

## Opgave 1

### Markt breedbandinternet neemt flink toe in 2004

ANP  
AMSTERDAM

De markt voor breedbandinternet neemt stevig toe. Op 1 oktober 2004 telde Nederland 2,85 miljoen aansluitingen. Dat is 78 procent meer dan een jaar eerder. Dat liet het onderzoeksbureau Telecompaper vrijdag weten.

Telecomconcern KPN was nog altijd marktleider met zijn dochterondernemingen Planet Internet, HetNet en Xs4all. Gezamenlijk tekenden die op 1 oktober 2004 voor een marktaandeel van 26 procent.

Als de KPN-dochters op eigen kracht worden beoordeeld, zijn hun afzonderlijke marktaandelen kleiner dan die van enkele concurrenten. Op 1 oktober 2004 was Wanadoo, een dochter van France Télécom, het grootst met 15,1 procent. Daarna volgden de kabelmaatschappijen Essent en UPC met respectievelijk Athome (14,4%) en Chello (13,3%). Planet Internet volgde Chello op de voet met 13,2 procent. Vervolgens kwamen HetNet (7,2%) en Xs4all (5,6%).

*bron: de Volkskrant van 20 november 2004 (aangepast)*

- 2p 1  In welke fase van de productlevenscyclus bevindt breedbandinternet in Nederland zich in de periode 1 oktober 2003 tot 1 oktober 2004? Motiveer het antwoord.
- 2p 2  Bereken de toename van het aantal breedbandaansluitingen in de periode 1 oktober 2003 tot 1 oktober 2004.
- 1p 3  Bereken het aantal breedbandaansluitingen van Wanadoo op 1 oktober 2004.

## Opgave 2

*Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 4. In informatiebron 1 staan de conclusies en adviezen van het marketingbureau Recad aan Sunnybird. Informatiebron 2 is een overzicht van de opbrengsten en kosten die Sunnybird heeft bij verhuur en verkoop van caravans. In informatiebron 3 staan nadere gegevens over de onderhoudskosten van caravans en informatiebron 4 gaat over de verzekeringskosten van caravans.*

*In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Sunnybird is een Nederlandse importeur van Engelse caravans. De directie van Sunnybird vindt dat de resultaten de afgelopen jaren achter zijn gebleven bij de prognose. Ze vraagt zich af wat hiervan de oorzaak kan zijn en hoe zij het resultaat kan verbeteren. De directie van Sunnybird heeft marketingbureau Recad ingeschakeld voor advies. De conclusies en adviezen van het marketingbureau Recad zijn opgenomen in informatiebron 1.

- 1p 4  Geef met behulp van de cirkeldiagrammen uit informatiebron 1 een mogelijke oorzaak voor het achterblijven van de resultaten van Sunnybird in de periode 2000-2004.
- Om de afzet te vergroten adviseert Recad Sunnybird om met de dealers te gaan samenwerken door samen een landelijke reclamecampagne te gaan voeren voor de Eurolux caravan.
- 2p 5  Moet men deze reclamecampagne rekenen tot collectieve of individuele reclame? Motiveer het antwoord.
- 2p 6  Geef twee voorbeelden uit de adviezen, die betrekking hebben op het marketinginstrument product.

# Eindexamen m&o havo 2006-II

De directie van Sunnybird is van plan om de in het advies genoemde samenwerking met campings, zie punt *c* van het Recad advies, uit te voeren als de winst bij verhuur voldoende groot is. De directie van Sunnybird wil daarom inzage hebben in de begrote kosten en de begrote opbrengsten van Sunnybird bij verhuur van caravans.

Voor het berekenen van de totale kosten per verhuurde caravan per jaar heeft een medewerker van Sunnybird een kostenoverzicht (zie de uitwerkbijlage die bij deze opgave hoort) opgesteld.

- 3p **7**  Bereken met behulp van informatiebron 2 de jaarlijkse afschrijvingskosten van de Eurolux caravan bij verhuur door Sunnybird.
- 1p **8**  Bepaal met behulp van de informatiebronnen 2 en 3 de totale jaarlijkse verwachte onderhoudskosten per caravan bij verhuur.

Voor de berekening van de verzekeringskosten van de caravan gaat de medewerker uit van de Caravan Standaard Verzekering van Univé, zoals die in informatiebron 4 is opgenomen.

