

## ■ Opgave 1

Michael Page is een wervings- en selectiebureau. Namens een bepaalde opdrachtgever is dit bureau op zoek naar personeel.

# Manager Performance Reporting

*...organisatorisch sterke coach en analyticus...*

Onze opdrachtgever, gevestigd in de **regio Eindhoven**, behoort binnen de beleggingswereld tot de grootste en meest vooraanstaande organisaties. Het belegd vermogen bedraagt ruim € 17 miljard en in totaal zijn er 170 personen werkzaam. Toenemende complexiteit van markten en producten, een gezonde groei van haar cliëntenportefeuille en een toenemende behoefte naar gedetailleerde up to date informatie, kenmerken de organisatie en vragen om verdere professionalisering.

Geïnteresseerde kandidaten kunnen hun curriculum vitae met begeleidend schrijven, onder vermelding van referentienummer **LH/71564**, bij voorkeur zenden per e-mail: lionhuijers@michaelpage.com of sturen naar Michael Page Finance, Postbus 765, 5600 AT Eindhoven, t.a.v. Lion W.P.A. Huijers. Voor nadere informatie kunt u met hem contact opnemen, telefoon: 040-2433735.

## Michael Page

F I N A N C E

www.michaelpage.nl

Australië · China · Frankrijk · Duitsland · Hong Kong · Italië · Nederland · Nieuw-Zeeland ·

Singapore · Spanje · Groot-Brittannië · VS

*bron: NRC, 17 februari 2001*

1p **1**  Uit de advertentie blijkt dat de opdrachtgever voor het lezerspubliek anoniem wil zijn. Noem een reden waarom een opdrachtgever anoniem wil zijn.

2p **2**  Naast anonimiteit en kostenoverwegingen zijn er voor de opdrachtgever andere redenen om een wervings- en selectiebureau in te schakelen. Noem twee andere redenen om een wervings- en selectiebureau in te schakelen in plaats van zelf personeel te selecteren en te werven.

1p **3**  Behalve het inschakelen van een wervings- en selectiebureau en het werven van hoog opgeleid personeel door het zelf plaatsen van advertenties, zijn er nog andere wervingsmethoden. Noem nog een andere wervingsmethode.

## Opgave 2

Brughel N.V. heeft voor de financiering van haar activa gebruik gemaakt van een 6% hypothecaire lening en een 7% onderhandse lening.

Van de 6% hypothecaire lening is het volgende gegeven:

- jaarlijks op 1 januari wordt de interest achteraf betaald. Tevens wordt op deze datum € 50.000,- afgelost;
- na de aflossing op 1 januari 2001 bedraagt de schuld € 800.000,-.

Van de 7% onderhandse lening is het volgende bekend:

- de 7% onderhandse lening wordt afgelost met gelijkblijvende annuïteiten van € 47.196,-;
- de betaling van deze annuïteit vindt jaarlijks plaats op 31 december;
- op 31 december 2001 bedraagt de schuld na betaling van de annuïteit € 429.857,-.

- 2p 4  Bereken de uitgaven in 2002 die verbonden zijn aan de 6% hypothecaire lening.
- 3p 5  Vul op de bijlage behorende bij deze vraag, het aflossingsplan van de 7% onderhandse lening in voor de jaren 2002 tot en met 2004 (*alle bedragen mogen afgerond worden op gehele euro's*).
- 2p 6  Bereken het totale bedrag dat op de resultatenbegroting van 2002 van Brughel N.V. vermeld wordt in verband met de 6% hypothecaire lening en de 7% onderhandse lening.

## Opgave 3

*Bij deze opgave horen vier informatiebronnen. In informatiebron 1 zijn de leasemogelijkheden bij Mercedes-Benz opgenomen. In informatiebron 2 staat de door Taxa B.V. aangevraagde offerte van Mercedes-Benz. Deze offerte omvat 2 pagina's. In informatiebron 3 staat de indeling van de balans van Taxa B.V. en in informatiebron 4 zijn die delen van de prijslijsten van Mercedes-Benz opgenomen die voor Taxa B.V. van belang zijn.*

Taxa B.V. is een taxionderneming in Alkmaar die zich niet alleen bezighoudt met het reguliere taxivervoer, maar ook met VIP-vervoer, koeriersdiensten en patiëntenvervoer op maat.

Bij het patiëntenvervoer op maat worden de patiënten thuis opgehaald, naar het ziekenhuis gebracht en na behandeling weer thuisgebracht.

Voor het patiëntenvervoer heeft Taxa B.V. een contract afgesloten met een particuliere ziektekostenverzekeraar. Dit contract levert zoveel extra werk op, dat het aantal taxiauto's met (voorlopig) één wordt uitgebreid. Ook het aantal taxichauffeurs dat voor Taxa B.V. werkzaam is zal moeten worden uitgebreid.

Alle taxichauffeurs zijn bij Taxa B.V. in vaste dienst en voor hen gelden een aantal „huisregels”. Zo dienen alle taxichauffeurs (zowel de mannelijke als de vrouwelijke) tijdens hun werk een driedelig pak te dragen. De mannen dragen daarbij een stropdas, de vrouwen een shawl. Ook geldt er een algeheel verbod voor mannelijke taxichauffeurs om oorkingen te dragen. Vrouwelijke taxichauffeurs mogen wel oorkingen dragen, maar evenals hun mannelijke collega's geen zichtbare piercings.

