free Record Shop

Free Record Shop richt zich op de distributie van entertainmentproducten. De onderneming richt zich vooral op de jongere leeftijdscategorieën en op iedereen die zich jong voelt. In de markten waar Free Record Shop actief is – in Nederland en buitenland – streeft zij naar een dominante positie en waar mogelijk een marktleiderschap. In financiële termen is de doelstelling tweeledig: een gestage jaarlijkse groei realiseren van omzet en nettowinst met gemiddeld meer dan 10% per jaar en de waarde van de aandelen verhogen.

Marktontwikkelingen

Het succes van Free Record Shop wordt beïnvloed door een aantal factoren:

- De *audiomarkt stabiliseert*. Voor Free Record Shop betekent deze ontwikkeling een versterking van het proces om nog minder afhankelijk te zijn van de audiomarkt.
- De *macht van leveranciers* neemt toe. Een gevolg is dat de kostenstijging bij de leveranciers steeds vaker wordt doorberekend aan de winkels. De winkels kunnen deze kosten op hun beurt minder makkelijk doorberekenen.
- Er zal een *sanering plaatsvinden onder de vele "papa & mama winkels"* (= kleine familiebedrijven) die de hoge investeringen niet meer kunnen opbrengen of door de krappe arbeidsmarkt niet kunnen voorzien in opvolging.
- Er verschijnen diverse *nieuwe aanbieders* op de markt; branchevreemde formules die de cd's als stuntproduct erbij verkopen. Daarnaast zoeken de leveranciers alternatieve afzetkanalen naast de traditionele winkel, zowel in termen van "bricks" (supermarkten, elektronicawinkels, drogisterijen) als van "clicks" (internet).
- Zonder uitzondering gebruiken de nieuwe aanbieders de *prijs van cd's* als actiemiddel om klanten naar hun winkel te lokken. De marges op andere producten moeten het gebrek aan marge op de cd-verkoop compenseren. Het effect is dat de consument een uiterst verwarrend beeld krijgt van de prijsopbouw van cd's, een ontwikkeling die Free Record Shop als de meest bedreigende ervaart.
- *Nederland vergrijst*, de consument dus ook. Hij kan zijn geld besteden aan een uitgebreide variatie van entertainmentproducten. Verder beschouwt de consument het kopiëren van cd's niet als een onrechtmatige daad.
- Door de *gespannen arbeidsmarkt* moeten extra financiële inspanningen worden geleverd om kwalitatief goed personeel aan te nemen en te behouden.

Beleid Free Record Shop

De doelgroep wordt vergroot. Free Record Shop moet een gevarieerder publiek aanspreken in de leeftijdsgroep 16-19 jaar. Dit doen wij door de productmix te verbreden (extra aandacht te besteden aan artikelen binnen de entertainmentsoftware). Naast de cd krijgen andere producten een relatief belangrijker aandeel. Free Record Shop onderkent dat, waar 10 jaar geleden (home)entertainment vooral muziek was, dit nu muziek, games, film en telefonie is en dat deze blijft evolueren met sms, wap en multimedia oneliner, enz. De winkelformules moeten sfeer bieden, een goede begeleiding en een breed assortiment. Free Record Shop handhaaft haar eigen prijsbeleid. Ons uitgangspunt blijft een gezond rendement realiseren. De praktijk wijst uit dat de prijs een onderdeel is van de koopbeslissing van de klant.

De distributie wordt een mengeling van traditionele winkels (bricks) en e-commerce (clicks). Een nieuwe distributiestrategie – BRAND – wordt momenteel getest in de pilot (testwinkel) in Almere. De klant kan hier zijn eigen cd samenstellen en branden. De locatieproblematiek heeft tot gevolg dat Free Record Shop nu uitbreiding zoekt in de kleinere steden (vanaf 25.000 inwoners).

bron: jaarverslag Free Record Shop (1999/2000)

informatie-
bron 3

Free Record Shop verdwijnt van de beurs

11 december 2001 AMSTERDAM - Hans Breukhoven heeft een bod uitgebracht op alle aandelen Free Record Shop. Breukhoven, die al 51% van de aandelen bezit, wil de beursnotering van de platenwinkels beëindigen.