- 2p **9**  Bereken voor Sunnybird de jaarlijkse verzekeringskosten per caravan.
- 1p **10**  Bereken met behulp van het kostenoverzicht op de uitwerkbijlage de verhuurkosten per caravan per jaar.
- 2p **11**  Bereken met behulp van informatiebron 2 de huuropbrengst voor Sunnybird per caravan per jaar.

De directie van Sunnybird heeft besloten dat zij met de verhuur van caravans zal starten als de winst per caravan gedurende de drie jaar dat deze verhuurd wordt, meer is dan de winst bij directe verkoop van de caravan.

Uit het onderzoek van de medewerker blijkt dat de verkoopkosten van één nieuwe Eurolux caravan voor Sunnybird € 450,- bedragen. Bij verhuur worden deze kosten niet gemaakt.

- 3p **12**  Toon door middel van een berekening aan of de directie van Sunnybird caravans gaat verhuren aan campings.

**Uitwerkbijlage bij vraag 10**

**Vraag 10**

afschrijvingskosten caravan	
onderhoudskosten caravan	
verzekeringskosten caravan	
overige diverse kosten	€ <u>150</u>
verhuurkosten per caravan per jaar	

## Opgave 3

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Bloemendaal B.V. is importeur van vouwfietsen, die slechts in één uitvoering worden geleverd. Op 30 december 2005 is onderstaande voorlopige balans opgesteld.

Vaste activa	300.000	Geplaatst aandelenvermogen	70.000
Voorraad	127.000	Reserves	150.000
Debiteuren	85.400	Lang vreemd vermogen	90.000
Overige vlottende activa	40.000	Kort vreemd vermogen	142.400
Liquide middelen	10.000	Winst	110.000
	<u>562.400</u>		<u>562.400</u>

Toelichting balans:

- De voorraad wordt volgens het fifo-systeem (first in first out) gewaardeerd.
- In 2005 zijn de inkooprijzen voortdurend gedaald.
- De voorraad op bovenstaande balans bestaat uit:
  - 60 vouwfietsen met een inkooprij van € 610,- per fiets;
  - 80 vouwfietsen met een inkooprij van € 605,- per fiets;
  - een aantal vouwfietsen met een inkooprij van € 600,- per fiets.

- 2p 13  Bereken hoeveel fietsen met een inkooprij van € 600,- volgens de voorlopige balans in voorraad moeten zijn.

De directeur heeft aan de hand van de voorlopige balans de current ratio (*zie formuleblad vraag 15*) berekend. Hij heeft de administrateur gevraagd om aan te geven welke wijzigingen nog in de voorlopige balans moeten worden aangebracht en of de wijzigingen van invloed zijn op de door hem berekende current ratio.

Volgens de administrateur moet alleen nog onderstaande verkoop in de administratie verwerkt worden.

- De verkoop op 31 december 2005 van 160 vouwfietsen voor € 750,- per fiets. De verkoop is op rekening en de afnemer zal in januari 2006 de nota betalen.
- 3p 14  Bereken met welk bedrag de op de balans vermelde winst zal toenemen door de verkoop van 31 december 2005.

Om de invloed op de current ratio per 31 december 2005 vast te stellen, wil de directeur weten of door de verkoop de vlottende activa in waarde zijn veranderd.

- 2p 15  Is de waarde van de vlottende activa door de verkoop van 31 december 2005 toegenomen, afgenomen of gelijk gebleven? Motiveer het antwoord zonder berekening.

## Opgave 4

Yoni en Joep van Dongen hebben besloten om een spaarhypothek af te sluiten voor de financiering van het huis dat zij gekocht hebben. Van de afgesloten hypothecaire lening hebben Yoni en Joep een financieel overzicht van de bank ontvangen.

Gedeelte van het financieel overzicht van de spaarhypothek (bedragen afgerond op hele euro's)

Lening	€ 200.000			
Rentepercentage per jaar	5%			
Rentevastperiode	5 jaar			
Looptijd in jaren	30			
Spaarpremie per jaar	€ 3.010			

<i>Jaar</i>	<i>Schuld (€)</i>	<i>Rente (€)</i>	<i>Spaarpremie (€)</i>	<i>Spaarsaldo (€)</i>
1	200.000	10.000	3.010	3.010
2	200.000	10.000	3.010	6.171
3	200.000	10.000	3.010	9.490
4	200.000	10.000	3.010	.
5	.	.	.	.
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
29	.	.	.	.
30	.	.	.	.