In verband met de - toch al hoge - constante kosten van de onderneming wil de directie van Taxa B.V. liever geen nieuwe taxichauffeurs in vaste dienst nemen. De contracten die Taxa B.V. nieuwe taxichauffeurs wil voorleggen, worden met een vakbondsvertegenwoordiger besproken. De vakbondsvertegenwoordiger twijfelt aan de wettelijke mogelijkheid om mannen het dragen van oorkingen te verbieden.

- 1p 7  Op grond van welke wet twijfelt de vakbondsvertegenwoordiger aan het recht van Taxa B.V. om de mannelijke taxichauffeurs het dragen van oorkingen te kunnen verbieden?
- 2p 8  Is het juist dat de loonkosten van taxichauffeurs in vaste dienst altijd tot de constante kosten gerekend moeten worden? Motiveer het antwoord.

# Eindexamen m&o vwo 2002-I

## Bijlage bij vraag 5

Management & Organisatie (nieuwe stijl)

Examen VWO 2002

Examennummer

Tijdvak 1  
Maandag 27 mei  
9.00 – 12.00 uur

.....

Naam

.....

### Vraag 5

Jaar	Schuld 1 januari	Interest 7%	Aflossing	Schuld 31 december
2002				
2003				
2004				

Van de Mercedes-Benz-dealer heeft Taxa B.V. een brochure ontvangen over de mogelijkheden van leasing (*zie informatiebron 1*) en een offerte voor een overeenkomst op basis van netto financiële leasing (*zie informatiebron 2*).

- 2p **9**  Zal, uitgaande van een gelijke looptijd van het contract, 'Mercedes-Benz Leasing Nederland B.V.' bij 'operationele service leasing' een hoger of een lager maandelijks leasetarief in rekening brengen dan bij 'netto financiële leasing'? Motiveer het antwoord.
- 1p **10**  Wie draagt het risico van economische veroudering bij netto financiële leasing?
- 2p **11**  Waarin verschilt de in informatiebron 1 opgenomen netto operationele leasing van huurkoop?
- 1p **12**  Verklaar waarom Mercedes-Benz Leasing B.V. in deze offerte geen BTW heeft opgenomen.
- 3p **13**  Noem drie posten die op de balans van Taxa B.V. (*zie informatiebron 3*) vermeld staan, die door het sluiten van een overeenkomst op basis van een netto-financiële leasing in waarde veranderen. Motiveer het antwoord.

Een taxionderneming is door de overheid vrijgesteld van Belasting Particulieren Motorvoertuigen (= BPM). Indien een taxi wordt geleasd, dient de leasemaatschappij de BPM aan de belastingdienst af te dragen. De leasemaatschappij brengt de BPM bij de taxionderneming in rekening en de taxionderneming vordert de BPM terug van de belastingdienst. Meestal brengt de leasemaatschappij de BPM bij de taxionderneming in rekening op het moment dat de taxionderneming de BPM kan terugvorderen.

Hetzelfde type (Elegance) taxiauto, inclusief de bijkomende opties/accessoires, waarvoor de offerte is ontvangen, kan ook worden gekocht. Van de dealer is een prijslijst van de diverse typen Elegance en van de extra opties/accessoires ontvangen (*zie informatiebron 4*).

- 4p **14**  Bereken het bedrag exclusief BTW dat Taxa B.V. moet betalen aan de dealer indien Taxa B.V. de auto koopt, van het type en uitvoering zoals die beschreven is in de offerte op basis van netto financiële leasing.

Om een vergelijking te maken of een nieuwe taxiauto moet worden gekocht of geleasd, worden de maandelijkse lasten van netto financiële leasing vergeleken met de som van de afschrijvingskosten van de taxiauto en de interestkosten in verband met de financiering van de taxiauto bij aankoop.

Taxa B.V. gaat uit van de volgende veronderstellingen:

- de gebruiksduur (economische levensduur) van een taxiauto is 4 jaar;
  - de taxiauto wordt afgeschreven met gelijke maandbedragen;
  - de geschatte restwaarde van de taxiauto bedraagt € 6.000,- exclusief BTW;
  - door aankoop van de taxiauto stijgen de jaarlijkse interestkosten van Taxa B.V. tijdens de gebruiksduur van de taxiauto met gemiddeld € 2.400,-.
- 2p **15**  Bereken de maandelijkse afschrijvingskosten van de taxiauto indien Taxa B.V. deze zou kopen.
- 2p **16**  Zal Taxa B.V. op grond van kostenoverwegingen de taxiauto kopen of leasen op basis van netto financiële leasing? Motiveer het antwoord met behulp van een berekening.

## Opgave 4

**EXAMEN? Ambrazin helpt!**

Opzien tegen examens is een soort onzekerheid die veroorzaakt wordt door het gevoel dat je denkt geen grip op de situatie te hebben. Je hebt ontzettend goed je best gedaan en je weet in grote lijnen wat er van je verwacht wordt. Daarentegen voelt het ook alsof je hoofd overloopt met kennis en feiten die je in de achterliggende jaren hebt opgedaan. Immers, je moet alles tijdens het examen helder geordend en paraat hebben. En daar zit 'm nou net de kneep. Je moet gewoon rustig blijven en zorgen dat je bij de les blijft, nietwaar? Maar soms ontkom je er niet aan dat het inwendig onrustig begint te kriebelen, dat je onrustig wordt. En dan is het maar goed dat Bloem zo'n goede hulp in nood heeft.

