

Opgave 1

Wessanen zet mes in logistieke tak

AMSTERDAM (ANP) - Voedingsmiddelenproducent Wessanen reorganiseert zijn logistieke tak. Daardoor worden ongeveer veertig functies geschrapt bij het onderdeel van Wessanen dat de supermarkten bevoorraadt. Wessanen wil deze bevoorrading van supermarkten in Nederland en België uitbesteden.

De ontslagronde is onderdeel van Operatie Phoenix. In 2005 moet deze bezuinigingsoperatie 100 tot 115 miljoen euro aan besparingen opleveren.

bron: de Financiële Telegraaf december 2003 (aangepast)

- Wessanen heeft vóór Operatie Phoenix rechtstreeks aan de supermarkten geleverd.
- 1p 1 Maakte Wessanen vóór Operatie Phoenix gebruik van directe of van indirecte distributie? Motiveer het antwoord.
- Wessanen is van plan om de bevoorrading van de supermarkten in Nederland en België uit te besteden.
- 2p 2 Is de lengte van het distributiekanaal hierdoor veranderd? Motiveer het antwoord.
- Niet alle werknemers van wie de functie geschrapt wordt, zullen daadwerkelijk ontslagen worden.
- 2p 3 Noem twee redenen waardoor het aantal werknemers dat ontslag krijgt minder kan zijn dan het aantal geschrapte functies.

Opgave 2

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 3. In informatiebron 1 zijn de resultatenrekeningen van Rigter Sport van 2000 tot en met 2004 opgenomen. Algemene gegevens over sportzaken in Nederland over 2003 zijn opgenomen in informatiebron 2. In informatiebron 3 staan gegevens van Rigter Sport over december 2004.

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Kees Rigter heeft in 1976 Rigter Sport opgericht. De winkel is gevestigd in een gehuurd pand in het centrum van IJsseldam. Rigter Sport is een algemene sportzaak die sportartikelen voor veel verschillende sporten verkoopt. In de jaren 2001 en 2002 zijn in de omgeving van het centrum van IJsseldam enkele discount-sportzaken gevestigd die artikelen verkopen tegen sterk gereduceerde prijzen. In 2003 heeft Kees Rigter de eenmanszaak omgezet in een vennootschap onder firma waarin zijn dochter Anita als medevennoot deelneemt. Anita, die eerst in loondienst is geweest, ontvangt nu voor haar werkzaamheden een deel van de winst. Daardoor zijn in 2003 de personeelskosten sterk gedaald voor Rigter Sport. Door de toegenomen concurrentie is de omzet van Rigter Sport voortdurend gedaald. Kostenbesparing is wellicht een mogelijkheid om de nettowinst te verhogen.

Anita onderzoekt of kostenbesparing bij Rigter Sport mogelijk is. Ze heeft daarvoor de resultatenrekeningen van de afgelopen jaren vergeleken met de gepubliceerde cijfers van sportzaken in Nederland. Vooral de huisvestings- en inventariskosten vindt ze hoog.

- 2p 4 Bereken met behulp van de informatiebronnen 1 en 2 of de huisvestings- en inventariskosten van Rigter Sport in 2003 als percentage van de omzet hoger zijn dan bij de gemiddelde sportzaak in Nederland.

Eindexamen m&o havo 2005-II

- Anita vraagt zich af de procentuele verandering van de inkoopwaarde van de verkochte goederen in 2003 ten opzichte van 2002, meer is dan die van de omzet.
- 3p **5** Bereken of voor Rigter Sport de procentuele verandering van de inkoopwaarde van de verkochte goederen in 2003 ten opzichte van 2002 meer is dan procentuele verandering van de omzet (zie informatiebron 1).

Omdat een verdere verlaging van de kosten nauwelijks tot de mogelijkheden behoort, zien Kees en Anita alleen een omzetverhoging als oplossing om de nettowinst van Rigter Sport te verbeteren. Ze willen dat door specialisatie bereiken.

Om te onderzoeken of specialisatie haalbaar is, stellen Kees en Anita een ondernemingsplan op. In dat plan staat dat Rigter Sport zich gaat specialiseren in de sporten skaten, skeeleren, tennis, schaatsen en snowboarden. De keuze is als volgt gemotiveerd:

- in de wijde omgeving van IJsseldam bevinden zich geen speciaalzaken voor deze sporten;
- Anita is een regionaal bekend schaatser die 's zomers de skeelersport beoefent;
- de gemeente IJsseldam is van plan om een kunstijsbaan met een 400-meterbaan aan te leggen.