Toelichting financieel overzicht:

- de rentevergoeding over de spaarpremie is gelijk aan het te betalen rentepercentage;
- om de vijf jaar zal het rentepercentage aangepast worden aan de marktrente;
- de spaarpremie wordt telkens aan het eind van het jaar betaald;
- wijzigingen van het rentepercentage zijn van invloed op de hoogte van de spaarpremie.

2p **16**  Bereken met behulp van het financieel overzicht het spaarsaldo aan het eind van het vierde jaar.

1p **17**  Hoe groot is het spaarsaldo aan het eind van het dertigste jaar? Licht het antwoord toe.

Bij bovenstaande lening zal als het rentepercentage na vijf jaar stijgt, de jaarlijks te betalen spaarpremie automatisch dalen.

2p **18**  Leg uit waarom een stijging van het rentepercentage na vijf jaar leidt tot een daling van de jaarlijks te betalen spaarpremie.

## ■ Opgave 5

*Bij deze opgave horen de informatiebronnen 5 tot en met 9. Informatiebron 5 is een horeca internetsite waarin café Dorus te koop wordt aangeboden. In informatiebron 6 staan jaarcijfers van café Dorus over de jaren 2004-2006. In informatiebron 7 staan gegevens voor de opstelling van de verwachte resultatenrekening over 2007. In informatiebron 8 staat een prijsopgave van Horecana B.V. voor de levering en installatie van een koelcel en biertap. In informatiebron 9 staan gegevens over de overeenkomsten die brouwerij Bavaria N.V. met horecazaken sluit.*

*In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Ton Zuininga is werkzaam in de horeca. Daarnaast speelt hij in de band De Begonia's. Hij is van plan om in 2007 als zelfstandige caféhouder een café in Amsterdam te beginnen. In oktober 2006 ziet Ton op het internet een advertentie waarin café Dorus in de Amsterdamse Jordaan wordt aangeboden (zie informatiebron 5). Ton vindt deze locatie erg aantrekkelijk omdat het café geschikt is om op de zaterdagavonden met zijn band De Begonia's op te treden.

Tijdens een bezoek aan Gasman Horeca Makelaardij krijgt Ton enige jaarcijfers (zie informatiebron 6) ter inzage. Bij de overname van het café dient een bedrag voor goodwill betaald te worden.

- 2p **19**  Bereken met behulp van informatiebron 5 het bedrag aan goodwill dat bij overname van café Dorus gevraagd wordt.

De in informatiebron 6 vermelde jaarcijfers zijn gebaseerd op de bedrijfsgegevens van de oude eigenaar, waarbij het bedrijfspand in eigendom is van de onderneming.

- 3p **20**  Toon met behulp van een berekening aan dat de verwachte winst in 2006 € 48.000,- zal zijn.

Volgens een vuistregel in de horeca mag de goodwill niet meer bedragen dan 3,5 maal de te verwachte jaarlijkse winst. Ton wil controleren of de gevraagde goodwill in overeenstemming is met deze vuistregel als hij café Dorus overneemt.

- 2p **21**  Toon aan dat het gevraagde bedrag van de goodwill voldoet aan bovenstaande vuistregel.  
1p **22**  Op grond van welk(e) gegeven(s) uit informatiebron 6 zal de bedongen goodwill lager zijn dan het bedrag volgens bovenstaande vuistregel.

Ton vraagt zich af of de geplande optredens van De Begonia's in 2007 een positieve invloed zullen hebben op de winst van 2007.

- 3p **23**  Toon met behulp van een berekening aan (zie informatiebronnen 6 en 7) of de geplande optredens van De Begonia's in 2007 een positieve invloed zullen hebben op de verwachte winst van 2007.

Tijdens het bezoek aan Gasman Horeca Makelaardij blijkt dat naast de aankoop van het café nog een aantal investeringen gedaan moet worden. Een nieuwe koeling en een nieuwe tapinstallatie zijn noodzakelijk.

- 1p **24**  Bereken met behulp van de informatiebronnen 5 en 8 het totale bedrag dat Ton moet investeren indien hij café Dorus koopt.

Voor de aankoop van het bedrijfspand wil de bank een hypothecaire lening verstrekken van maximaal 75% van de taxatiewaarde van het pand. Ton kan een bedrag van € 75.000,- inbrengen als eigen vermogen.

