

■ Formuleblad

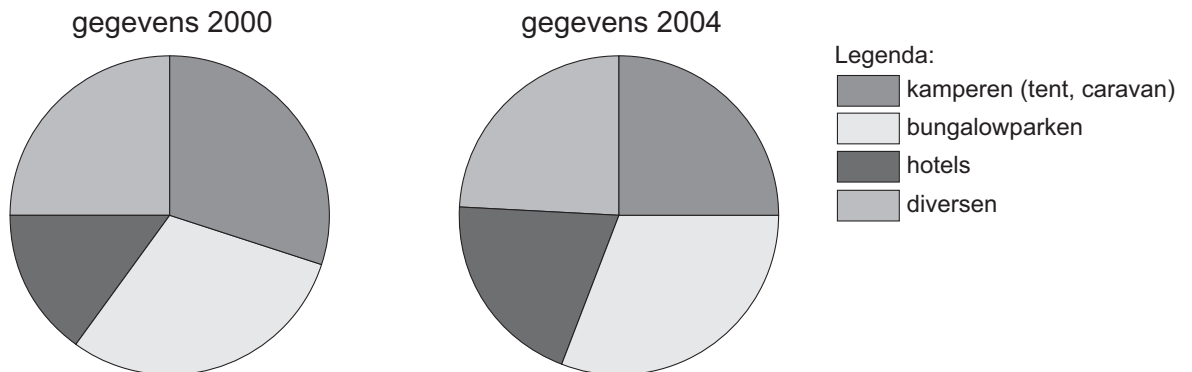
Te gebruiken formule voor de beantwoording van vraag 15.

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

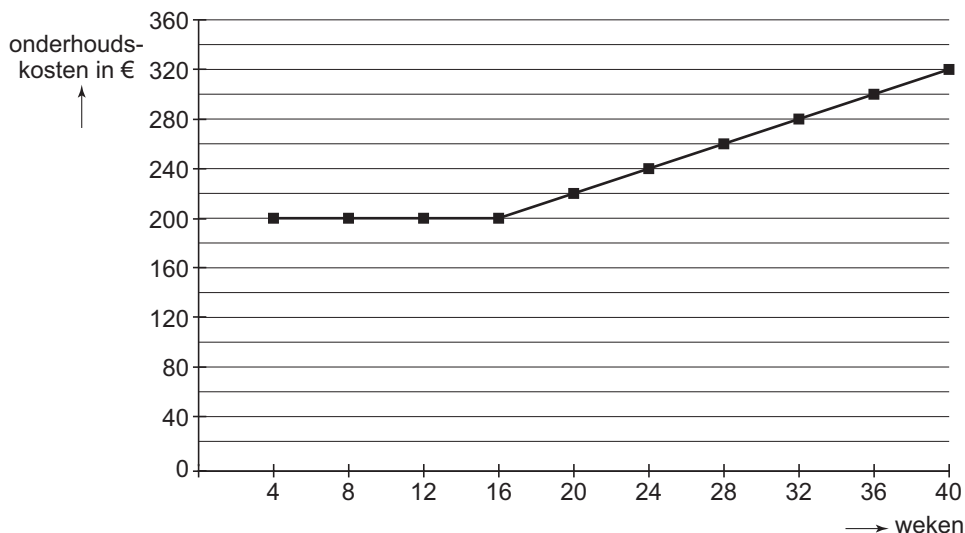
- Sunnybird zal uitsluitend de luxe caravans van het merk Eurolux aan campings gaan verhuren.
- De caravans zullen drie jaar aan de bungalowparken verhuurd worden. Na drie jaar zullen ze verkocht worden voor 40% van de oorspronkelijke verkoopprijs. Aan deze verkoop zijn geen verkoopkosten verbonden.
- 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 (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 m².

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 ¹⁾ als percentage van het totaal vermogen	60%	58%	55%
Rentabiliteit geïnvesteerd eigen vermogen per 31 december ²⁾	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

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

²⁾ 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)