

## Opgave 2

---

*Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 4.*

Kapsalon "Vink en Janssen" (V&J) is gevestigd in een pand gelegen in een buitenwijk van Nijmegen. In het najaar van 2008 komt er in het centrum van de stad een fraai pand beschikbaar. Kapsalon V&J overweegt een verhuizing in 2009 naar dit pand.

- 2p 4 Welke rechtsvorm heeft de kapsalon V&J? Motiveer het antwoord met behulp van informatiebron 1.

V&J is aangesloten bij de Algemene Nederlandse Kappersorganisatie (ANKO). De ANKO is een vereniging voor de Nederlandse kappers.

- 1p 5 Welk verschil bestaat er tussen de doelstelling van V&J en die van de ANKO, gelet op de rechtsvorm van beide organisaties?

In verband met de mogelijke verhuizing heeft V&J advies gevraagd bij de ANKO. Deze heeft V&J gewezen op het rapport "Structuuronderzoek Kappersbranche". In informatiebron 2 zijn enkele passages uit dit rapport opgenomen. In dit rapport is bij het onderwerp "Vraagontwikkeling" sprake van een afnemende klanttrouwheid. Dit kan zowel een bedreiging zijn als een kans bieden voor V&J als ze gaat verhuizen.

- 2p 6 Geef een verklaring waarom de afnemende klanttrouwheid zowel een bedreiging kan zijn als een kans kan bieden voor V&J bij verhuizing.

V&J houdt in het geval van verhuizing rekening met een aanlooptijd van een half jaar, waarin de klantenkring opgebouwd wordt. Daarom stelt V&J als voorwaarde om te verhuizen dat in de zevende maand ná de verhuizing de maandwinst hoger moet zijn dan de gemiddelde maandwinst van vóór de verhuizing.

V&J heeft gegevens verzameld ten behoeve van de bepaling van de opbrengsten en kosten ten gevolge van een eventuele verhuizing.

### **Opbrengstgegevens ten behoeve van de resultatenberekening**

Informatiebron 3 laat een door V&J uitgevoerd klantenonderzoek zien. Daarin wordt onder andere het bestaande klantenbestand getoond vóór de verhuizing.

- 2p 7 Toon met behulp van informatiebron 3 aan dat de gemiddelde maandopbrengst vóór de verhuizing € 3.906,45 bedraagt.

V&J verwacht dat in de eerste maand ná de verhuizing de opbrengst van de huidige klanten met 15% daalt ten opzichte van de gemiddelde maandopbrengst vóór de verhuizing. Verder gaat V&J ervan uit dat in de eerste maand ná de verhuizing er 20 nieuwe klanten zullen bijkomen die in deze maand een gemiddeld bedrag besteden van € 21,20 (inclusief 6% btw).

- 2p **8** Bereken de verwachte opbrengst in de eerste maand ná de verhuizing.

Vanaf de tweede tot en met de zevende maand ná de verhuizing verwacht V&J dat de maandopbrengst telkens met 3% zal toenemen ten opzichte van de voorafgaande maand. Deze groei ontstaat doordat de toename van nieuwe klanten de afname van de huidige klanten zal overtreffen.

- 1p **9** Bereken de verwachte maandopbrengst in de zevende maand ná de verhuizing.

### **Kostengegevens ten behoeve van de resultatenberekening**

In informatiebron 4 is het investerings- en financieringsplan opgenomen voor het nieuwe pand in het centrum. V&J zal ter gedeeltelijke financiering een lening van € 15.000,- afsluiten indien er verhuisd wordt.

- 3p **10** Bereken, indien V&J afschrijft op basis van een vast percentage van de aanschafwaarde, de maandelijkse afschrijving op de totale investering.

- 1p **11** Bereken het maandelijkse interestpercentage van de lening.

- 2p **12** Bereken van de lening de verwachte kosten voor de zevende maand ná de verhuizing.

- 3p **13** Zal V&J verhuizen? Vul de uitwerkbijlage behorende bij deze vraag in.

<b>uitwerkbijlage</b>
-----------------------

13

**Overzicht van maandelijkse omzet en kosten van V&J (bedragen in euro's)**

	vóór verhuizing	in de 7e maand ná verhuizing	verandering
Omzet uit knippen	.....	.....	.....
Financieringskosten	0	.....	.....
Afschrijvingskosten	70,50	.....	.....
Huurkosten	480	.....	.....
Overige kosten	35	37	.....
Verandering winst			.....

Conclusie:

V&amp;J zal wel/niet verhuizen, omdat .....