Een wijziging van de omgevingsfactoren kan de uitvoering van het ondernemingsplan van Rigter Sport bemoeilijken.

- 1p **6** Geef een voorbeeld van een wijziging van een omgevingsfactor die de uitvoering van het ondernemingsplan van Rigter Sport kan bemoeilijken.

Bij het opstellen van hun ondernemingsplan hebben Kees en Anita ook 'Cijfers en Trends' van de Rabobank geraadpleegd (zie informatiebron 2).

- 1p **7** Uit welke zinsnede van informatiebron 2 blijkt dat het ondernemingsplan van Rigter Sport in overstemming is met de aanbevelingen zoals die zijn opgenomen in de 'Toekomstige ontwikkelingen van de algemene sportzaken'?

Als het plan doorgaat, wordt in december 2004 een uitverkoop gehouden waarbij de aanwezige (oude) voorraden volledig verkocht zullen worden. Na de kerstdagen zal de winkel worden opgeknapt en opnieuw worden ingericht, zodat deze op 2 januari 2005 kan worden heropend.

Voor het vaststellen van de hoogte van het rekening-courantkrediet van de bank wordt een liquiditeitsbegroting over december 2004 en een balans per 1 januari 2005 opgesteld (zie informatiebron 3).

- 2p **8** Noem een reden waarom Rigter Sport een tekort aan liquide middelen niet volledig wil financieren met een langlopende lening. Motiveer het antwoord.
- 4p **9** Bereken met behulp van informatiebron 3 het saldo liquide middelen per 31 december 2004 zonder rekening te houden met de banklening en het rekening-courantkrediet. Maak daarbij gebruik van de uitwerkbijlage die bij deze vraag hoort.
- 4p **10** Bereken, door het opstellen van de balans van Rigter Sport per 1 januari 2005, het benodigde rekening-courantkrediet per 1 januari 2005. Maak daarbij gebruik van de uitwerkbijlage die bij deze vraag hoort.

Voorwaarden die Kees en Anita stellen om hun ondernemingsplan uit te voeren, zijn:

- a* De bank moet bereid zijn om een langlopende lening en een rekening-courantkrediet te verstrekken waarmee de investering in de activa kan worden gefinancierd (zie informatiebron 3).
- b* De verwachte nettowinst over 2005 moet minimaal € 50.000,- zijn.

Uit de opgestelde voorcalculatorische resultatenrekening over 2005 blijkt een nettowinst van € 53.700,- bij een omzet van € 623.900,-. De bank deelt Rigter Sport mee dat de bank bereid is om naast de langlopende lening van € 24.500,- een rekening-courantkrediet van maximaal € 20.000,- te verstrekken.

- 2p **11** Leg uit of Kees en Anita, gezien de voorwaarden *a* en *b* die zij gesteld hebben, het ondernemingsplan zullen uitvoeren.

Uitwerkbijlage bij vraag 9

Vraag 9

Het aantal beschikbare regels is geen aanwijzing voor het aantal regels dat nodig is.

Liquiditeitsbegroting Rigter Sport december 2004

	<i>Bedragen in euro's</i>
<i>Ontvangsten:</i>	
Verkoop oude voorraden	
<i>Uitgaven:</i>	
Overige uitgaven	<u>15.500,-</u>
Totale uitgaven	
Toename/Afname liquide middelen	
Liquide middelen op 1 december 2004	5.000,-
Liquide middelen op 31 december 2004	

Uitwerkbijlage bij vraag 10

Vraag 10

Balans per 1 januari 2005 (bedragen in euro's)

	<i>Bedragen</i>		<i>Bedragen</i>
<i>Vaste activa</i>		<i>Eigen vermogen</i>	
Inventaris		Eigen vermogen	
Bedrijfsauto		<i>Lang vreemd vermogen</i>	
<i>Vlottende activa</i>		Lening bank	24.500
Voorraad		<i>Kort vreemd vermogen</i>	
Vooruitbetaalde bedragen		Crediteuren	
Kas		Rekening-courantkrediet	
Totaal		Totaal	

Opgave 3

KPN ronds verkoop belang in Cesky af.