- 2p **25**  Toon met behulp van een berekening aan dat Ton niet over voldoende eigen vermogen beschikt om samen met de hypothecaire lening café Dorus te kunnen kopen.

Ton wil onderzoeken of het mogelijk is om met hulp van Bavaria N.V. café Dorus te kopen. Ton sluit dan als café-eigenaar met Bavaria N.V. een tweetal overeenkomsten af:

- een drankenafname-overeenkomst (overeenkomst A) *en*
- een overeenkomst (B) tot geldlening (zie informatiebron 9).

Naast de in de overeenkomsten vermelde toezeggingen wil Bavaria N.V. Ton maximaal 85% van het totaal nog te investeren bedrag aan leningen verstrekken.

- 1p **26**  Welk direct financieel voordeel heeft Ton als hij overeenkomst A met Bavaria N.V. afsluit?
- 1p **27**  Noem een nadeel voor Ton van het afsluiten van drankenafname-overeenkomst A.
- 1p **28**  Noem een reden waarom Bavaria N.V. minder risico zal lopen dan de bank bij het verstrekken van de lening aan Ton.
- 2p **29**  Kan Ton café Dorus aankopen als hij de overeenkomsten met Bavaria N.V. sluit? Motiveer het antwoord met behulp van een berekening.

## Opgave 6

*In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Does B.V. is een groothandel in hondenkussens en levert verschillende modellen hondenkussens aan dierspecialzaken in de gehele Benelux. Van model Prairie is voor 2006 de volgende opbouw van de verkoopprijs bekend.

Verkoopprijs Prairie	
vaste verreken prijs (v.v.p.) <sup>1)</sup>	€ 21,-
opslag overige kosten	€ 3,-
opslag nettowinst	€ 6,-
verkoopprijs	€ 30,-

<sup>1)</sup>De v.v.p. van € 21,- bestaat uit de geschatte gemiddelde inkoopprijs (€ 19,-) en de geschatte inkoopkosten per stuk (€ 2,-).

In onderstaande tabel staan de werkelijke kosten van het model Prairie over het eerste kwartaal van 2006. In het eerste kwartaal 2006 zijn 380 stuks Prairie ingekocht en verkocht.

Kosten Prairie eerste kwartaal 2006	
inkopen	€ 7.255,-
inkoopkosten	€ 684,-
overige kosten	€ 2.160,-
totaal	€10.099,-

- 1p **30**  Geef een voorbeeld van variabele inkoopkosten.
- 2p **31**  Bereken het totale budgetresultaat. Geef aan of dit resultaat voordelig of nadelig is.

De werkelijke verkoopprijs van Prairie was in het eerste kwartaal 2006 € 30,- per stuk.

- 2p **32**  Bereken met behulp van het budgetresultaat de gerealiseerde winst op Prairie over het eerste kwartaal van 2006.

## ■ Opgave 7

### **Albert Heijn versus Unilever**

De rechtbank in Arnhem wees donderdag vonnis in een kort geding dat Unilever had aangespannen. Het concern beticht Albert Heijn van merkinbreuk: de huismerken zouden nauwelijks te onderscheiden zijn van Unilevers eigen producten.

De rechter gaf de fabrikant van A-merken op twee punten gelijk: zowel de verpakking van Albert Heijns pindakaas (met blauwe deksel) als die van de margarine 'Voor op brood' lijken teveel op de verpakkingen van Unilevers producten.

*bron: de Volkskrant van 29 april 2005 (aangepast)*

Unilever heeft veel verschillende merknamen. Voor margarine voert ze onder andere de merken Blue Band, Bona en Zeeuws Meisje.

- 1p **33**  Noem met betrekking tot het marketinginstrument promotie een nadeel van het voeren van veel merknamen in plaats van het voeren van één merk voor alle producten. Licht het antwoord toe.

De verkoopprijzen van de huismerken zijn in de supermarkt lager dan die van de A-merken. De brutowinstmarge van supermarkten op de huismerken is echter hoger dan die op de A-merken.

- 2p **34**  Is voor de supermarkten de inkoopprijs van de huismerken lager of hoger dan die van de A-merken? Motiveer het antwoord.



