

# Eindexamen m&o vwo 2004-I

havovwo.nl

Antwoorden

Deel-  
scores

## Opgave 5

### Maximumscore 2

- 18  voorbeelden van juiste antwoorden:
- Door het voeren van een eigen merk kan men de klantenbinding vergroten.
  - Met het eigen merk kan Petrol Green Services N.V. gemakkelijker promotionele acties voeren.
  - Men kan zelf de verkoopprijzen van de benzine/brandstoffen vaststellen.

### Maximumscore 5

- 19  **Verwachte exploitatie wasstraat 2004 (in euro's)**

	<b>Kosten</b>	<b>Opbrengsten</b>
Omzet wasbeurten		165.000
Omzet stofzuigen		<u>7.500</u>
<b>Totale omzet</b>		172.500
<b>Kosten:</b>		
<b>Constante kosten</b>		
Afschrijvingskosten	54.500	
Loonkosten	44.712	
Verzekeringen	4.600	
Reclamekosten	9.800	
Onderhoudskosten	7.000	
Overige	9.100	
<b>Variabele kosten</b>		
Gas, water, etc.	<u>30.000</u>	
<b>Totale kosten</b>		<u>159.712</u>
Resultaat		12.788

Toelichting:

$$\text{Afschrijvingskosten: } \frac{560.000 - 15.000}{10} = 54.500$$

$$\text{Loonkosten: } 3.000 \times 1,08 \times 1,15 \times 12 = 44.712$$

*Opmerking*

*Per foutieve regel maximaal 1 punt in mindering brengen.*

### Maximumscore 3

- 20  Constante kosten 129.712  
Variabele kosten per bezoek wasstraat 1,00  
Gemiddelde opbrengst per bezoek wasstraat:  $5,50 + 0,5 \times 0,50 = 5,75$   
Break-even afzet:  $\frac{129.712}{5,75 - 1} = 27.307,8 \rightarrow 27.308$

### Maximumscore 1

- 21  Om een inschatting te maken van het risico verlies te leiden.

# Eindexamen m&o vwo 2004-I

havovwo.nl

Antwoorden	Deel-scores
------------	-------------

## Maximumscore 1

- 22  voorbeelden van een juist antwoord:
- Door een tankstation naast de wasstraat te plaatsen zal het aantal wasbeurten toenemen.
  - De combinatie van een wasstraat en een tankstation zal de verkoop van brandstoffen doen toenemen.
  - Door het tankstation te vestigen op dezelfde locatie als de wasstraat kan het tankstation profiteren van de naamsbekendheid van de wasstraat.

## Maximumscore 1

- 23  Uit informatiebron 6 blijkt dat 80% van de automobilisten een 'vast' tankstation hebben. Het is dus van belang om de klanten te binden. De actiepunten 3 en 4, met het gebruik van de Petrol Green pas, zijn erop gericht om de klanten te binden aan Petrol Green Services N.V.

## Maximumscore 2

- 24  kosten 500 liter:  $500 \times \frac{3.397.800}{4.000.000} \times 0,951 = \text{€ } 403,91$

### Opmerking

Wanneer het bedrag verhoogd wordt met verkoopkosten, dit niet fout rekenen.

## Maximumscore 2

- 25  folderkosten en kosten bloemenactie:  $52 \times 100 + 12 \times 100 \times 3,50 = \text{€ } 9.400,-$

## Maximumscore 4

- 26  Zie onderstaande kolom.

## Maximumscore 3

- 27  Zie onderstaande kolom.

### Verwachte exploitatie over 2004 (in euro's)

	Kolom vraag 26		Kolom vraag 27	
	Tankstation + shop+ wasstraat		Tankstation + wasstraat	
	Kosten	Opbrengsten	Kosten	Opbrengsten
Omzet tankstation brandstoffen		3.397.800,-		2.718.240,-
Omzet shop		368.000,-		0,-
Omzet wasstraat		234.000,-		234.000,-
Totale omzet		3.999.800,-		2.952.240,-
Kosten:				
Inkoopwaarde brandstoffen	3.231.307,80		2.585.046,24	
Inkoopwaarde omzet shop	298.080,-		0,-	
Personeelskosten	115.350,-		86.512,50	
Afschrijvingskosten vaste activa	86.250,-		72.400,-	
Verkoopkosten	54.718,-		29.522,40	
Promotiekosten 'De Grote Actie'	9.400,-		9.400,-	
Overige kosten	55.230,-		48.460,-	
Totale kosten		<u>3.850.335,80</u>		<u>2.831.341,14</u>
Resultaat		149.464,20		120.898,86

conclusie vraag 27

keuze uitbreiding: tankstation met shop