DEN HAAG – KPN heeft met zijn Zwitserse branchegenoot Swisscom de verkoop van een gezamenlijk belang in het Tsjechische Cesky Telcom afgerond. De transactie is goed voor 680 miljoen euro, waarvan KPN er 347 miljoen incasseert, zo heeft het Nederlandse telecomconcern vrijdag bekendgemaakt. (ANP)

Balansposten bij KPN

Activa	Passiva
Immateriële vaste activa	Aandelenvermogen
Materiële vaste activa	Reserves
Financiële vaste activa	Voorzieningen
Voorraden	Langlopende schulden
Vorderingen	Kortlopende schulden
Liquide middelen	

bron: De Volkskrant, 6 december 2003 (aangepast)

- Volgens het krantenartikel heeft KPN haar aandelen Cesky Telcom verkocht.
- 2p 12 Onder welke balanspost had KPN haar aandelen Cesky Telcom opgenomen? Motiveer het antwoord.

Het ontvangen bedrag van 347 miljoen euro zal KPN gebruiken om langlopende schulden af te lossen. KPN berekent de solvabiliteit als de verhouding van het eigen vermogen en het vreemd vermogen.

- 2p 13 Zal de solvabiliteit van KPN verbeteren of verslechteren door het *ontvangen bedrag* aan te wenden voor aflossing van langlopende schulden? Motiveer het antwoord.
- 2p 14 Noem naast de beïnvloeding van de solvabiliteit twee andere economische redenen waarom KPN de aandelen Cesky Telcom heeft verkocht.

Opgave 4

Desiree de Jong overweegt een auto te kopen. In een reclamefolder van Daewoo staat de volgende aanbieding voor een koop op afbetaling.

U rijdt al een Daewoo Kalos Sport vanaf € 49,- per maand

Type	Contante prijs vanaf	Aanbetaling	Kredietbedrag	Schuldrest na 12 maanden	Maand-bedrag eerste 12 maanden	Maand-bedrag 13e t/m 72e maand	Totale looptijd
Kalos Sport	11.125,00	3.065,79	8.059,21	8.059,21	49,00	160,71	72 maanden

- 1p 15 Uit welke gegevens blijkt dat in de eerste 12 maanden alleen rente wordt betaald en niet wordt afgelost?
- 2p 16 Bepaal het totale bedrag aan rente dat Desiree bij koop op afbetaling moet betalen indien ze ingaat op bovenstaande advertentie.

Na bestudering van bovenstaande advertentie stelt Desiree dat uit de advertentie blijkt dat zij, ook als zij benzinekosten, wegenbelasting en overige kosten buiten beschouwing laat, niet voor € 49,- per maand een Daewoo Kalos Sport kan rijden.

- 2p 17 Uit welke gegevens van de advertentie blijkt dat Desiree gelijk heeft met de opmerking dat zij, ook als ze benzinekosten, wegenbelasting en overige kosten buiten beschouwing laat, niet voor € 49,- per maand een Daewoo Kalos Sport kan rijden.

Opgave 5

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 4 tot en met 7. Informatiebron 4 is een brief van Coffee-Mat aan de heer Buist. Informatiebron 5 is een voorlichtingspagina van Fair Trade, de organisatie voor onder andere Max-Havelaar koffie. In informatiebron 6 zijn gegevens opgenomen over de opbouw van de winkelprijs van Max-Havelaar koffie en van gewone koffie. Informatiebron 7 gaat over de hoogte van het koffiegeld zonder invoering van Max-Havelaar koffie bij Liudger.

Op Scholengemeenschap Liudger in Burgum is het de gewoonte dat het personeel een bijdrage levert aan de kosten van de koffievoorziening. Voor de koffievoorziening van het personeel wordt al jaren gebruik gemaakt van een koffiezetapparaat van Coffee-Mat. In de kerstvakantie van 2005 wordt het in gebruik zijnde koffiezetapparaat vervangen. De heer Buist, hoofd facilitaire dienst van deze school, heeft in verband met de slepende discussie over invoering van Max-Havelaar koffie een 'koffiecommissie' gevormd. Namens het personeel hebben Teo en Tea zitting in deze commissie. De eerste taak van deze commissie is om een nieuw koffiezetapparaat uit te zoeken uit het assortiment van Coffee-Mat. Na bestudering van een aantal folders van Coffee-Mat is de keuze gevallen op de Vesilla-A met een onderkast.