De grootaandeelhouder biedt € 15,25 per aandeel in contanten. Het bod ligt 61% hoger dan de slotkoers van 10 december 2001. Grootaandeelhouder Orange Fund, die meer dan 10% van de aandelen Free Record Shop in bezit heeft, heeft inmiddels laten weten dat zij positief tegenover het voorgenomen bod staat en dat zij haar medewerking zal verlenen. Volgens Breukhoven zijn er 'geen redenen die een notering aan Euronext Amsterdam thans nog rechtvaardigen', aldus in een gezamenlijk persbericht van Free Record Shop en Breukhoven afgelopen dinsdag. Breukhoven wijst onder meer op de volgens hem te lage beurswaarde van het fonds. Daardoor is enerzijds de uitgifte van nieuwe aandelen geen aantrekkelijke optie, terwijl anderzijds de personeelsopties weinig bindende werking hebben. Bovendien wordt er weinig in het fonds gehandeld, met als gevolg dat aandeelhouders hun belang niet zonder grote koerswijzigingen kunnen uitbreiden of verkleinen, aldus Breukhoven.

informatie-
bron 4

Kerncijfers boekjaar 1999/2000

(Boekjaar loopt van 1 oktober tot 30 september)

Omzet	€ 231.477.000,-
Brutowinst	€ 78.658.000,-
Bedrijfsresultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	€ 11.511.000,-
Nettowinst	€ 7.611.000,-
Totaal vermogen	€ 81.107.000,-
Aandelengegevens	
Winst per aandeel	€ 2,03
Dividend per aandeel	€ 0,73
Brutowinstmarge	34,0%

naar: website Free Record Shop www.frs.nl

Jaarcijfers Free Record Shop boekjaar 2000/2001

Free Record Shop Holding N.V. heeft in het boekjaar 2000/2001 voor € 251,8 miljoen aan (home)entertainmentproducten verkocht. De nettowinst is ten opzichte van het voorgaande boekjaar met 24% gedaald. Dit is in hoofdzaak het gevolg van hogere kosten voor medewerkers en huisvesting.

De brutowinst is met € 8,5 miljoen toegenomen, tot € 87,2 miljoen. Het bedrijfsresultaat uit gewone bedrijfsuitoefening is met 28,2% gedaald naar € 8,1 miljoen. De nettowinst per aandeel op 30 september 2001 wordt berekend over 3.782.058 geplaatste gewone aandelen.

Alle werkmaatschappijen en landenorganisaties hebben aan de omzetgroei bijgedragen. Dit is gebeurd ondanks een aantoonbare teruggang van de conjunctuur in de landen waarin de holding actief is.

De dvd-markt is in Nederland en alle andere landen waar Free Record Shop actief is, duidelijk gestegen, zowel in aantallen als in geld. De opmars van dvd wordt onder andere gestimuleerd door de lagere verkoopprijzen. Daar staat tegenover dat de markt van cd's krimpt o.a. door het vele kopiëren, een trend die enkele jaren geleden is ingezet. Voor het eerst loopt niet alleen de vraag naar cd-singles maar ook naar cd-albums terug.

In Nederland is Free Record Shop B.V. met voorsprong marktleider in de (home)entertainmentbranche. Het marktleiderschap betreft de segmenten cd, dvd en games. Tegen de achtergrond van de sterk toegenomen concurrentie en afzwakkende economie heeft de werkmaatschappij een bevredigende omzetgroei behaald. Omdat zij boven het marktgemiddelde heeft gepresteerd, is het marktaandeel opnieuw gegroeid.

Dividendvoorstel

Aan de op 7 februari 2002 te houden Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld het dividend over het boekjaar 2000/2001 vast te stellen op € 0,50 per aandeel in contanten.

naar: website Free Record Shop www.frs.nl

informatie-

bron 6

Resultaten onderzoek

Schoolbijdrage TIO per schooljaar (in euro's)	Aantal te verwachten studenten bij TIO
5.000	175
6.000	150
7.000	130
8.000	120
9.000	110
10.000	100
11.000	90
12.000	80
13.000	70

informatie-

bron 7

Een deel van de door TIO uit te brengen folder

Heb je 4-havo gedoubleerd en wil je je havo-diploma toch binnen een jaar halen?
Dan is

TIO een goede keus.

Op onze onderwijsinstelling kun je kiezen uit 2 profielen:

Het profiel **Economie en Maatschappij** (EM)

In dit profiel komen de vakken Aardrijkskunde, Geschiedenis, Wiskunde-A en Economie-2 voor.

Het profiel **Natuur en Techniek** (NT)

In dit profiel komen de vakken Natuurkunde, Scheikunde, Biologie en Wiskunde-B voor. Voor elk van de eerste 3 genoemde vakken in het NT-profiel krijg je 2 lessen practicum in groepjes van maximaal 15 studenten.

Naast de vakken uit het profiel dat je hebt gekozen, volg je vakken uit het zogenaamde **algemene deel**. Deze vakken zijn Nederlands, Engels, ANW, CKV en Duits.

In de **vrije ruimte** volgt iedere student het vak Management & Organisatie.

Loontabellen onderwijs

De bedragen in onderstaande tabellen geven de brutolonen per maand in euro's weer, uitgaande van een volledige betrekking van 26 lessen per week. Het salarisniveau van de docenten van TIO is schaal LC nr. 14. De docenten krijgen allemaal een contract voor een geheel kalenderjaar. De schalen zijn exclusief vakantietoeslag en exclusief werkgeversaandeel sociale lasten. De vakantietoeslag bedraagt 8% van het brutoloon per jaar en het werkgeversaandeel sociale lasten bedraagt 25% van het brutoloon inclusief vakantietoeslag.

