

Opgave 2

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 3 tot en met 5.

In deze opgave is de btw 21%.

Op de Amsterdamse Zuid-As zijn veel grote dienstverlenende bedrijven, zoals advocatenkantoren, accountantsbureaus en banken, gevestigd. De werknemers hebben bij het gebruik van de auto in het woon-werkverkeer last van parkeerproblemen en files. Er is dus sprake van een mobiliteitsprobleem.

Business Bikes in Amsterdam-Zuid is een eenmanszaak die fietsen verkoopt. Eigenaar is oud-wielrenner Berry Roelofs. Berry wil inspelen op het mobiliteitsprobleem door aan deze werknemers fietsen aan te bieden.

B2C marketing richt zich op een andere doelgroep, de consumenten, dan de doelgroep, het midden- en grootbedrijf, bij B2B marketing. Hierdoor is er een andere invulling van de marketingmix.

- 2p **5** Geef voor twee instrumenten (P's) in de marketingmix aan op welke wijze B2C en B2B marketing in het algemeen van elkaar kunnen verschillen. Licht het antwoord toe.

Het woon-werkverkeer per fiets wordt door de overheid bevorderd door:

- de komst van langeafstandsfietspaden in combinatie met e-bikes die 45 km per uur mogen rijden.
- fiscale maatregelen per 1 januari 2019.

Berry overweegt het assortiment uit te breiden met deze e-bike. Hij heeft een analyse van het klantsegment (*zie informatiebron 3*) opgesteld. Drie zaken moeten nog worden vastgesteld:

- 1 de waardepropositie op basis van het klantsegment
- 2 de te verwachten kosten en
- 3 de te verwachten opbrengsten.

Als eerste stelt Berry een waardepropositie op.

- 2p **6** Vul bij ieder niet ingevuld onderdeel (gain creators/voordeelverschaffers en pain relievers/pijnverzachters) van de waardepropositie 2 aspecten in. *Vul hiertoe de uitwerkbijlage die bij deze vraag hoort volledig in.*

Berry concludeert dat zijn klanten het meest gebaat zouden zijn bij een huurcontract waarin fiets, verzekering en regelmatig onderhoud zijn opgenomen (*zie informatiebron 4*).

Het huurcontract is dagelijks opzegbaar en de fiets blijft eigendom van Berry. Hierdoor ligt het risico van een noodzakelijke versnelde afschrijving op de e-bike bij Berry.

- 2p 7 Geef een voorbeeld van een ontwikkeling die tot gevolg heeft dat Berry versneld zou moeten afschrijven op de e-bike. Licht het antwoord toe.

Voor hij dit huurcontract gaat aanbieden, wil Berry van de uitbreiding van het assortiment met de e-bike het volgende onderzoeken:

- Is deze uitbreiding naar verwachting voldoende winstgevend om er mee te starten?
- Wat voor gevolgen heeft deze uitbreiding voor de bedrijfsvoering van Business Bikes?

Winstgevendheid

De klant ontvangt van de werkgever een reiskostenvergoeding van € 0,19 per kilometer (*zie informatiebron 5*). De gegevens van een gemiddelde klant staan in informatiebron 4.

De klant betaalt vervolgens het jaarlijkse bedrag van deze reiskostenvergoeding aan Berry. Berry moet over deze ontvangst nog wel btw betalen aan de Belastingdienst.

- 2p 8 Bereken de omzet exclusief btw die Business Bikes jaarlijks kan behalen bij één gemiddelde klant met een gehuurde e-bike.

Berry zal het huurcontract aanbieden als het resultaat vóór belasting van een gemiddelde klant minimaal 15% is van de opbrengst van een gemiddelde klant. Hij beschouwt het derde jaar als maatgevend.

- 3p 9 Bereken het resultaat vóór belasting dat Berry verwacht te behalen in het derde jaar uit een huurcontract met één gemiddelde klant.
Vul hiertoe de uitwerkbijlage die bij deze vraag hoort in.

- 2p 10 Laat met een berekening zien of Berry het huurcontract zal aanbieden.

Bedrijfsvoering

Voor de bedrijfsvoering vraagt Berry advies van een consulent van brancheorganisatie Bovag Tweewielers.

