

## Opgave 1

Firma Balans produceert uitsluitend twee typen weegschalen, type Hydra en type Rodra. Uit de voorcalculatie voor 2004 zijn de volgende gegevens bekend:

- Bij de normale productie van 200 Hydra en 400 Rodra zijn de totale kosten € 34.400,-.
- Alle directe kosten zijn (proportioneel) variabel.
- De directe kosten per product bedragen:

	Hydra	Rodra
grondstofkosten	€ 15,-	€ 10,-
loonkosten	€ 25,-	€ 16,-

- 2p 1  Bereken voor 2004 de verwachte totale indirecte kosten van firma Balans bij de normale productie.

De firma past voor haar kostprijsberekening de verfijnde opslagmethode toe.

Van de totale indirecte kosten hangt 30% samen met de directe grondstofkosten en de rest met de directe loonkosten.

- 2p 2  Bereken de twee opslagpercentages voor de indirecte kosten in een geheel percentage nauwkeurig.
- 2p 3  Bereken voor 2004 de fabricagekostprijs van Hydra.

## Opgave 2

*Bij deze opgave horen vier informatiebronnen. Informatiebron 1 gaat over de 'Kansen en bedreigingen op de markt voor drogisterijartikelen'. Informatiebron 2 omvat gegevens over de geplande investering in de nieuwe winkel en de financiering. In informatiebron 3 staan gegevens over de assortimentssamenstelling van de nieuwe winkel. Informatiebron 4 gaat over franchising.*

*In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Piet is als kleine zelfstandige, eigenaar van een drogisterij. De drogisterij is niet aangesloten bij een commerciële organisatie. Naast typische drogisterijartikelen verkoopt hij ook huishoudelijke artikelen en diverse snoepwaren. Piet wil per 1 januari 2003 een nieuw pand in het centrum van de stad kopen om daar zijn winkel te vestigen.

Voordat Piet besluit om een pand in het centrum van de stad te kopen, wil hij

- a* zich op de hoogte stellen van de kansen en bedreigingen op de toekomstige markt voor drogisterijartikelen;
- b* de kosten van de financiering vaststellen die nodig is voor deze investering;
- c* zijn assortiment onder de loep nemen om na te gaan of het assortiment moet worden aangepast;
- d* onderzoeken of een eventuele aansluiting bij een franchiseorganisatie per 1 januari 2003 zinvol is.

Uit informatiebron 1 blijkt dat er ontwikkelingen zijn die gunstig zijn voor de bedrijfstak van de drogisterij, *de kansen*, maar ook dat er ontwikkelingen zijn die ongunstig zijn voor de bedrijfstak, *de bedreigingen*.

- 2p 4  Geef twee argumenten uit informatiebron 1 waaruit blijkt dat er meer kansen zijn voor de samenwerkende drogisterij dan voor de niet-samenwerkende drogisterij.
- 1p 5  Noem de reden waarom, volgens informatiebron 1, de supermarkten in de concurrentiestrijd met de drogisterijen, het drogisterijassortiment nog niet kunnen uitbouwen.

# Eindexamen m&o vwo 2004-I

Voor het vestigen van een nieuwe winkel in het centrum van de stad heeft Piet informatie verzameld over mogelijke bedrijfspannen, de inventaris, voorraad en over de financiering van deze activa. Deze gegevens zijn opgenomen in informatiebron 2.

Uit informatiebron 2 blijkt dat indien Piet gebruikmaakt van een tophypotheek de bank een hoger rentepercentage in rekening brengt.

- 2p **6**  Leg uit dat de rentepercentages van tophypotheeken in het algemeen hoger zijn dan van niet-tophypotheeken.
- 2p **7**  Bereken de interestlasten en het bedrag van de aflossing van de Rabobank Stimuleringslening voor 2003 en 2004 afzonderlijk, indien Piet deze lening per 1 januari 2003 afsluit volgens 'het voorstel Rabobank Stimuleringslening voor Piet' uit informatiebron 2.

Bij het vaststellen van het assortiment maakt Piet gebruik van informatie van het 'Bureau van de bedrijfstak Drogisterij' (zie informatiebron 3). In het nieuwe pand is de schapruimte te beperkt om alle artikelgroepen aan te kunnen bieden. De maximale schapruimte is 45 vierkante meter. Nadat Piet vastgesteld heeft welke artikelgroepen hij in ieder geval opneemt, moet hij een keuze maken uit de overblijvende artikelgroepen. Hij kiest die artikelgroepen die gedurende de eerste twee jaar de hoogste verwachte brutowinstbijdragen hebben.

