

## Opgave 2

---

*Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 5.*

*In deze opgave blijft de btw buiten beschouwing.*

Koffie Kompanie Rotterdam (KoKo Rotterdam) is een koffiewinkel in het centrum van Rotterdam, waar bezoekers koffie, thee en andere etens- en drinkwaren kunnen kopen en nuttigen.

Manuel is eigenaar van KoKo Rotterdam en is franchisenemer. Koko Rotterdam is onderdeel van een keten van diverse KoKo-winkels in heel Nederland. De franchisegever is KoKo Nederland. Manuel heeft een franchisecontract met Koko Nederland gesloten (*zie informatiebron 1*).

In het franchisecontract staat onder andere de afspraak dat Manuel alle te verkopen producten bij KoKo Nederland inkoopt.

- 2p 5 Geef een voordeel voor Manuel van deze afspraak. Motiveer het antwoord.

In het franchisecontract staat ook dat Manuel ieder jaar een franchisevergoeding aan KoKo Nederland moet betalen. Deze franchisevergoeding is minimaal € 100.000 per jaar en bestaat uit twee tarieven:

- basisvergoeding: € 100.000
- extra vergoeding indien de omzet meer dan € 1.000.000 is: 10% van het meerdere boven een omzet van € 1.000.000.

- 2p 6 Leg uit of de jaarlijkse franchisevergoeding behoort tot de variabele kosten en/of tot de constante kosten van KoKo Rotterdam.

### Realisatie 2018

Manuel onderzoekt zijn behaalde resultaten over 2018.

In informatiebron 2 zijn onder andere prijs- en afzetgegevens van KoKo Rotterdam over 2018 opgenomen. Er zijn twee soorten bezoekers: reguliere bezoekers en zzp'ers.

- 1p 7 Toon aan dat de omzet van Koko Rotterdam over 2018 € 832.500 is. Splits deze omzet in omzet van de reguliere bezoekers en omzet van de zzp'ers. *Vul deze bedragen vervolgens in op de uitwerkbijlage behorende bij de vragen 7, 10, 11 en 12.*
- 2p 8 Bereken de nettowinst in procenten van de omzet van KoKo Rotterdam over 2018. *Vul hiertoe de uitwerkbijlage behorende bij deze vraag in.*

Manuel vindt de nettowinst in procenten van de omzet te laag en wil die in 2019 verhogen tot minimaal 20%.

### Het plan 2019

Om een nettowinst van 20% van de omzet te bereiken, heeft Manuel een plan opgesteld, waarbij de inrichting van zijn winkel door een kleine verbouwing moet worden aangepast (*zie informatiebron 3*). Hiervoor geeft KoKo Nederland toestemming.

Dit plan kan per 1 januari 2019 worden uitgevoerd en zal naar verwachting een verandering in het koop- en bezoekgedrag van de zzp'ers tot gevolg hebben (*zie informatiebron 4*).

- 2p **9** Bereken het totale aantal verwachte bezoeken van zzp'ers bij KoKo Rotterdam per week in 2019.

De totale omzet in 2019 van KoKo Rotterdam bestaat uit de omzet uit het bezoekerstarief van zzp'ers en de omzet uit de verkoop van producten aan reguliere bezoekers en zzp'ers.

- 2p **10** Bereken de verwachte omzet van KoKo Rotterdam uit het bezoekerstarief van zzp'ers in 2019. *Vul dit bedrag vervolgens in op de uitwerkbijlage behorende bij de vragen 7, 10, 11 en 12.*

- 2p **11** Bereken de verwachte omzet van KoKo Rotterdam door de verkopen van producten aan zzp'ers in 2019. *Vul dit bedrag vervolgens in op de uitwerkbijlage behorende bij de vragen 7, 10, 11 en 12.*

- 1p **12** Bereken de totale omzet van KoKo Rotterdam in 2019. *Vul hiertoe de uitwerkbijlage behorende bij de vragen 7, 10, 11 en 12 verder in.*

Voor de verbouwing en inrichting van het pand is een investeringsbedrag nodig. Over de financiering hiervan hebben KoKo Nederland en Manuel een afspraak gemaakt (*zie informatiebron 5*).

- 2p **13** Bereken de extra kosten voor KoKo Rotterdam over 2019 als gevolg van de investering en financiering.