.....

## Informatiebron 1

### Balansen van V&J per 31 december 2007 en 2008

debet	balansen V&J ( in euro's)				credit
	31-12-2008	31-12-2007		31-12-2008	
<b>Vaste activa</b>			<b>Eigen vermogen</b>		
Inventaris	1.149	1.995	Vermogen Vink	3.144	1.249
			Vermogen Janssen	1.361	300
<b>Vlottende activa</b>			<b>Kortlopende schulden</b>		
Vorraden	2.500	900	Crediteuren	3.280	2.108
Debiteuren	1.676	591	Af te dragen omzetbelasting	650	600
Liquide middelen	<u>8.324</u>	<u>6.454</u>	Overige schulden	<u>5.214</u>	<u>5.683</u>
	<b><u>13.649</u></b>	<b><u>9.940</u></b>		<b><u>13.649</u></b>	<b><u>9.940</u></b>

## Informatiebron 2

---

### Trends en perspectief uit het “Structuuronderzoek Kappersbranche”

#### Vraagontwikkeling

##### *Daling bestedingsruimte van de consument*

Binnen de toch al krupper wordende bestedingsruimte van de consument krijgt de kapper steeds meer concurrentie van andere bestedingen, zoals die aan reizen, zonnebanken en bestedingen aan artikelen voor in en rond het huis.

##### *Klantenbinding*

De klantentrouw daalt. Spaarkaarten kunnen een middel zijn om de klantenbinding te bevorderen.

##### *De consument stelt steeds hogere eisen aan de dienstverlening en de omgeving*

De benadering die een consument wenst, wisselt van persoon tot persoon. De klant stelt hogere eisen aan de kwaliteit van de voorzieningen. Meer nog dan bij winkels het geval is, geldt dat voor kapsalons. De klanten verblijven daar langer en een haarbehandeling is ‘intiem’, omdat er sprake is van lichamelijk contact. De sfeer in de salon wordt door meer bepaald dan alleen het meubilair, de temperatuur, ventilatie etcetera. Ook het personeel is een belangrijke sfeerbepalende factor.

#### Aanbodontwikkeling

##### *Verdergaande groei van het aantal zelfstandige kappers*

Ook in de komende jaren zal het aantal zelfstandige kappers blijven groeien. Om als kapper te starten, is weinig kapitaal nodig. Een drempel is er nauwelijks. De groei wordt versterkt door het verdwijnen van de middelgrote bedrijven, waarbij het personeel dat niet bij een ander aan het werk kan, voor zichzelf zal gaan beginnen.

**Informatiebron 3****Gegevens uit het klantenonderzoek van V&J**

	aantal klanten vóór verhuizing	gemiddeld tarief* per bezoek	aantal bezoeken per klant per jaar
mannen	36	€ 17,50	7
kinderen jonger dan 5 jaar	30	€ 5,00	7
kinderen tussen de 5 en 12 jaar	25	€ 10,00	7
vrouwen uitgebreide behandeling	60	€ 62,00	9
vrouwen eenvoudige behandeling	40	€ 25,00	9

\* bedragen inclusief 6% BTW

## Informatiebron 4

### Investerings- en financieringsplan

De verhuizing leidt tot kostenstijgingen. De maandelijkse huur van het nieuwe pand ligt namelijk € 231,- (exclusief btw) hoger dan het huurbedrag van het huidige pand. Ook brengen de noodzakelijke investeringen in het nieuwe pand en de bijbehorende financiering extra kosten met zich mee.

#### Investeringsplan

	aanschafprijs exclusief btw	afschrijvings- termijn in maanden	geschatte restwaarde
Plaatsen van een wand	€ 5.040	120	€ 0
Leggen nieuwe parketvloer	€ 4.380	120	€ 0
Schilderwerkzaamheden	€ 2.460	60	€ 0
Overig	<u>€ 6.700</u>	60	€ 400
	€18.580		

Een deel van het financieringsplan is de lening. Hieronder staat een deel van het aflossingsplan ervan.

#### Deel van het aflossingsplan van de lening (alle bedragen in euro's)

maand	schuld begin van de maand	aflossing	interest	totaal
1	15.000,00	155,53	90,00	245,53
2	14.844,47	156,46	89,07	245,53
3	14.688,01	157,40	88,13	245,53
4	14.530,61	158,35	87,18	245,53
5	14.372,26	159,30	86,23	245,53
6	14.212,96	160,25	85,28	245,53
7				
enz.				