## ■ Formuleblad

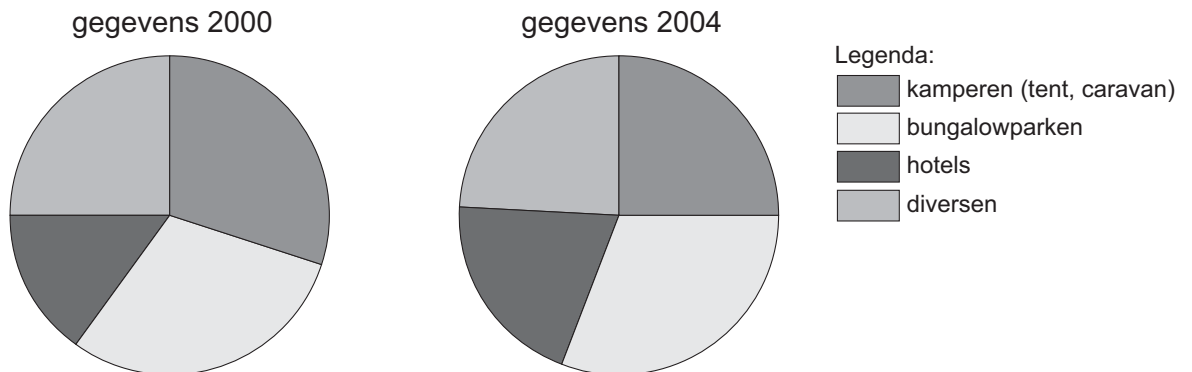
**Te gebruiken formule voor de beantwoording van vraag 15.**

15 □  $\text{current ratio} = \frac{\text{vlottende activa} + \text{liquide middelen}}{\text{kort vreemd vermogen}}$

## Conclusies en adviezen die het marketingbureau Recad aan Sunnybird heeft verstrekt

### Conclusies onderzoek

Uit ons onderzoek blijkt dat er de laatste jaren bij de Nederlandse consument een groeiende behoefte is aan meer luxe en comfort tijdens vakanties. Met uitgekende reclamecampagnes hebben bungalowparken op het juiste moment op deze behoefte ingespeeld. De gevolgen die dit heeft gehad voor de wijze van vakantie houden, zijn in onderstaande cirkeldiagrammen weergegeven. Elk segment van de grafiek geeft het marktaandeel weer van de vier onderscheiden groepen.



### Adviezen Recad

a Breid uw assortiment uit met caravans met meer luxe en comfort. Bijvoorbeeld met de Engelse caravan van het merk Eurolux.

b De verkoop van dit type kunt u op de korte termijn stimuleren door:

- samen met uw dealers een reclamecampagne met betrekking tot de Eurolux caravan in meerdere landelijke en regionale bladen te voeren;
- uw dealers te ondersteunen met spectaculaire inruilacties met hoge inruilkortingen gedurende het komende voorjaar.

Omdat u sterk bent in after-sale-services krijgt u door klantenbinding ook voor de lange termijn een hogere afzet.

c Ook kunt u de Eurolux caravan gaan verhuren aan campings. Zoals u weet gaan steeds meer campings over tot verhuur van luxe caravans. Deze ondernemingen willen graag caravans leasen. Het is mede in verband met uw goede naam, aan te raden om daarbij het onderhoud van de caravans in eigen beheer te houden.

Zorg dat uw verhuurprijzen zodanig zijn dat de campings die met u in zee gaan concurrerend kunnen zijn met de andere vergelijkbare vakantieaanbieders.

Voor het komend vakantie seizoen heeft een grote reisorganisatie, die tot de prijzsetters van de Nederlandse markt gerekend moet worden, de volgende advertentie geplaatst.

## Vakantie met meer luxe!

*U heeft al een vakantie in een luxe caravan voor € 400,- per week.*

informatie-  
bron 2

## Opbrengsten en kosten van Sunnybird

### – Opbrengsten

#### *Opbrengst bij verkoop van één Eurolux caravan*

- Sunnybird verkoopt de Eurolux caravan voor € 16.500,- per stuk.
- Sunnybird behaalt bij de verkoop van de Eurolux caravan een brutowinst van 25% van de inkoopwaarde.

#### *Opbrengst bij verhuur van één Eurolux caravan*

- Ten aanzien van de opbrengsten heeft de directie gesteld dat de opmerking van Recad: “Zorg dat uw verhuurprijzen zodanig zijn dat de campings die met u in zee gaan, concurrerend kunnen zijn met de andere vergelijkbare vakantieaanbieders”, het uitgangspunt moet zijn.  
Sunnybird gaat ervan uit dat de campings de caravans kunnen verhuren voor gemiddeld € 300,- per week en dat Sunnybird de helft van deze huuropbrengst zal ontvangen.
- De campings zullen de caravans gemiddeld 28 weken per jaar verhuren.