- 1p **8**  Noem de reden waarom volgens informatiebron 1, de artikelgroep 'zelfzorggeneesmiddelen' zeker tot 2003 voor de drogisterij een betere concurrentiepositie heeft dan de groep 'bijoutherie'.
- 4p **9**  Bereken welke twee artikelgroepen Piet toevoegt aan de reeds vastgestelde artikelgroepen.

Na vaststelling van het assortiment onderzoekt Piet of hij zich vanaf 2003 moet aansluiten bij een commercieel samenwerkingsverband. Het assortiment van Piet past binnen het assortimentsconcept van de franchiseorganisatie Deros. Piet vraagt bij de franchiseorganisatie Deros informatie aan (zie informatiebron 4).

Piet verwacht dat door aansluiting bij de franchiseketen Deros niet alleen de brutowinstmarge op elk artikelgroep zal stijgen maar ook de omzet. De totale omzet na aansluiting bij Deros zal in 2003 uitkomen op € 228.000,-. De gemiddelde brutowinstmarge in procenten van de omzet zal van 45,7% naar 48% stijgen. Door aansluiting bij Deros zullen de constante kosten, waaronder de personeelskosten, lager worden.

- 1p **10**  Geef een reden waarom door aansluiting bij Deros de personeelskosten van Piet lager zullen worden.

Als Piet zich aansluit bij Deros moet hij een royaltyvergoeding betalen. Hij moet een keuze maken tussen de fixed-royalty vergoeding of de variabele-royalty vergoeding.

- 2p **11**  Bereken vanaf welke omzet in 2003 het voor Piet aantrekkelijk is om te kiezen voor de fixed-royalty vergoeding in plaats van voor de variabele-royalty vergoeding.

Als de verwachte nettowinst in 2003 door aansluiting bij Deros hoger is dan zonder aansluiting, zal Piet besluiten om zich aan te sluiten bij Deros.

- 5p **12**  Toon door middel van een berekening aan of Piet zich zal aansluiten bij Deros. Bereken daartoe de verandering van de brutowinst en de verandering van de bedrijfskosten die optreden door aansluiting bij Deros.

## ■ Opgave 3

De onderneming Wisdrom produceert in 2003 de producten A en B.

In de voorcalculatie voor 2003 staan onder andere de volgende gegevens:

- Ten behoeve van de productie is een machine gekocht met een aanschafwaarde van € 30.000,- (exclusief 19% BTW).
- De jaarlijkse afschrijvingskosten zijn 15% van de aanschafwaarde.
- De overige machinekosten, horende bij een normale bezetting van 1.900 machine-uren per jaar, bedragen € 10.000,-. Van deze overige machinekosten is 50% constant. De variabele machinekosten zijn proportioneel.
- Per machine-uur kunnen 10 eenheden product A of 5 eenheden product B vervaardigd worden.

2p **13** □ Bereken het constante deel van het machine-uurtarief.

In de nacalculatie van 2003 zijn de volgende gegevens opgenomen:

- Het nadelige bezettingsresultaat op de constante machinekosten bedraagt € 250,-.
- Het efficiencyverschil op de machine-uren is voor product A 50 uur voordelig en voor product B 10 uur nadelig.
- Het aantal machine-uren ten behoeve van product B bedraagt 1.000.

3p **14** □ Bereken het aantal machine-uren dat ten behoeve van product A in 2003 is gebruikt (*zie formuleblad*).

2p **15** □ Bereken voor product A de werkelijke productie in 2003.

## ■ Opgave 4

Van een supermarkt, die tot een franchiseorganisatie behoort, zijn de kassa's verbonden met de computer van de franchisegever. De franchisegever is een groothandel. Zodra de supermarkt een product verkocht heeft, volgt automatisch een bestelopdracht bij de franchisegever.

De bestellingen worden verzameld en twee maal per week levert de franchisegever (groothandel) de bestelde goederen voor openingstijd af bij de supermarkt.

Bij het product Tjip heeft de supermarkt te maken met steeds stijgende inkooprijzen.

De voorraadlijst van de supermarkt van het product Tjip in week 20 ziet er als volgt uit:

Week	Dag	Beginvoorraad in stuks	Ontvangen inkopen	Afzet	Inkooprijzen per stuk
20	maandag 10 mei	125			€ 0,69
	maandag 10 mei		650	180	€ 0,70
	dinsdag 11 mei			290	
	woensdag 12 mei			225	
	donderdag 13 mei		695	240	€ 0,72
	vrijdag 14 mei			200	
	zaterdag 15 mei			220	

- 3p **16**  Bereken de waarde van de voorraad van product Tjip op zaterdag 15 mei na sluitingstijd als de supermarkt het lifo-stelsel toepast.
- 2p **17**  Is bij deze supermarkt de brutowinst in week 20 van product Tjip hoger, lager of gelijk aan de brutowinst die bij toepassing van het fifo-stelsel behaald zou zijn? Motiveer het antwoord zonder berekening.