- 3p 18 Toon aan dat de in informatiebron 4 opgenomen betalingswijze A goedkoper is dan betalingswijze B, indien rekening gehouden wordt met een interestpercentage van 5% per jaar op basis van samengestelde interest.

De tweede taak van de koffiecommissie is om vast te stellen of Liudger per 1 januari 2006 overstapt op het gebruik van Max-Havelaar koffie. De heer Buist heeft tijdens de eerste vergadering van de koffiecommissie duidelijk gemaakt dat de directie bereid is om Max-Havelaar koffie te gaan gebruiken als:

- a kan worden aangetoond dat door Max-Havelaar de koffieboeren in de derde wereldlanden per kilogram koffie een hogere vergoeding ontvangen;
- b het personeel bereid is om de extra kosten die uitstijgen boven de schoolbijdrage, door middel van een verhoging van de koffiebijdrage (zie informatiebron 7), te betalen. De schoolbijdrage in de extra kosten voor het gebruik van Max-Havelaar koffie is vastgesteld op maximaal € 250,- per jaar.

Teo en Tea zijn van mening dat uit informatiebron 5 en 6 duidelijk blijkt dat de koffieboeren door de verkoop van Max-Havelaar koffie een hogere vergoeding ontvangen.

1p 19 Uit welke voorwaarde van Max-Havelaar, zie informatiebron 5, blijkt dat de koffieboeren via Max-Havelaar altijd een hogere vergoeding krijgen voor hun koffie dan bij de tussenhandelaren?

Volgens informatiebron 5 heeft Max-Havelaar een nieuw logo.

- 1p 20 Noem één voordeel voor Max-Havelaar van het gebruik van het nieuwe logo.
- 2p 21 Bereken het bedrag dat de koffieboeren volgens informatiebron 6, per pak koffie van 250 gram meer ontvangen als ze de koffie leveren aan de Max-Havelaar organisatie in plaats van aan tussenhandelaren van gewone koffie.
- 1p 22 Bereken met behulp van informatiebron 4 hoeveel procent de winkelprijs per kilogram koffie van Max-Havelaar hoger is dan die van de CM-koffie.
- 3p 23 Bereken met behulp van de informatiebronnen 4 en 7 hoeveel kilogram speciale CM-koffie Liudger op jaarbasis nodig heeft. Afronden op hele kilogrammen.
- 3p 24 Bereken met behulp van onder andere informatiebron 4 het bedrag waarmee de verbruikskosten van koffie per jaar toeneemt als Liudger Max-Havelaar koffie in plaats van CM-koffie gaat gebruiken.
- 1p 25 Stel met behulp van informatiebron 4 vast met welk bedrag de jaarlijkse onderhoudskosten van het koffiezetapparaat Vesilla A toenemen door het gebruik van Max-Havelaar koffie.
- 3p 26 Zal Scholengemeenschap Liudger overstappen op Max-Havelaar koffie? Motiveer het antwoord. Betrek in de motivering de twee voorwaarden a en b die door de directie aan het gebruik van Max-Havelaar koffie gesteld zijn.

■ Opgave 6

Sanitel B.V. heeft in 2003 voedingssupplementen voor 55-plussers op de markt gebracht. Bij het op de markt brengen is Sanitel B.V. ervan uitgegaan dat in 2003 en 2004 verlies gemaakt zou worden op deze voedingssupplementen en dat ze in 2005 winstgevend zouden worden. In juni 2005 heeft de directie vastgesteld dat bij een verwachte omzet van € 950.000,- in 2005 het verlies over 2005 geschat moet worden op € 250.000,-.

De directie van Sanitel B.V. besluit dat wanneer uit berekeningen blijkt dat in 2008 deze voedingssupplementen niet winstgevend zullen zijn, zij deze voedingssupplementen per 1 januari 2006 uit de markt zal nemen.

Sanitel verwacht dat de procentuele omzetstijging in 2008 ten opzichte van 2005 gelijk zal zijn aan de procentuele toename van het aantal 55-plussers in 2008 ten opzichte van 2005.

Bevolkingstoename

De Nederlandse bevolking omvatte in 2005 16,4 miljoen mensen. De verwachting is dat de Nederlandse bevolking de komende vijf jaar jaarlijks met 0,4 % zal toenemen.

Vergrijzing

In 2005 was van de Nederlandse bevolking 3,7 miljoen 55-plusser. De Nederlandse bevolking zal de komende jaren verder vergrijzen. In 2008 zal naar verwachting 24% van de bevolking 55-plusser zijn.