### – Kosten

#### *Kosten bij verkoop*

De verkoopkosten van een nieuwe Eurolux caravan zijn berekend op € 450,- per stuk. Bij verhuur vervallen deze kosten.

#### *Kosten bij verhuur*

Sunnybird heeft een kostenoverzicht (zie de uitwerkbijlage die bij deze opgave hoort) opgesteld, waarin de kostensoorten per caravan per jaar vermeld worden als Sunnybird caravans verhuurt aan campings.

#### *Afschrijvingskosten caravan*

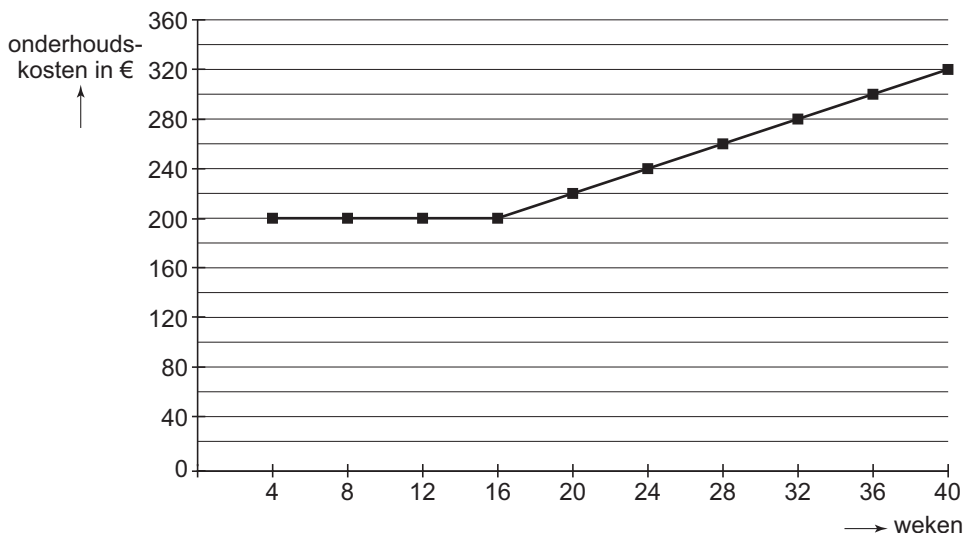
- Sunnybird zal uitsluitend de luxe caravans van het merk Eurolux aan campings gaan verhuren.
- De caravans zullen drie jaar aan de bungalowparken verhuurd worden. Na drie jaar zullen ze verkocht worden voor 40% van de oorspronkelijke verkoopprijs. Aan deze verkoop zijn geen verkoopkosten verbonden.
- Sunnybird schrijft op de verhuurde caravans jaarlijks met gelijke bedragen af.

## Onderhoudskosten caravan

informatie-  
bron 3

Onderstaande grafiek geeft de relatie weer tussen de jaarlijkse onderhoudskosten en het aantal weken dat de caravan per jaar verhuurd wordt door de bungalowparken aan vakantiegangers.

### Jaarlijkse onderhoudskosten per caravan in euro's



informatie-  
bron 4

## Verzekeringskosten caravan

Univé heeft voor iedereen een complete caravanverzekering. Wij bieden u een uitgebreide dekking.

Natuurlijk hopen we dat u lang plezier heeft van uw caravan, maar soms gaat er iets mis.

Met een caravanverzekering van Univé is uw caravan in ieder geval verzekerd tegen schade als gevolg van:

- diefstal;
- storm of hagel;
- brand, blikseminslag of ontploffing;
- aanrijdingen of andere ongelukken op de weg.

### Caravan Plus

Als uw nieuwe caravan totall loss raakt, geldt voor de Caravan Plusverzekering een aantrekkelijke vergoedingsregeling. Is uw caravan nog geen 6 jaar, dan vergoedt Univé de volledige aanschafprijs. Daarna geldt tot en met 8 jaar een gunstige afschrijvingsregeling.

### Caravan Standaard

U kunt ook kiezen voor de Caravan Standaardverzekering. Voor een lagere premie geldt de vergoeding op basis van de aanschafprijs tot uw caravan 1 jaar oud is. Daarna geldt tot en met 5 jaar een gunstige afschrijvingsregeling.