## ■ Opgave 5

*Bij deze opgave horen vier informatiebronnen. Informatiebron 5 bevat exploitatiegegevens van de wasstraat. Informatiebron 6 omvat informatie omtrent keuzecriteria voor tankstations. Informatiebron 7 bevat informatie over de grote promotionele actie van Petrol Green Services N.V. en informatiebron 8 de exploitatiegegevens van de locatie van Petrol Green Services N.V. na uitbreiding.*

*In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.*

Petrol Green Services N.V. is een onderneming, die niet gebonden is aan een van de grote oliemaatschappijen en die brandstoffen verkoopt onder de eigen merknaam Petrol Green. Petrol Green Services N.V. exploiteert op meerdere locaties een aantal tankstations en een aantal wasstraten in Midden Limburg en Oost Brabant.

Een locatie kan bestaan uit een wasstraat, een tankstation met of zonder shop of uit een combinatie van wasstraat met tankstation, al of niet met shop. Elke locatie wordt als een zelfstandige bedrijfseconomische eenheid gezien, die geleid wordt door een locatiemanager.

- 2p **18**  Noem twee voordelen voor Petrol Green Services N.V. van het voeren van een eigen merk ten opzichte van het voeren van een fabrikanten merk.

Een van de locaties met uitsluitend een wasstraat krijgt de mogelijkheid om uit te breiden. Als de wasstraat wordt uitgebreid moet men kiezen of de uitbreiding moet bestaan uit een tankstation of een tankstation met shop (waardoor een full-service station ontstaat).

De directie heeft de locatiemanager de opdracht gegeven om eerst vast te stellen wat het verwachte bedrijfsresultaat van de wasstraat voor het komende jaar zal zijn zonder uitbreiding en aan te geven hoeveel de verwachte afzet in dat jaar afwijkt van de break-even afzet.

- 5p **19**  Stel met behulp van informatiebron 5 het exploitatieoverzicht van de wasstraat op voor 2004. Vul daartoe de uitwerkbijlage in die bij deze vraag hoort.
- 3p **20**  Bereken voor 2004 bij welk aantal bezoeken aan de wasstraat de break-even omzet voor de wasstraat (*zie formuleblad*) bereikt wordt.
- 1p **21**  Noem een reden waarom de directie de verwachte afzet vergelijkt met de break-even afzet.

Uit marktonderzoek blijkt dat er in de regio voldoende vraag naar benzine is, die een nieuw te bouwen tankstation op die locatie rechtvaardigt.

Petrol Green Services N.V. kan de uitbreiding intern financieren. De directie acht het, mede op basis van informatiebron 6, noodzakelijk dat er in het openingsjaar een grote promotionele actie gehouden wordt. De directie van Petrol Green Services N.V. wil onderzoeken of de locatie uitgebreid moet worden met:

*a* een tankstation zonder shop of

*b* een tankstation met een shop.

- 1p **22**  Noem naast eventuele kostenvoordelen een ander voordeel voor Petrol Green Services N.V. om de locatie uit te breiden met een tankstation in plaats van elders een apart tankstation te vestigen.

De locatiemanager heeft een opzet gemaakt voor de grote promotionele actie. Deze is opgenomen in informatiebron 7. De directie van Petrol Green Services N.V. vraagt de locatiemanager het plan toe te lichten. De directie gaat akkoord met het plan met dien verstande dat zij van mening is dat de 'Petrol Green pas' voor alle tankstations van Petrol Green Services N.V. gaat gelden. De directie besluit dan ook dat de kosten van de actiepunten 3 en 4 niet ten laste komen van het nieuwe tankstation maar direct ten laste van de N.V. De kosten van de actiepunten 1 en 2 komen wel ten laste van het nieuwe tankstation.

- 1p **23**  Leg met behulp van informatiebron 6 uit, waarom de directie de 'Petrol Green pas' voor al haar tankstations wil invoeren.

# Eindexamen m&o vwo 2004-I

Bij 'De Grote Actie' wordt elke maand 500 liter brandstof als prijs onder de klanten verloot.

- 2p **24**  Bereken het bedrag van deze 500 liter brandstof die Petrol Green Services N.V. bij elke prijsuitreiking als kosten moet opnemen. Baseer deze kosten op de gegevens uit informatiebron 8.
- 2p **25**  Bereken de verwachte kosten van 'De Grote Actie' voor het openingsjaar die direct ten laste komen van het nieuwe tankstation.

De keuze van de uitbreiding van de locatie tussen een tankstation met shop of met een tankstation zonder shop, wordt bepaald door de hoogte van het resultaat dat op de uitbreiding gehaald wordt. De directie is van mening dat daarbij een berekening voor het jaar 2004 volstaat.