### Conclusie

De inkoopwaarde van de verkochte producten door KoKo Rotterdam in 2019 is 40% van de omzet van producten bij KoKo Rotterdam.

- 4p 14 Voldoet het plan aan de eis van Manuel met betrekking tot de gewenste nettowinst in procenten van de omzet? Motiveer het antwoord met behulp van een berekening. *Vul hiertoe de uitwerkbijlage behorende bij deze vraag volledig in.*

## Informatiebron 1

### KoKo Nederland

Een franchise is een samenwerkingsverband tussen een ondernemer (de franchisenemer) en de eigenaar van een handelsnaam (de franchisegever), waarbij de franchisegever de franchisenemer het recht geeft om tegen betaling een onderneming met die handelsnaam te exploiteren.

Veel supermarkten, fastfoodketens, drogisterijen en koffiaketens maken hiervan gebruik.

De franchisenemer is een zelfstandige ondernemer en is dus niet in loondienst bij de franchisegever.

Manuel is een franchisenemer van de KoKo-keten (KoKo Nederland) en exploiteert KoKo Rotterdam.



In het franchisecontract dat Manuel met KoKo Nederland heeft afgesloten, staat onder andere de afspraak dat Manuel alle te verkopen producten bij KoKo Nederland inkoopt. Ook zal hij zijn winkel volgens een vaste huisstijl inrichten en zal hij de administratie laten uitvoeren door KoKo Nederland.

Manuel betaalt aan KoKo Nederland een franchisevergoeding.

Dit tarief bestaat uit een vergoeding voor:

- beeld- en naamrecht van KoKo-producten
- ondersteunende activiteiten voor alle KoKo-franchisenemers en
- een bijdrage aan de winst van KoKo Nederland.

## Informatiebron 2

### Prijs- en afzetgegevens gemiddeld per week van KoKo Rotterdam over 2018

#### Geopend:

Koko Rotterdam is 50 weken per jaar geopend.

#### Verkoop:

producten	verkocht aantal per week (in stuks)	verkoopprijs per stuk (in euro)
koffie	1.400	2,60
espresso	500	2,39
cappuccino	1.650	3,50
thee	900	2,50
frisdrank	610	3,00
brownie en koek	<u>490</u>	4,00
totaal	5.550	
gewogen gemiddelde		3,00

De bezoekers van KoKo Rotterdam zijn onder te verdelen in 'reguliere bezoekers' en 'zzp'ers' (zelfstandigen zonder personeel).

Van bovenstaande totale afzetgegevens betrof een gedeelte de afzet aan zzp'ers:

- Gemiddeld kocht een zzp'er per bezoek 2 producten tegen de gewogen gemiddelde verkoopprijs van € 3,00.
- Van alle gekochte producten per week werden er gemiddeld in totaal 740 door zzp'ers gekocht.

---

### Informatiebron 3

---

#### **Manuels plan ten behoeve van een stijging van de nettowinst in procenten van de omzet over 2019 ten opzichte van 2018**

De bezoekers van KoKo Rotterdam zijn dus onder te verdelen in 'reguliere bezoekers' en 'zzp'ers'. Deze zzp'ers werken niet vanuit een kantoor maar werken thuis of in een koffiezaak zoals KoKo Rotterdam. Deze zzp'ers zijn veel langer in de koffiezaak aanwezig dan reguliere bezoekers, omdat zij achter hun laptop aan het werk zijn. Daarbij kopen zij, in verhouding tot de tijd dat ze bij KoKo Rotterdam aanwezig zijn, weinig producten.

Het idee van Manuel is om de zaak in twee gedeeltes te splitsen:

- een algemeen gedeelte waar iedereen koffie kan kopen en kan zitten;
- een apart gedeelte waar zzp'ers kunnen zitten, werken en netwerken. Ook kunnen ze in deze aparte ruimte producten kopen en nuttigen tegen een gereduceerde prijs.

Deze twee gedeeltes zijn van elkaar gescheiden door een glazen wand.

De zzp'ers betalen een bezoekerstarief van € 1 per half uur voor de tijd die ze in het aparte zzp-gedeelte aanwezig zijn. Hiertoe krijgen ze bij het binnengaan van het zzp-gedeelte een ticket, dat ze bij het verlaten van de ruimte in een betaalautomaat moeten doen. Na de betaling van het ticket kunnen ze het zzp-gedeelte verlaten.