De consulent stelt dat door het aanbieden van dit huurcontract de financieringsbehoefte groter zal zijn dan bij verkoop.

- 2p **11** Verklaar waarom juist bij het afsluiten van de huurcontracten de vermogensbehoefte van Business Bikes fors zal toenemen ten opzichte van de verkoop van fietsen. Toon dit aan door aan te geven welke post aan de debetkant en welke post(ten) aan de creditzijde van een balans veranderen door het afsluiten van huurcontracten ten opzichte van de verkoop van fietsen.

In de extra financieringsbehoefte wordt voorzien door vreemd vermogen aan te trekken. Dat verhoogt het financiële risico voor Berry. Hij overweegt daarom een andere rechtsvorm te kiezen in plaats van de huidige eenmanszaak. Hij geeft bij de consulent aan dat hij zijn privé-risico wil beperken.

- 1p **12** Schrijf in de uitwerkbijlage die bij deze vraag hoort een advies van de consulent over de nieuw te kiezen rechtsvorm. Beschrijf daarin één voordeel ten opzichte van de huidige rechtsvorm.

Vanwege het onderhoud op locatie zal Business Bikes een extra medewerker nodig hebben. Hij kan kiezen uit iemand in vaste dienst of het inschakelen van een zzp'er. Berry besluit om bij deze keuze niet de kosten de doorslag te laten geven, maar de waardepropositie bepalend te laten zijn. De consulent adviseert te kiezen voor personeel in vaste dienst.

- 2p **13** Schrijf in de uitwerkbijlage die bij deze vraag hoort een advies van de consulent waarin staat dat Berry op grond van de waardepropositie zou moeten kiezen voor een personeelslid in vaste dienst en niet voor een zzp'er. Geef hiervoor een argument.

Informatiebron 3

Gegevens van fietsgebruik woon-werk verkeer naar Amsterdamse Zuid-as door particulieren



Informatiebron 4

Contract

Berry wil de klanten het volgende huurcontract aanbieden:

fiets	BB 50 HS	blijft eigendom van Business Bikes. Het contract is dagelijks opzegbaar.
onderhoud	twee onderhoudsbeurten	per jaar
onderdelen	twee nieuwe banden	per onderhoudsbeurt
regulier onderhoud op locatie	op afspraak	bij de werkgever

gegevens van een gemiddelde klant, waarmee gerekend wordt:

afstand woon-werk	24 km	enkele rit
aantal werkdagen per jaar	214	norm Belastingdienst

kosten per e-bike voor Business Bikes:

inkooprijs BB 50 HS	€ 3.360	exclusief btw
afschrijvingskosten fiets	lineair afschrijven op de inkooprijs in 4 jaar	Er wordt gerekend met een restwaarde van 30% van de inkooprijs (exclusief btw).
financieringskosten	€ 138	per jaar
verzekeringskosten	jaarlijks 10%	van veronderstelde dagwaarde (=boekwaarde) van de fiets aan het begin van het jaar
onderdelen	€ 60	per onderhoudsbeurt
overige kosten	€ 80	per onderhoudsbeurt

Informatiebron 5

Belastingdienst en woon-werkverkeer

“De Belastingdienst ziet woon-werkverkeer als privékosten van de werknemer. De werkgever kan de werknemer hierin tegemoet komen. Voor wat betreft het woon-werkverkeer per fiets voorziet de belastingdienst in verschillende mogelijkheden.