**AMBRAZIN van BLOEM:**

- ✓ bij exameninspanning
- ✓ indien men tegen examens opziet
- ✓ voor een beter geheugen
- ✓ voor betere leerprestaties
- ✓ om geconcentreerd te blijven
- ✓ geeft geestelijke rust en innerlijke harmonie

*AMBRAZIN bevat 25 belangrijke mineralen die gunstig zijn voor een goede geestelijke balans*

**waardebon**

**AMBRAZIN**  
Houdt je bij de les!

1 verpakking à 75 tabletten f 13,95  
Verp. à 150 tabl. f 22,95  
2 verpakkingen à 150 stuks f 45,90

**MAXIMAAL VOORDEEL f 8,40**  
geldig tot 3 weken na verspreiding

*Een 10 met een griffel!*

bron: folder „natuurlijk beter met Bloem”

Het bovenstaande is overgenomen uit een door fabrikant Bloem uitgebrachte reclamefolder die in Nederland huis-aan-huis is verspreid. Alle kosten van de folder komen voor rekening van de fabrikant. In deze folder zijn dan ook uitsluitend „gezondheidsproducten” van deze fabrikant opgenomen. Een van deze producten is „Ambrazin”, een middel tegen examenvrees.

- 2p **17**  Welke vorm van marketingstrategie past fabrikant Bloem toe door het uitgeven en verspreiden van de folder? Motiveer het antwoord.
- 1p **18**  Tot welk onderdeel van de marketingmix wordt het merkenbeleid gerekend?
- 2p **19**  Toon aan dat Bloem gebruik maakt van pullstrategie.

## Opgave 5

De industriële onderneming Gelei B.V. heeft de verkoopprijs van haar product voor 2001 als volgt vastgesteld:

materiaalkosten: 10 kg à € 6,- per kg	€	60,00
loonkosten: 0,3 uur à € 25,- per uur	€	7,50
indirecte fabricagekosten: 0,5 machine-uur à € 40,- per uur	€	<u>20,00</u>
fabricagekostprijs	€	87,50
variabele verkoopkosten	€	<u>7,50</u>
commerciële kostprijs	€	95,00
winstopslag	€	<u>25,00</u>
verkoopprijs per stuk exclusief BTW	€	120,00
BTW 19%	€	<u>22,80</u>
verkoopprijs per stuk inclusief BTW	€	<u>142,80</u>

Het machine-uurtarief bestaat uit:

variabele machinekosten € 10,-;  
constante machinekosten € 30,-.

De normale productie en afzet zijn 6.000 stuks per jaar. De verwachte productie en afzet voor 2001 zijn 5.500 stuks. Voor 2001 bedraagt het verwachte positieve bedrijfsresultaat € 130.000,-.

In de nacalculatie van 2001 staan de volgende gegevens:

- werkelijke productie en werkelijke afzet: 5.000 stuks;
- materiaal: verbruik 51.000 kg, waarvoor € 311.100,- is betaald;
- loon: het aantal arbeidsuren is 1.440 uur geweest waarvoor € 38.400,- is betaald;
- werkelijke indirecte fabricagekosten: € 104.600,-;
- werkelijk aantal machine-uren: 2.500.

- 2p **20**  Bereken voor 2001 het prijsverschil op de materiaalkosten. Vermeld of dit verschil voordelig of nadelig is (*zie formuleblad*).
- 2p **21**  Bereken het efficiencyverschil op de loonkosten. Vermeld of dit verschil voordelig of nadelig is (*zie formuleblad*).
- 2p **22**  Bereken het bezettingsresultaat op de indirecte fabricagekosten. Vermeld of dit resultaat voordelig of nadelig is (*zie formuleblad*).

## Opgave 6

*Bij deze opgave horen vier informatiebronnen, de informatiebronnen 5 tot en met 8. In de informatiebronnen 5, 6 en 7 zijn grafieken opgenomen betreffende de printer PM 346. In informatiebron 5 is de gerealiseerde afzet van 1996 tot en met 2001 en de verwachte afzet voor de jaren 2002 tot en met 2004 opgenomen. Informatiebron 6 bevat voor dezelfde perioden een grafiek van de gerealiseerde en verwachte jaaromzet. In informatiebron 7 is de break-evenafzet voor 2002 grafisch bepaald. In informatiebron 8 staan gegevens betreffende een onderzoek naar de mogelijkheid om de printer PM 346 in 2002 te herpositioneren op de markt.*

*In deze opgave wordt ervan uitgegaan dat het prijspeil van de productiekosten in de periode 1996–2004 niet verandert. In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Onderneming Prestom is producent van diverse soorten printers. Prestom heeft in de jaren 1996–1999 een flinke groei doorgemaakt, veroorzaakt door het succes van de printer PM 346. De printer PM 346 werd, nadat het product werd gepatenteerd, op de markt gebracht om het verliesgevende type PM 235 te vervangen.

Voor 1996, het introductiejaar van de printer PM 346, werd een afzet verwacht van 2.500 printers. Uiteindelijk werden in 1996 10.000 printers PM 346 verkocht.

Het succes van de printer PM 346 zorgde in 1996 voor een aantal problemen die binnen de onderneming moesten worden opgelost.

- 1p **23**  Geef een voorbeeld van een logistiek probleem dat Prestom in 1996 heeft moeten oplossen dat veroorzaakt werd door het succes van de printer PM 346.

Prestom heeft vanaf het op de markt brengen van de printer PM 346 voor deze printer een bepaalde prijspolitiek gevoerd.