## Informatiebron 4

### Koop- en bezoekgedrag van zzp'ers bij KoKo Rotterdam, in 2019 (na het plan)

	verwacht in 2019
<b>bezoekgedrag</b>	
aantal bezoeken van de zzp'ers per week	60% meer ten opzichte van 2018
tijd die een zzp'er per bezoek aan KoKo Rotterdam aanwezig is	50% van de zzp'ers is per bezoek gemiddeld 2,5 uur aanwezig. Bij 25% was dat gemiddeld 3,5 uur en bij de andere 25% was dat gemiddeld 4,5 uur.
bezoekerstarief	€ 1 per half uur
<b>koopgedrag</b>	
aantal gekochte producten	Een zzp'er gaat per bezoek gemiddeld 2,5 product kopen.
gewogen gemiddelde verkoopprijs per product	€ 2,40 (gereduceerde prijs)

Verder is het volgende gegeven:

- Een zzp'er bezoekt KoKo Rotterdam maximaal één keer per dag. Dit geldt zowel in 2018 als in 2019.
- De afzet en omzet van de reguliere bezoekers blijven door het plan van Manuel in 2019 onveranderd ten opzichte van 2018.
- In 2019 is KoKo Rotterdam onveranderd 50 weken geopend.

---

## Informatiebron 5

---

### Investering per 1 januari 2019

glazen tussenwand	€ 50.000
extra ingang zzp-gedeelte	€ 25.000
betalingssysteem	€ 30.000
meubilair en overig	<u>€ 15.000</u> +
totaal:	€ 120.000

Alle investeringen worden in 5 jaar lineair afgeschreven tot 25% van de aanschafwaarde.

### Financiering per 1 januari 2019

Met KoKo Nederland is overeengekomen dat Manuel de helft van het investeringsbedrag financiert door extra eigen vermogen in te brengen. De rest wordt van KoKo Nederland geleend, tegen een interest van 2% per jaar. Het betreft een lening met lineaire aflossingen. De interest en aflossing worden steeds op 31 december van elk jaar aan KoKo Nederland betaald.



**uitwerkbijlage**

7, 10, 11 en 12

<b>omzet (getallen x € 1) Koko Rotterdam</b>		
<b>omzet producten</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
– reguliere bezoekers	..... (vr 7)	.....
– zzp'ers	<u>..... (vr 7)</u>	<u>..... (vr 11)</u>
<b>totaal</b>	<b>832.500</b>	.....
<b>omzet bezoekerstarief zzp'ers</b>		<u>..... (vr 10)</u>
<b>totaal</b>		..... (vr 12)

8

<b>resultatenrekening KoKo Rotterdam 2018 (gedeeltelijk ingevuld; getallen x € 1)</b>		
omzet		<b>832.500</b>
inkoopwaarde van de omzet	<b>333.100</b>	
basisvergoeding van het franchisecontract	<b>100.000</b>	
(eventueel) extra vergoeding van het franchisecontract	.....	
overige bedrijfskosten	<b><u>332.800</u></b>	
<b>totale kosten</b>		<u>.....</u>
<b>nettowinst</b>		.....

nettowinst in procenten van de omzet:	.....
---------------------------------------	-------

...

berekeningen:

nettowinst	
nettowinst in procenten van de omzet	

14

<b>resultatenbegroting KoKo Rotterdam over 2019</b> <b>(getallen x € 1)</b>		
omzet (vraag 12)		.....
inkoopwaarde van de verkochte producten	.....	
basisvergoeding van het franchisecontract	<b>100.000</b>	
(eventueel) extra vergoeding van het franchisecontract	.....	
kosten inrichting en verbouwing	.....	
overige bedrijfskosten	<b><u>332.800</u></b>	
totale kosten		<u>.....</u>
nettowinst		.....

Conclusie:  
 nettowinst in procenten van de omzet: ..... %  
 dus het plan voldoet wel/niet (doorhalen wat niet van toepassing is)  
 want .....

berekeningen:

inkoopwaarde van de verkochte producten	
(eventueel) extra vergoeding van het franchisecontract	
nettowinst in procenten van de omzet	