- 2p **27** Bereken het verwachte aantal Nederlandse 55-plussers in 2008.
- 2p **28** Bereken de verwachte procentuele toename van het aantal 55-plussers in 2008 ten opzichte van 2005.

De totale kosten voor bovengenoemde voedingssupplementen zullen in 2008 naar verwachting € 50.000,- lager zijn dan in 2005.

- 2p **29** Bereken de verwachte kosten van deze voedingssupplementen van Sanitel in 2008.

“De directie van Sanitel B.V. besluit dat wanneer uit berekeningen blijkt dat in 2008 deze voedingssupplementen niet winstgevend zullen zijn, zij deze voedingssupplementen per 1 januari 2006 uit de markt zal nemen.”

- 2p **30** Toon door middel van een berekening aan dat Sanitel B.V. de voedingssupplementen per 1 januari 2006 uit de markt zal nemen.

■ Opgave 7

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Polderman is een leverancier van Duitse keukenapparatuur. Polderman verkoopt zowel aan particulieren als aan bedrijven.

Hieronder is de verkorte resultatenrekening over 2004 weergegeven.

omzet	€ 717.100,-
inkoopwaarde	<u>€ 505.000,-</u>
	€ 212.100,-
bedrijfskosten	<u>€ 142.500,-</u>
	€ 69.600,-

Bij de vaststelling van de verkoopprijzen van alle artikelen verhoogt Polderman de inkoopprijs met een vast percentage. Naast de gecalculeerde winst dient deze opslag ook als dekking van de bedrijfskosten.

- 2p **31** Bereken de brutowinst van Polderman over 2004 in een percentage van de inkoopprijs.
1p **32** Bereken voor 2004 de verkoopprijs van een Bauknecht magnetron met een inkoopprijs van € 170,-.

Polderman handhaaft in 2005 hetzelfde brutowinstpercentage als in 2004. Polderman verwacht in 2005 de volgende wijzigingen ten opzichte van 2004:

- een omzetsdaling van 20%;
 - een stijging van de bedrijfskosten met € 15.000,-.
- 2p **33** Bereken de verwachte nettowinst van Polderman over 2005.

Eindexamen m&o havo 2005-II

havovwo.nl

■ Formuleblad

Bij dit examen zijn geen formules gegeven.

informatie-
bron 1

Resultatenrekeningen van Rigter Sport van 2000 tot en met 2004

Bedragen × 1.000 euro

Jaar	2004 <i>geschat</i>	2003	2002	2001	2000
Omzet ¹⁾	487,0	517,0	539,0	574,0	602,0
Brutowinst	185,1	196,5	204,8	218,1	228,8
Personeelskosten	35,2	34,1	59,3	61,7	62,9
Afschrijvingen	15,7	15,7	15,7	15,7	15,7
Huisvestings- en inventariskosten	43,9	41,8	39,8	37,9	36,1
Verkoopkosten	24,9	24,7	24,5	24,3	24,1
Overige kosten	16,1	17,1	17,8	18,9	19,9
Rente vreemd vermogen	17,7	17,0	16,3	15,7	15,1
Nettowinst	31,6	46,1	31,4	43,9	55,0

¹⁾ De samenstelling van het assortiment is in 2004 naar verwachting gelijk aan die van de overige genoemde jaren.

informatie-
bron 2

Sportzaken in Nederland

Cijfers van sportzaken in Nederland in 2003

Resultatenrekening (in % van de omzet)	
	Gehele bedrijfstak
Inkoopwaarde	63,3
Brutowinst	36,7
Totale kosten	30,9
waarvan:	
Personeel	11,2
Afschrijvingen	2,6
Huisvesting en inventaris	7,4
Verkoop	3,7
Overige kosten	4,7
Saldo financiële kosten	1,3
Nettowinst	5,8

bron: Rabobank Cijfers & Trends (aangepast)

Toekomstige ontwikkelingen van de algemene sportzaken

Matige stijging

De bestedingen aan sport- en kampeerartikelen zullen de komende jaren gematigd stijgen. De economische groei vlakt af en het consumentenvertrouwen is gedaald. Bovendien stabiliseert het aantal sporters en neemt ook de intensiteit waarmee de sporten worden beoefend af. Door een verdere internationalisering en toenemende concurrentie blijven de marges onder druk staan.