- 3p **24**  Bereken met behulp van informatiebron 5 en 6 de verkoopprijs van de printer PM 346 die Prestom jaarlijks heeft vastgesteld in de periode 1996–2001.
- 1p **25**  Welke prijspolitiek kan Prestom in de periode 1996–2001 voor de printer PM 346 gevoerd hebben? Motiveer het antwoord.

Uit informatiebron 7 valt af te leiden dat bij een verwachte afzet van 25.000 printers PM 346 in 2002 de verwachte totale kosten in dat jaar € 2.000.000,- zijn.

- 3p **26**  Toon dit aan met behulp van een berekening.
- 2p **27**  Bereken de constante en de variabele kosten per printer PM 346, uitgaande van een normale productie van 25.000 printers PM 346 per jaar.
- 2p **28**  Bepaal door middel van een berekening de break-evenafzet in 2002 van de printer PM 346 (zie formuleblad).

Uit informatiebronnen 5 en 6 valt ook af te leiden dat de printer PM 346 in 2002 terecht zal komen in de eindfase van de levenscyclus. De directie wil de printer PM 346 door kleine technische aanpassingen gaan herpositioneren op de markt omdat de afdeling Research en Development kenbaar heeft gemaakt dat pas in 2005 een acceptabele opvolger (de PM 450) ontwikkeld is. De directie heeft in november 2001 een adviesbureau in de arm genomen met de opdracht om te onderzoeken welke maatregelen genomen zouden moeten worden om de printer PM 346 te herpositioneren en op de markt te brengen als de PM 346 C. Uit dit onderzoek is een voorstel gekomen (zie informatiebron 8).

- 7p **29**  Bepaal met behulp van informatiebronnen 5 en 8 de verwachte bijdrage in de nettowinst van de printer PM 346 C voor de gehele periode 2002 tot en met 2004.
- 3p **30**  Geef aan of het verstandig is om de printer PM 346 ongewijzigd te handhaven of te herpositioneren en in de periode 2002–2004 op de markt te brengen als de PM 346C. Baseer het standpunt op de vergelijking van de verwachte nettowinstbijdragen bij het ongewijzigd handhaven van de PM 346 en het op de markt brengen van de PM 346 C.

Naast de bijdrage in de nettowinst kunnen ook andere economische motieven een rol spelen bij de afweging om de PM 346 te herpositioneren of niet.

- 1p **31**  Noem een ander economisch motief om de printer PM 346 te herpositioneren. Motiveer het antwoord.

# Eindexamen m&o vwo 2002-I

havovwo.nl

## Opgave 7

Handelsonderneming Dolfaan heeft de volgende balans per 1 april 2002 opgesteld.

Debet	Balans Dolfaan 1 april 2002		Credit
Gebouwen	€ 500.000,-	Eigen vermogen	€ 223.850,-
Inventaris	€ 150.000,-	6% Hypothecaire lening	€ 400.000,-
Voorraad	€ 90.000,-	8% Onderhandse lening	€ 100.000,-
Debiteuren	€ 178.500,-	Voorzieningen	€ 20.000,-
Te vorderen BTW	€ 51.300,-	Te betalen BTW	€ 85.500,-
Liquide middelen	€ 20.200,-	Crediteur Slepijn	€ 160.650,-
	<u>€ 990.000,-</u>		<u>€ 990.000,-</u>

Overige gegevens Dolfaan.

Handelsonderneming Dolfaan is een filiaalbedrijf van onderneming Slepijn. Dolfaan betreft haar goederen uitsluitend via onderneming Slepijn.

Slepijn stelt voor al haar goederen consumentenprijzen vast die door Dolfaan worden overgenomen. Voor alle goederen dient Dolfaan aan Slepijn een prijs te betalen die 40% onder de vastgestelde consumentenprijs exclusief BTW ligt.

De BTW op alle ingekochte en verkochte goederen is 19%.

Handelsonderneming Dolfaan wil voor het tweede kwartaal van 2002 een liquiditeitsbegroting opstellen, waarbij rekening dient te worden gehouden met de volgende gegevens:

- alle inkopen en verkopen zijn regelmatig over de maanden van het kwartaal verdeeld;
- alle inkopen en verkopen vinden op rekening plaats;
- het verstrekte leverancierskrediet bedraagt 1 maand;
- het genoten leverancierskrediet bedraagt 1,5 maand;
- in het tweede kwartaal verwacht Dolfaan een omzet van € 630.000,- exclusief BTW;
- op 30 juni 2002 bedraagt de verwachte voorraadwaarde € 72.000,-;
- in het tweede kwartaal vindt de afdracht plaats van de over het eerste kwartaal verschuldigde BTW;
- op 1 mei wordt op de 6% hypothecaire lening € 100.000,- afgelost, tevens wordt op deze datum de interest over het afgelopen halfjaar betaald;
- de afschrijvingskosten op de gebouwen en machines bedragen 2% per kwartaal;
- maandelijks voegt de onderneming € 1.000,- toe aan de voorziening onderhoud;
- de overige uitgaven bedragen € 20.000,-.

- 3p **32**  Bereken het bedrag inclusief BTW, dat Dolfaan aan Slepijn moet betalen in verband met de door Slepijn in het tweede kwartaal van 2002 geleverde goederen.
- 6p **33**  Stel voor handelsonderneming Dolfaan voor het tweede kwartaal van 2002 een liquiditeitsbegroting op. Maak daarbij gebruik van de bijlage die bij deze vraag hoort.