### Jaarpremies voor de caravanverzekering

Premie per € 450 van de aanschafprijs	Caravan Standaard	Caravan Plus
bij een aanschafprijs tot € 13.000	€ 4,50	€ 6,30
bij een aanschafprijs van meer dan € 13.000	€ 5,40	€ 7,25
minimumpremie per caravan	€ 45,38	€ 63,50

Heeft u bijvoorbeeld een nieuwe caravan gekocht voor € 14.600,- dan betaalt u voor de Caravan Standaardverzekering € 178,20 per jaar. Voor slechts € 239,25 - dat is maar € 61,05 per jaar meer - heeft u al de Caravan Plusverzekering!!!

bron: [www.Univé.nl](http://www.Univé.nl) (gewijzigd)

informatie-  
bron 5

## Horeca-internetsite verkoop café Dorus

### Gegevens

- **Regio** Noord-Holland
- **Plaats** Amsterdam
- **Type** Café
- **Beschrijving** CAFÉ OP A1-LOCATIE IN AMSTERDAM-CENTRUM
- **Huur/koop** koop
  
- **Advertentienr.** 0324 TZ

### Omschrijving

**W0238. CAFÉ DORUS; IN EEN PRACHTIG PAND IN AMSTERDAM**



### NADERE GEGEVENS OMTRENT HET OBJECT

Onze opdrachtgever exploiteert dit prachtige bedrijf sinds 1997 en stopt nu wegens gezondheidsredenen. Er zijn geen brouwerijverplichtingen. De openingstijden zijn dagelijks van 20.00 uur tot 01.00 uur. Op maandag is het bedrijf gesloten. Dit unieke café-restaurant met terras ligt op de hoek van de Goudsbloemstraat en de Lindenstraat in hartje Jordaan.

### INDELING BEDRIJF

Entree met ruime aparte bar en tevens een wat krappe keuken, dubbel toilet met wasgelegenheid en klein kantoortje. Trap naar beneden geeft toegang tot feestruimte met bar en een nooduitgang plus opbergruimtes. Totaal 170 m<sup>2</sup>.

### ALGEMENE INFORMATIE

In het centrum gelegen. Gebruiksvergunning afgegeven. Het object is zeer geschikt voor een bruin café, restaurant, etc. Het café ligt in de gezellige volksbuurt de Jordaan. Als gevolg van zijn ziekte heeft de eigenaar de laatste jaren weinig geïnvesteerd in de onderneming. De klanten bestaan uit oudere buurtbewoners, jongere zakenmensen (yuppen) en studenten. Het café is te koop.

### Overnameprijs cafébedrijf

Bij overname zal voor het bedrijfspand, inventaris en aanwezige voorraad aan de eigenaar een bedrag betaald moeten worden van € 295.000,-. De waarde van het pand is volgens het taxatierapport € 195.000,-. De boekwaarde van de gehele inventaris en van de aanwezige voorraad per 31 december 2006 bedraagt € 28.000,-.

Indien u over voldoende eigen vermogen beschikt, brengen we u graag in contact met onze bankrelatie. Bezichtigingen alleen na afspraak met ons kantoor.

### Voor meer informatie over dit object:

- **Bedrijf** Gasman Horeca Makelaardij
- **Adres** Prinsengracht 225
- **Plaats** 2034 HV Amsterdam
- **Telefoon** 020 230117

bron : <http://www.horecasite.nl> (gewijzigd)

# Infoboekje m&o havo 2006-II

havovwo.nl

informatie-  
bron 6

## Jaarcijfers van café Dorus over de jaren 2004–2006

Serieuze belangstellenden voor café Dorus krijgen onderstaande cijfers ter inzage:

	2006 verwachting	2005	2004
Omzet	€ 360.000	€ 380.000	€ 402.000
Brutowinst	€ 238.000	€ 257.000	€ 260.000
Liquiditeit	0,7	0,76	0,6
Vreemd vermogen <sup>1)</sup> als percentage van het totaal vermogen	60%	58%	55%
Rentabiliteit geïnvesteerd eigen vermogen per 31 december <sup>2)</sup>	48%	52%	53%
Gemiddelde besteding per bezoeker	€ 12	€ 12,50	€ 12,40
<i>Enkele balansgegevens per 31 december</i>			
Inventaris	€ 18.000	€ 20.000	€ 22.000
Voorraad	€ 10.000	€ 9.850	€ 12.300
6% Hypothecaire lening	€ 150.000	€ 150.000	€ 150.000

<sup>1)</sup> Het vreemd vermogen bestaat uitsluitend uit een 6% hypothecaire lening. Deze lening is op 1 januari 2002 afgesloten en is aflossingsvrij.