Nadrukkelijker onderscheiden

De sportzaak zal zich nog nadrukkelijker moeten onderscheiden door een keuze voor bepaalde doelgroepen met een daarop afgestemde mix van presentatie, assortiment, service en advies. Samenwerking of partnership, kennis van de markt en de klant en het realiseren van klantenbinding zijn sleutelbegrippen voor het behoud en versterking van de eigen marktpositie.

bron: Rabobank Cijfers & Trends

Gegevens Rigter Sport december 2004

Voor het berekenen van de verandering in de liquiditeitspositie en het bepalen van de hoogte van het rekening-courantkrediet zijn de volgende gegevens verzameld.

Voorraden

De oude voorraden worden volledig verkocht tegen contante betaling in de maand december 2004. Verwachte ontvangsten € 125.500,-.

De nieuwe voorraden per 1 januari 2005 hebben een inkoopwaarde van € 159.000,-. In december 2004 zal € 52.000,- aan leveranciers worden betaald. Aan leveranciers moet vanwege levering van voorraden op 1 januari 2005 nog € 145.500,- worden betaald.

Inventaris

De nieuwe inventaris, inclusief de volledige inrichting, wordt per 1 januari 2005 voor de aanschafwaarde op de balans opgenomen.

De aanschafprijs van de nieuwe inventaris, vloerbedekking en overige inrichting van de winkel bedraagt € 85.600,-. De bijkomende kosten, het leggen van de vloerbedekking en het laten plaatsen van de inventaris, zijn € 2.900,-. De oude inventaris die volledig is afgeschreven, wordt gratis opgehaald door een recyclingbedrijf.

De betaling van bovenvermelde bedragen vindt eind december 2004 plaats.

Bedrijfsauto

De oude bedrijfsauto, met een boekwaarde van € 3.000,-, wordt eind december 2004 ingeruild voor een nieuwe bedrijfsauto met een aanschafwaarde van € 16.000,- inclusief afleveringskosten. Aan de garage zal in december 2004 € 14.000,- worden betaald.

Overige uitgaven

Aan huur, loon, verkoopkosten en privé-opnamen zal in december 2004 een bedrag van € 15.500,- door Rigter Sport betaald worden.

Vooruitbetaling

Van de in december 2004 betaalde huur heeft € 3.000,- betrekking op de huur van januari 2005 (zie: *overige uitgaven*).

Kas

Voor een ongestoorde bedrijfsvoering heeft Rigter Sport op 1 januari 2005 een bedrag aan kasgeld nodig van € 500,-.

Eigen vermogen

Door de tegenvallende winsten van de afgelopen jaren en de privé-opnamen voor het levensonderhoud van de eigenaren zal het eigen vermogen naar verwachting op 1 januari 2005 gedaald zijn tot € 81.500,-.

Lening bank en Rekening-courantkrediet

In een vooroverleg met de bank in 2004 heeft de bank de volgende toezeggingen gedaan: de bank is bereid om de financiële verplichtingen die Rigter Sport bij de bank heeft te herzien en deze eind december 2004 te wijzigen in:

- een door de bank te verstrekken langlopende lening van € 24.500,-;
- een door de bank te verstrekken rekening-courantkrediet waarvan de hoogte vastgesteld zal worden nadat de definitieve plannen bij de bank zijn ingediend.

informatie-
bron 4

Brief van Coffee-Mat aan de heer Buist

Geachte heer Buist,

We vinden het een voorrecht dat uw personeel een keuze heeft gemaakt uit onze Vesilla-serie. We kunnen het door u gewenste apparaat inderdaad leveren met een onderkast. Exclusief plaatsing is de prijs van dit apparaat € 3.500,-. De bijkomende kosten voor bezorging en plaatsing zijn € 250,-. Bezorging en plaatsing zullen door onze firma verzorgd worden.

U kunt kiezen uit de volgende twee betalingswijzen:

- A. het gehele bedrag bij aflevering, dan krijgt u een korting van 6% op de prijs (exclusief bijkomende kosten) van het apparaat
- B. de helft van het totaalbedrag bij aflevering en het restant 2 jaar na aflevering

Binnenkort zal onze buitendienst contact met u opnemen om verdere afspraken over de plaatsing te maken. U kunt dan tevens uw beslissing kenbaar maken over de door u gewenste betalingswijze.