# Eindexamen m&o vwo 2002-I

havovwo.nl

---

## Bijlage bij vraag 33

### Vraag 33

Liquiditeitsbegroting Dolfaan 2e kwartaal 2002

<b>Ontvangsten:</b>	
Debiteuren	
Totaal ontvangsten	
<b>Uitgaven:</b>	
Crediteuren	€ 374.850,-
Overige uitgaven	€ <u>20.000,-</u>
Totaal uitgaven	
Toename / afname liquide middelen <sup>1)</sup>	

noot 1

omcirkel het juiste antwoord

## Formuleblad

**Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 20, 21, 22 en 28.**

- 20  Prijsverschil = (standaardprijs – werkelijke prijs) × totale werkelijke hoeveelheid
- 21  Efficiencyverschil = (totale standaard hoeveelheid – totale werkelijke hoeveelheid) × standaardprijs
- 22  Bezettingsresultaat = (normale productie – werkelijke productie) ×  $\frac{\text{totale constante kosten}}{\text{normale productie}}$
- 28  Break-evenafzet =  $\frac{\text{totale constante kosten}}{\text{verkoopprijs per product} - \text{variabele kosten per product}}$

## Leasemogelijkheden

### *“Leasen bij Mercedes-Benz”*

Dat is inclusief betrokkenheid van uw vertrouwde Mercedes-Benz dealer. Bij uw keuze voor “het merk met de ster” heeft u al gekozen voor zijn betrokkenheid. Als u least bij de bron is uw dealer uw vertrouwde aanspreekpunt voor zowel de administratieve afhandeling als voor onderhoud en reparatie, de bandenvervanging, het schadeherstel en vervangend vervoer. Hij kent uw situatie het beste en zorgt er persoonlijk voor dat het gebruik van uw Mercedes-Benz professioneel wordt begeleid.

Daarnaast kunt u, niet alleen in Nederland maar ook ver daarbuiten, rekenen op de steun van de Mercedes-Benz organisatie.

“Leasen inclusief” dat is inclusief een goed advies voor de meest passende leasevorm. Wij bieden een uitgebreid scala aan leasevarianten, zowel voor financiële leasing als operationele leasing van nieuwe en gebruikte Mercedes-Benz personenwagens. Zoals:

#### *a: Operationele service leasing*

Voor een vast maandbedrag maakt u gebruik van uw Mercedes-Benz. Het is inclusief alle operationele kosten zoals reparatie, onderhoud, banden, verzekering, vervangend vervoer, houderschapsbelasting en desgewenst de brandstofadministratie. Operationele leasing is een “off balance” financiering, de auto staat niet bij u op de balans en u loopt geen exploitatierisico. U weet precies waar u aan toe bent. Dé oplossing voor een vaste, integrale en optimale kostprijs per kilometer.

#### *b: Netto operationele leasing*

Dit is een “off balance” leaseconstructie, waarbij u zelf onderhoud, reparaties en uw verzekering regelt. De Mercedes-Benz staat dus niet bij u op de balans en u loopt geen restwaarderisico. De maandelijkse kosten aan rente en afschrijving zijn gelijk. Aan het eind van de contractperiode kunt u gebruik maken van de koopoptie.

#### *c: Netto financiële leasing*

Een “on balance” financiering, waarbij het lease-object op uw balans wordt opgevoerd. U kunt de Mercedes-Benz voor het volledige bedrag financieren en de aflossingen worden afgestemd op uw specifieke wensen. Aan het eind van de lease-overeenkomst en na betaling van de slottermijn wordt u juridisch eigenaar van uw Mercedes-Benz.

#### *d: Financiële service leasing*

U combineert de voordelen van een honderd procent “on balance” financiering voor uw Mercedes-Benz én het gemak van een volledig servicepakket.

*bron: Mercedes-Benz Leasing Nederland B.V.*

## Offerte netto financiële leasing pagina 1



Mercedes-Benz  
Leasing Nederland B.V

Mercedes-Benz Leasing Ned. B.V  
t.a.v. G. N. R. van Asperen  
Nevelgaarde 15-19  
3436 ZZ NIEUWEGEIN

Taxa B.V.  
t.a.v. de heer Th. A. in 't Veld  
Markt 25  
1705 ZA HEERHUGOWAARD

---

## Offerte Netto Financiële Leasing

<b>MERCEDES-BENZ E200 CDI ELEGANCE</b>		Prijs <b>exclusief btw</b>	€ 48.481,18
2.2l Dsl Sedan Cv 4d 116pk		en inclusief	
Brandstof: Diesel		afleveringskosten	
Looptijd in maanden 48		aanbetaling	€ 5.204,80
		financiering	€ 43.276,37
		slottermijn	€ 6.806,70
		rente	€ 8.467,23
		BPM-bedrag	€ 13.483,62
Catalogusprijs	€ 46.784,69		
Korting auto	3,00 %		
Korting opties	3,00 %		
<b>Leasetarief per maand</b>	<b>€ 655,28</b>		

Het leasetarief omvat de volgende componenten:  
– aflossing en rente

Tarief is inclusief BPM - verrekening.

De maandelijkse betalingen dienen te worden verricht volgens onderstaand schema:

Maand:

1 – 5	€	<b>655,28</b>
6	€	<b>14.138,90</b>
7 – 48	€	<b>655,28</b>

Nevelgaarde 15-19      telefoon (030) 605 93 11      ABN AMRO 55.50.17.478  
Postbus 728            telefax (030) 605 06 80      Rabo 30.00.17.598  
3430 AS Nieuwegein      ING 68.72.50.773  
Postbank 5558187

**Maakt deel uit van  
DaimlerChrysler  
Services (debis) AG**

Offerte netto financiële leasing  
pagina 2



Mercedes-Benz  
Leasing Nederland B.V.