<sup>2)</sup> Rentabiliteit geïnvesteerd eigen vermogen =  $\frac{\text{winst}}{\text{eigen vermogen op 31 december}} \times 100\%$

informatie-  
bron 7

## Gegevens voor het opstellen van de verwachte resultatenrekening over 2007

### Omzet

Ton verwacht dat het aantal bezoekers van café Dorus in 2007, zonder optredens van de band De Begonia's, 10% lager zal zijn dan in 2006. De gemiddelde besteding per bezoeker zal in 2007 gelijk zijn aan die van 2006.

Volgens Ton zal door een optreden van de band De Begonia's het aantal bezoekers toenemen. Op elke avond dat De Begonia's optreden zullen gemiddeld 40 bezoekers meer café Dorus bezoeken. De Begonia's zullen naar verwachting 50 avonden per jaar optreden.

### Brutowinst

De brutowinst wordt de komende jaren op 68% van de omzet geschat.

### Kosten De Begonia's

De kosten van een optreden van De Begonia's zijn € 300,- per avond.

informatie-  
bron 8

## Prijsopgave van Horecana B.V. voor de levering en installatie van een koelcel en biertap

Model	Type	Omschrijving	Prijs
Koelcel	CT 200	- Draaideur 80 x 185 cm met slot en noodopener. - Vloer met gegalvaniseerde stalen bekleding.	€ 7.000,-
Biertap	TX 100	Professionele zelfkoelende tapinstallatie met ingebouwde drukregelaar. Wordt geleverd met lekblad, bierleiding en tapkop naar keuze. Koelcapaciteit 38 ltr/uur.	€ 2.400,-
			€ 9.400,-

## **Gegevens over de overeenkomsten die brouwerij Bavaria N.V. met horecazaken sluit**

In verband met de aankoop van café Dorus kan Ton Zuininga (de kredietnemer) met brouwerij Bavaria N.V. een tweetal overeenkomsten sluiten die bestaan uit:

- A. een drankenafname-overeenkomst.
- B. een overeenkomst tot geldlening (een hypothecaire lening)

Delen van deze overeenkomsten staan hieronder vermeld.

### **A. DRANKENAFNAME-OVEREENKOMST**

Bavaria en Ton Zuininga, hierna te noemen wederverkoper, komen het volgende overeen:

#### **Artikel 1**

Bavaria is op verzoek van de wederverkoper bereid de benodigde biertapinstallatie(s) en koeling(en) in bruikleen te verstrekken.

Daarvoor verplicht de wederverkoper zich jegens Bavaria tot de volgende zaken:

#### **Artikel 2**

Wederverkoper verbindt zich jegens Bavaria om in de door hem geëxploiteerde horecaonderneming bieren en andere dranken uitsluitend te betrekken van Bavaria of een door haar aangewezen handelaar.

#### **Artikel 3**

De onderhavige overeenkomst vangt aan op 1 januari 2007 en heeft een looptijd van vijf jaar.

#### **Artikel 4**

Bavaria heeft van wederverkoper het recht gekregen om in overleg met wederverkoper als enige brouwerij c.q. drankenleverancier in, op of aan die drankgelegenheid reclame te (laten) maken.

#### **Artikel 5**

Bavaria heeft het recht toegang van wederverkoper te verlangen tot de drankgelegenheid en alle aanhorigheden daarvan, ter controle van de naleving van het bepaalde in deze overeenkomst.

etc, etc.

### **B. OVEREENKOMST TOT GELDLENING** (de hypothecaire lening)

#### **Artikel 1**

Uit hoofde van door Bavaria aan kredietnemer ten behoeve van diens handel en bedrijf ter leen verstrekte gelden erkent kredietnemer aan Bavaria verschuldigd te zijn een som van € (*nog vast te stellen*).

#### **Artikel 2**

Het krediet wordt verstrekt op annuïteitenbasis.  
etc, etc.

*bron: Bavaria N.V. (aangepast)*