Op uw vraag in hoeverre het gebruik van Max-Havelaar koffie van invloed is op de levensduur van de Coffee-Mat machines kunnen we u meedelen dat bij gebruik van uitsluitend CM-koffie het apparaat zeven jaar meegaat. Deze lange levensduur kunnen wij garanderen omdat de koffie een speciale branding heeft ondergaan die de levensduur van de machine gunstig beïnvloedt. Het onderhoud kan dan beperkt worden tot een jaarlijkse onderhouds- en controlebeurt. Bij gebruik van een andere koffiesoort zal de lange levensduur van het apparaat alleen maar behouden kunnen worden indien de onderhouds- en controlebeurten halfjaarlijks, in plaats van jaarlijks plaatsvinden. Elke onderhouds- en controlebeurt kost € 120,-.

Daarnaast dient u bij gebruik van Max-Havelaar koffie rekening te houden met een hoger verbruik. Bij gebruik van CM-koffie is het koffieverbruik 7,5 gram koffie per kopje en bij gebruik van de Max-Havelaar koffie ligt dit verbruik 8% hoger. De prijs per kilogram is voor de CM-koffie € 6,80 en voor de Max-Havelaar koffie is deze € 8,-.

Hoogachtend,

Namens Coffee-Mat,

D.W. Mandemakers

Fair Trade

Wie kiest voor Fair Trade, biedt producenten in ontwikkelingslanden uitzicht op een beter bestaan

1,3 Miljard mensen moeten rondkomen met minder dan één dollar per dag. Fair Trade accepteert deze situatie niet en wil bijdragen aan verandering. Veel producenten in Azië, Afrika en Latijns-Amerika hebben geen toegang tot de wereldmarkt. Wanneer ze toch aan de handel mogen deelnemen, gebeurt dat doorgaans tegen slechte voorwaarden. Fair Trade stimuleert juist deze producenten om hun kansen te benutten, zodat ze via de handel werkgelegenheid en inkomen creëren, hun economische en sociale situatie verbeteren en het heft in eigen handen nemen.

Max-Havelaar Keurmerk

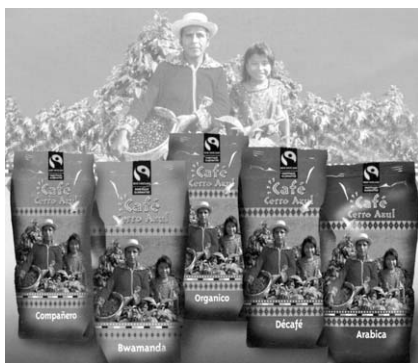
Het Max-Havelaar keurmerk garandeert dat de koffiebonen rechtstreeks zijn ingekocht bij kleine boeren in de Derde Wereld tegen een eerlijke prijs en gunstige handelsvoorwaarden.

De vijf handelsvoorwaarden van Max-Havelaar zijn:

- *Rechtstreekse inkoop* bij organisaties van kleine boeren, zonder inzet van tussenhandelaren.
- *Toeslag* op de wereldmarktprijs, waardoor de boeren hun economische achterstand kunnen inhalen.
- *Gegarandeerde minimumprijs*, zodat boeren ook in tijden van tegenspoed het hoofd boven water kunnen houden.
- *Voorfinanciering* voorkomt dat boeren uit geldgebrek met tussenhandelaren moeten werken.
- *Continuïteit* in de handelsrelaties geeft de boeren de zekerheid over afname van hun oogst en dus over hun inkomen.



Het Max-Havelaar keurmerk heeft een nieuw logo. Om eerlijke producten herkenbaar te maken voor consumenten, gebruiken alle internationale Fair Trade Keurmerk-organisaties voortaan wereldwijd hetzelfde beeldmerk.



Max-Havelaar koffie.
De koffieboer vaart er wel bij.