Ref. G.N.R. van Asperen/184854  
Mercedes-Benz Leasing Ned. B.V.

29 september 2000

## SPECIFICATIES EXTRA'S

### Opties:

code omschrijving

0985 **METALLIC LAK**

0551 **DIEFSTAL/INBR. ALARM**

0882 **INTERIEURDETECTIE, ALLEEN CM CODE 551**

### Accessoires:

omschrijving

Deze offerte wordt uitgebracht onder voorbehoud van financiële - en verzekeringsacceptatie door Mercedes-Benz Leasing Nederland B.V. De Algemene Voorwaarden Financiële Leasing Voertuigen zijn van toepassing op deze offerte.

Mercedes-Benz Leasing is graag bereid u een exemplaar te verschaffen.

Deze offerte is geldig t/m 29-10-2000. Veranderingen in de catalogusprijs van de auto zijn voorbehouden. Indien u gebruik wenst te maken van deze offerte, verzoeken wij u voor bovengenoemde datum contact op te nemen met de in de offerte genoemde dealer of met Mercedes-Benz Leasing.

Nevelgaarde 15-19  
Postbus 728  
3430 AS Nieuwegein

telefoon (030) 605 93 11 ABN AMRO 55.50.17.478  
telefax (030) 605 06 80 Rabo 30.00.17.598  
ING 68.72.50.773  
Postbank 5558187

**Maakt deel uit van  
DaimlerChrysler  
Services (debis) AG**

# Eindexamen m&o vwo 2002-I

havovwo.nl

informatie-  
bron 3

## Indeling van de balans van Taxa B.V.

### Balans

Debet	Credit
<i>Vaste activa</i> – immateriële vaste activa – materiële vaste activa – financiële vaste activa	<i>Eigen Vermogen</i> – gestort en opgevraagd kapitaal – agio – herwaarderingsreserve – wettelijke en statutaire reserves – overige reserves – nettowinst
<i>Vlottende activa</i> – voorraden – vorderingen en overlopende activa – effecten	<i>Voorzieningen</i>
<i>Liquide middelen</i>	<i>Langlopende schulden</i> <i>Kortlopende schulden</i>

informatie-  
bron 4

## Prijslijst van Mercedes-Benz van de 200 serie type Elegance, de prijslijst van de opties/accessoires bij aankoop en de overige kosten bij aankoop

### Prijslijst 200 serie type Elegance in euro's

Type auto	Catalogusprijs exclusief BTW	Catalogusprijs inclusief BTW	BPM	Consumentenprijs
C 200 cdi	21.650,35	25.763,92	9.728,78	35.492,70
C 200 kompressor	22.519,43	26.798,12	8.253,85	35.051,97
E 200 cdi	26.294,15	31.290,04	11.827,78	43.117,82
E 200	27.051,66	32.191,48	10.302,40	42.493,88

### Prijslijst opties/accessoires in euro's

Optie Code	Omschrijving	Catalogusprijs exclusief BTW	Catalogusprijs inclusief BTW	BPM	Consumentenprijs
0550	Trekhaak, met afneembare kogelkop	769,61	915,84	0	915,84
0551	Diefstal/inbraak alarm	260,92	310,49	117,98	428,47
0581	Automatische airconditioning	628,94	748,44	284,07	1.032,51
0882	Interieurdetectie	158,37	188,46	71,70	260,16
0915	Grotere brandstoftank	68,97	82,07	31,31	113,38
0985	Metallic lak	746,47	888,30	337,61	1.225,91
0986	Designo Metallic lak	843,58	1.003,86	381,18	1.385,04

### Overige kosten bij aankoop per auto

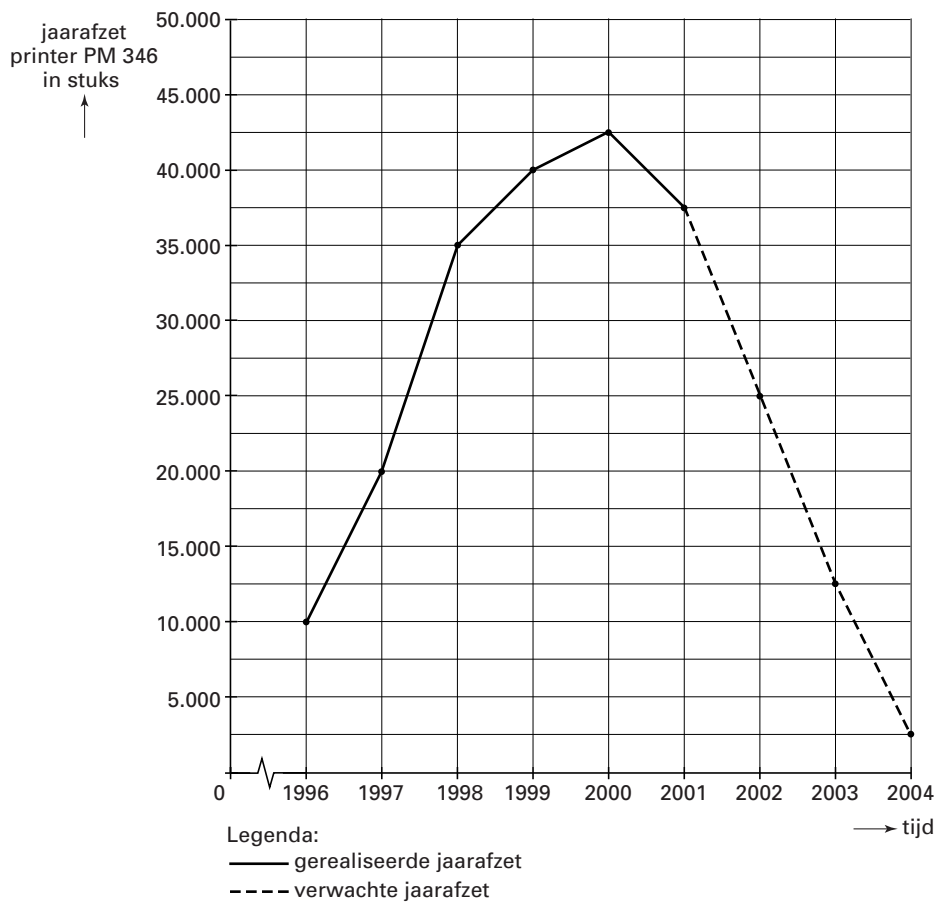
- verwijderingsbijdrage: € 68,94 (inclusief 19% BTW)
- kosten rijklaarmaken: € 797,35 (inclusief 19% BTW)