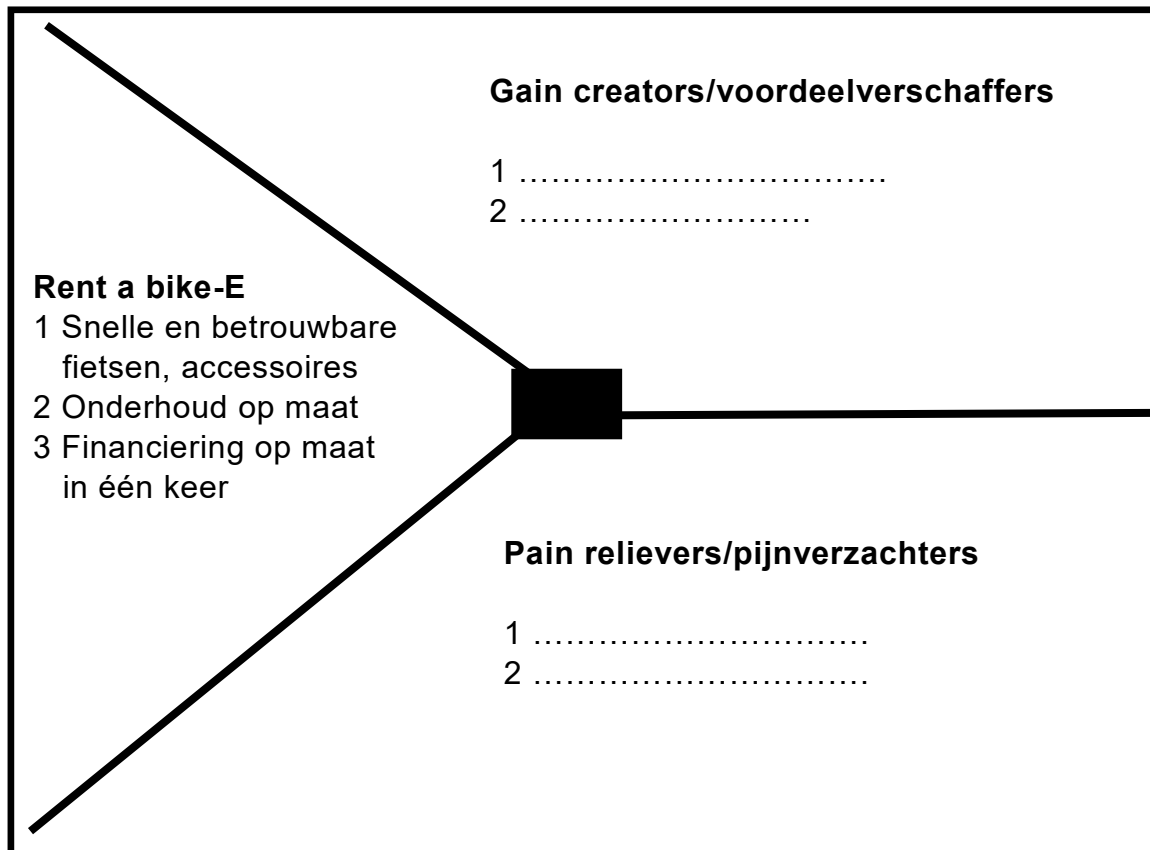
- 1 De “fiets van de zaak”. De werkgever stelt een fiets ter beschikking van de werknemer. Dit lijkt op loon in natura en daarom moet de werknemer ieder jaar 7% van de aanschafprijs inclusief btw van de fiets bij het belastbaar inkomen optellen. De fiets blijft in eigendom van de werkgever.
- 2 De werknemer koopt of huurt de fiets en ontvangt per kilometer € 0,19 onbelaste reiskostenvergoeding”.

bron: Belastingdienst, aangepast

uitwerkbijlage

6

Waardepropositie



uitwerkbijlage

9

Begroting derde jaar voor één gemiddelde klant, getallen x €1

opbrengst	omzet	
kosten			
	afschrijvingskosten	
	financieringskosten	138,00	
	verzekeringskosten	
	onderdelen	120,00	
	overige kosten	160,00	
		
resultaat vóór belasting		

ruimte voor berekeningen:

afschrijvingskosten	
verzekeringskosten	

uitwerkbijlage

12 en 13

Naam:

Bovag Tweewielers Consultancy:

Geachte heer Roelofs,

Dank u voor uw adviesopdracht.
Voor wat betreft de rechtsvorm adviseren wij u te kiezen

voor.....
Hiervoor geef ik u het volgende argument.

.....
.....
.....

Voor wat betreft de arbeidsovereenkomst adviseren wij u te kiezen voor
personeel in vaste dienst.
Hiervoor geef ik u het volgende argument.

.....
.....
.....

Wij hopen u hiermee voldoende van dienst te zijn geweest en wensen u
veel succes met uw onderneming.

Hoogachtend,

Bovag Tweewielers Consultancy