Enkele resultaten van Max-Havelaar na 15 jaar

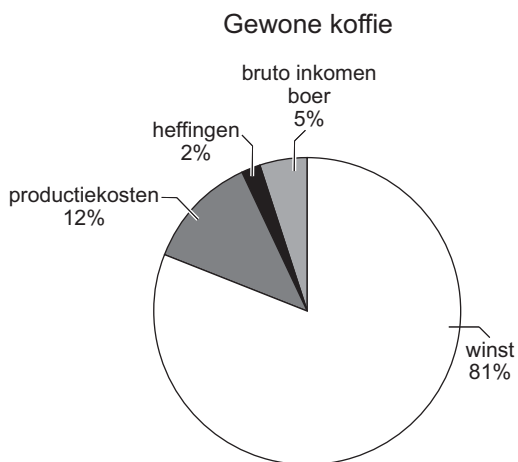
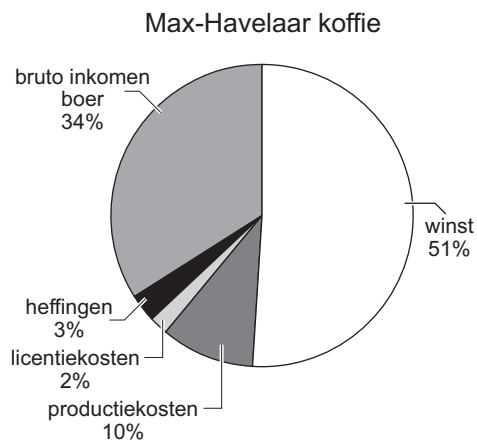
- 183 organisaties van koffieboeren die in zo'n 1000 basiscoöperaties georganiseerd zijn en meer dan een half miljoen boerenfamilies vertegenwoordigen
- de koffie komt van organisaties uit 23 ontwikkelingslanden
- totale verkoop in Nederland ruim 44 miljoen kilo koffie, dat zijn minstens 175 miljoen pakken koffie
- extra opbrengsten voor de koffieboeren € 47 miljoen = het verschil tussen de lage wereldmarktprijs en de prijs die in de Max-Havelaar voorwaarden staat vermeld
- marktaandeel op de Nederlandse koffiemarkt is in 2003 bijna 3%
- de afzet op de grootverbruikmarkt groeit gestaag in 2002 met 7%
- in Nederland 23 koffieleveranciers die koffie met het Max-Havelaar Keurmerk kunnen leveren
- naamsbekendheid van Max-Havelaar in Nederland is 90%

bron: www.fairtrade.nl (gewijzigd)

informatie-
bron 6

De winkelprijs van Max-Havelaar koffie ten opzichte van gewone koffie

De winkelprijs van een pak koffie van 250 gram is voor Max-Havelaar koffie € 2,00 en voor gewone koffie € 1,70. De opbouw van de winkelprijs is in onderstaande grafieken weergegeven.



informatie-
bron 7

Hoogte van het koffiegeld zonder invoering van Max-Havelaar koffie bij Liudger

Op het Liudger wordt in overleg met de personeelsgeleding van de medezeggenschapsraad, het jaarlijkse basisbedrag voor het koffiegeld vastgesteld.

Dit basisbedrag wordt gebruikt om de individuele bijdrage van de personeelsleden vast te stellen. Afhankelijk van de salarisschaal en de betrekkingssomvang betaalt men 25%, 50%, 75% of 100% van het basisbedrag.

Schema vaststelling individuele koffiebijdrage personeelsleden 2004 en 2005

<i>betrekkingsomvang</i>	<i>salarisschaal lager dan LB</i>	<i>salarisschaal LB en hoger</i>
0 - 50%	25% van het basisbedrag	50% van het basisbedrag
51 - 100%	75% van het basisbedrag	100% van het basisbedrag

Volgens de personeelsafdeling bestaat het personeel in 2004 en 2005 uit de volgende groepen:

verdeling personeelsleden naar salarisschaal en betrekkingssomvang:

<i>betrekkingsomvang</i>	<i>salarisschaal lager dan LB</i>	<i>salarisschaal LB en hoger</i>
0 - 50%	112 personen	24 personen
51 - 100%	35 personen	63 personen

Op jaarbasis was de totale koffiebijdrage in 2004 € 6.000,-.

Verbruik van koffie

Een werknemer met een betrekkingssomvang van 51%-100% drinkt gemiddeld 840 kopjes koffie per jaar en een werknemer met een lagere betrekkingssomvang drinkt gemiddeld 420 kopjes koffie per jaar.

Bijdrage koffiegeld personeel bij invoering van Max-Havelaar koffie

De personeelsgeleding van de medezeggenschapsraad heeft te kennen gegeven dat bij invoering van Max-Havelaar koffie de maandelijkse bijdrage voor het koffiegeld in 2005 ten opzichte van 2004 met maximaal 5% verhoogd mag worden.