# Eindexamen m&o vwo 2002-I

havovwo.nl

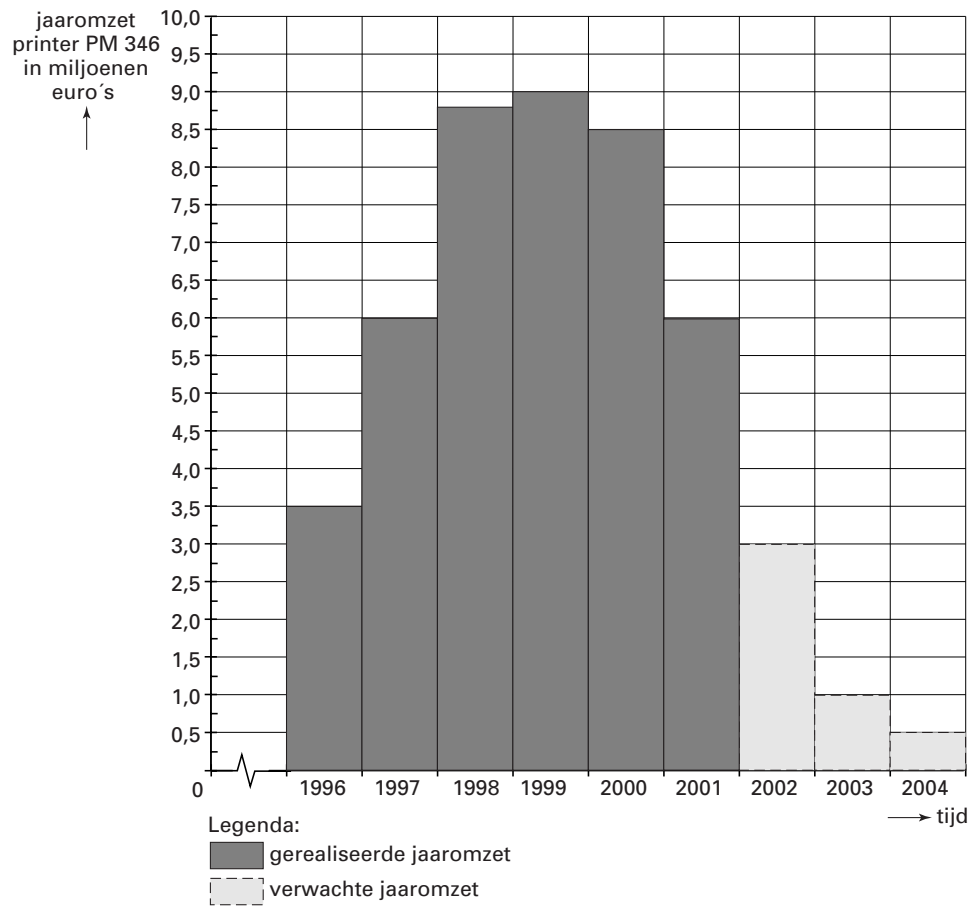
informatie  
bron 5

## Gerealiseerde jaarafzet en verwachte jaarafzet van printer PM 346 in de periode 1996–2004



informatie-  
bron 6

## Gerealiseerde jaaromzet en verwachte jaaromzet van printer PM 346 in de periode 1996–2004



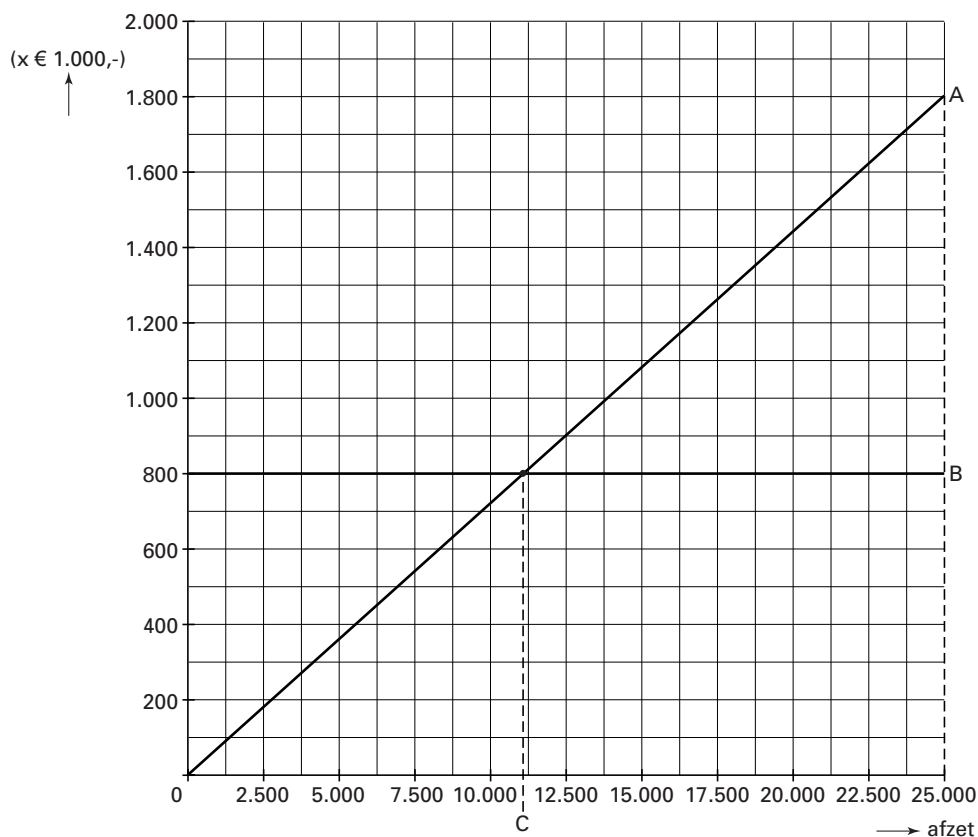


# Eindexamen m&o vwo 2002-I

havovwo.nl

informatie-  
bron 7

## Grafische weergave van de ontwikkeling van de totale dekkingsbijdrage van printer PM 346 in 2002 bij een verkoopprijs van € 120,- per printer PM 346



Legenda:

A = de lijn van de totale dekkingsbijdrage<sup>1)</sup> van printer PM 346 in 2002

B = de lijn van de totale constante kosten van printer PM 346 in 2002

C = de break-evenafzet van printer PM 346 in 2002

<sup>1)</sup> De dekkingsbijdrage per eenheid product wordt berekend door de verkoopprijs per eenheid product te verminderen met de totale variabele kosten per eenheid product.

## Onderzoek naar een herpositionering van de printer PM 346 (relevante fragmenten)

Geachte directie,

Naar aanleiding van uw verzoek om onderzoek te verrichten naar een herpositionering van de printer PM 346 in de jaren 2002, 2003 en 2004 op haar afzetmarkt doen wij u het volgende voorstel toekomen. ...

... Uit onderzoek blijkt dat het mogelijk is om de printer PM 346 te 'faceliften'. Essentieel is dat de afnemers een betere kwaliteit van de printer PM 346 wensen. De verbeterde versie van de PM 346 kan vanaf 1 januari 2002 op de markt gebracht worden onder de type aanduiding PM 346 C. Vanaf 1 januari 2002 moet de productie en de verkoop van de PM 346 gestaakt worden. De PM 346 C zal op 1 januari 2005 uit productie genomen moeten worden.

De variable productiekosten van de printer PM 346 C zullen per printer € 34,- hoger zijn dan die van de PM 346.