Schaal LA	Schaal LB	Schaal LC	Schaal LD	Schaal LE
nr. bedrag	nr. bedrag	nr. bedrag	nr. bedrag	nr. bedrag
1 2032	1 2108	1 2120	1 2128	1 2736
2 2068	2 2154	2 2223	2 2254	2 2840
3 2105	3 2200	3 2326	3 2380	3 2932
4 2142	4 2246	4 2415	4 2505	4 3117
5 2179	5 2292	5 2505	5 2631	5 3324
6 2216	6 2338	6 2595	6 2757	6 3423
7 2252	7 2384	7 2684	7 2866	7 3519
8 2289	8 2430	8 2774	8 2974	8 3616
9 2328	9 2476	9 2863	9 3082	9 3709
10 2367	10 2522	10 2953	10 3191	10 3808
11 2406	11 2567	11 3043	11 3299	11 3904
12 2445	12 2613	12 3132	12 3408	12 3998
13 2484	13 2659	13 3222	13 3516	13 4095
14 2523	14 2705	14 3311	14 3625	14 4216
15 2562	15 2808	15 3401	15 3733	15 4275
16 2601	16 2911	16 3490	16 3842	16 4336
17 2641	17 3014	17 3580	17 3950	17 4458
18 2737	18 3117	18 3670	18 4058	18 4579
19 2835	19 3221	19 3759	19 4167	19 4637
20 2932		20 4275		

Een samenvatting van de brief van TIO aan ALE&MEE en aan SJE & Partners

Graag zouden we van u vernemen wat de kosten zijn voor de volgende diensten:

- . het ontwikkelen en het ter beschikking stellen van studiemateriaal ten behoeve van de leerjaren 4-havo en 5-havo voor de profielen EM en NT;*
- . het langs digitale weg ondersteunen van onze leerlingen bij het door u ontwikkelde studiemateriaal;*
- . het ontwikkelen en het ter beschikking stellen van toetsmateriaal voor het door u aangeleverde studiemateriaal;*
- . de correctie van de door onze leerlingen gemaakte toetsen overeenkomstig het door u ontwikkelde toetsmateriaal.*

Een samenvatting van de offerte van de uitgeverij ALE&MEE:

Het door u gewenste studiemateriaal voor de profielen EM en NT kunnen wij u leveren voor een totaalbedrag van € 2.000,- per student. In dit bedrag is de vergoeding voor het maken van passende toetsen bij het studiemateriaal en de correctie van de door uw leerlingen gemaakte toetsen, opgenomen. De behaalde toetsresultaten worden digitaal aangeleverd. Tevens kunnen uw studenten voor ondersteuning bij hun studie, langs digitale weg contact opnemen met onze medewerkers.

Een samenvatting van de offerte van de onderwijsadvies-organisatie SJE & Partners:

Het door u, TIO, aangevraagde studiemateriaal kan door ons geleverd worden voor de prijs van € 1.526,- per student per jaar. Voor uw aanvraag betreffende de toetsen moeten wij meedelen dat wij daarin niet kunnen voorzien. De door u gevraagde begeleiding van uw studenten via alle moderne technieken zoals e-mail en chatten kunnen wij verzorgen voor een bedrag van € 124,- per student per jaar.

Gegevens over de opzet van het profielwerkstuk binnen TIO

Voor het profiel EM maken alle studenten, in groepjes van vijf, een profielwerkstuk over wiskundige toepassingen in het vak Economie. Hiervoor heeft TIO afspraken gemaakt met de lerarenopleiding, die in dezelfde gemeente is gevestigd. De begeleiding zal worden gedaan door derdejaars studenten Wiskunde en Economie van de lerarenopleiding, die stage lopen bij TIO. Elk groepje heeft gemiddeld 16 uur begeleiding door één van deze stagiair(e)s. De begeleiding vindt plaats in de gebouwen van TIO en duurt gemiddeld twee uur per keer. De stagiair(e)s krijgen voor deze medewerking van TIO een boekenbon van € 10,- aangeboden voor elke begeleidingsbijeenkomst.

De studenten die het profiel NT hebben gekozen moeten een profielwerkstuk maken in groepjes van vijf. Ze moeten daarvoor bepaalde onderzoeken uitvoeren en daarover een verslag maken. De school heeft met het chemieconcern BICHEMIE de afspraak gemaakt dat de studenten voor dat concern bepaalde onderzoeken doen. Het concern vergoedt alle kosten die gemaakt worden voor de onderzoeken en geeft de school bovendien een bonus van € 100,- per afgehandeld onderzoek. De begeleiding van de studenten wordt gedaan door werknemers van BICHEMIE.