De printer PM 346 C kan gedurende de periode 2002 tot en met 2004 verkocht worden voor een prijs van € 140,- per stuk.

... Er zal een intensieve reclamecampagne in het tweede kwartaal van 2002 moeten worden gevoerd. Deze reclamecampagne bestaat uit reclame op de televisie, op de radio en in drie landelijke dagbladen. Op de televisie zullen *elke week* van het tweede kwartaal twaalf tv-spotjes van een ½ minuut worden uitgezonden op de diverse commerciële zenders. De kosten per spotje zijn gemiddeld € 10.000,-. De reclame op televisie wordt ondersteund door reclame op de radio. Hier wordt per week dertig maal een spotje uitgezonden van 15 seconden op diverse zenders. De kosten per spotje zijn gemiddeld € 500,-. Tenslotte wordt er in drie landelijke dagbladen op elke zaterdag van het tweede kwartaal van 2002 een advertentie van een halve pagina geplaatst. De gemiddelde prijs van een paginagrote advertentie bedraagt € 10.000,-. ...

... Verder is het aan te raden deze intensieve reclamecampagne van 2002 in 2003 en 2004 een vervolg te geven in de maanden januari, april en september. Deze vervolgcampagne is dan minder intensief. De kosten van de vervolgcampagne zijn € 200.000,- per jaar.

... Indien met bovenstaande gegevens rekening wordt gehouden kan men in 2002 op een afzet van de PM 346 C rekenen die 10.000 stuks hoger ligt dan de gerealiseerde afzet van de PM 346 in 2001. De afzet van de PM 346 C zal in 2003 dalen tot 32.500 stuks en in 2004 tot 12.500 stuks.

... Aangezien uw verwachtingen in 2005 overeenkomen met het door ons uitgevoerde onderzoek is het uit de markt nemen van de printer PM 346 C in 2005 reëel. ...

... De totale kosten van begeleiding, die door ons kantoor wordt uitgevoerd zijn € 75.000,- voor 2002 en voor de jaren 2003 en 2004 € 10.000,- per jaar.