- 4p **26**  Bereken het resultaat over 2004 indien de locatie wordt uitgebreid met een tankstation met shop. Vul daartoe de uitwerkbijlage in die bij deze vraag hoort.
- 3p **27**  Laat met een berekening zien welke uitbreiding men zal kiezen. Vul daartoe kolom 'Tankstation + wasstraat' zoals die op de uitwerkbijlage vermeld staat, in. Vermeld de conclusie.

## ■ Opgave 6

Katja, die in 2001 als zelfstandige ondernemer van start gegaan is, stort in verband met haar oudedagsvoorziening steeds op 31 december van elk jaar, voor het eerst op 31 december 2001 € 2.000,- op een spaarrekening. Op deze spaarrekening wordt een rente vergoed van 5,2% per jaar. Katja zal op 31 december 2030 voor de laatste maal € 2.000,- storten.

Vanaf 1 januari 2032 zal Katja jaarlijks € 12.000,- van deze spaarrekening opnemen.

- 2p **28**  Bereken het saldo van deze spaarrekening direct na de opname op 1 januari 2032 (*zie formuleblad*).

Katja vraagt zich af of haar jaarlijkse stortingen voldoende zijn om gedurende twintig jaar, jaarlijks op 1 januari een bedrag van € 12.000,- op te kunnen nemen.

- 2p **29**  Bereken of de jaarlijkse stortingen van € 2.000,- voldoende zijn om vanaf 1 januari 2032 gedurende twintig jaar, jaarlijks op 1 januari een bedrag van € 12.000,- te kunnen opnemen (*zie formuleblad*).

## ■ Opgave 7

Op de effectenbeurs worden aandelen van N.V.'s verhandeld. In Nederland gebeurt dat op de Amsterdamse effectenbeurs Euronext. De effectenbeurs is onderdeel van de openbare kapitaalmarkt.

- 1p **30**  Om welke reden zijn pensioenfondsen aanbieders op de kapitaalmarkt?

In 2002 en 2003 werden diverse grote N.V.'s geteisterd door boekhoudschandalen, winstwaarschuwingen en economische achteruitgang. Toen bijvoorbeeld de koers van het aandeel Ahold daalde met 63%, daalden hierdoor ook de aandelenkoersen van een aantal financiële instellingen.

- 2p **31**  Noem twee oorzaken waarom de aandelenkoersen van financiële instellingen daalden tengevolge van de koersdaling van Ahold.

Een N.V. die genoteerd is op de effectenbeurs heeft aandelen Ahold op de balans opgenomen onder de post vlottende activa.

- 1p **32**  Leg uit waarom deze N.V. de aandelen Ahold onder de post 'vlottende activa' opneemt.

## Formuleblad

Formules voor de beantwoording van de vragen 14, 20, 28 en 29.

14  Bezettingsresultaat =  $(W - N) \times \frac{C}{N}$

20  Break-even afzet = 
$$\frac{\text{constante kosten}}{\text{gemiddelde opbrengst per bezoek wasstraat} - \text{variabele kosten per bezoek wasstraat}}$$

- 28  gebruikte symbolen:  
C = contante waarde  
E = eindwaarde  
K = kapitaal  
T = termijnbedrag  
p = rentepercentage  
n = aantal perioden/termijnen

formules:

$$i = \frac{p}{100}$$

$$C = K \times (1 + i)^{-n}$$

$$C_n = T \times \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

$$E = K \times (1 + i)^n$$

$$E_n = T \times (1 + i) \times \frac{(1 + i)^n - 1}{i}$$

- 29  Zie vraag 28.

## Kansen en bedreigingen op de markt voor drogisterijartikelen

### *Trends*

De consument heeft duidelijk meer belangstelling voor gezondheid en persoonlijke verzorging. Dit zorgt voor een stijgende vraag naar gezonde voeding. Ook zijn er hogere uitgaven aan vitamines, mineralen en voedingssupplementen. Daarnaast is er sprake van een trend naar luxe en gemak. Samen met de gunstige economische ontwikkelingen en de toegenomen koopkracht zorgen deze voor groeiende bestedingen.

### *Omzetgroei*

De drogisten zagen hun omzetgroei vergeleken met eerdere jaren iets terugvallen. Desondanks was de omzetgroei substantieel (ruim 6%). Ten opzichte van de belangrijkste concurrent, de supermarkt, hebben ze hun positie weten te handhaven. Een aantal redenen ligt hieraan ten grondslag:

- adequaat inspelen op behoeftes van de consument (advies, service en persoonlijke bediening)
- het voortouw nemen bij de introductie van nieuwe producten
- hoge graad van samenwerking
- sterke, professioneel geleide commerciële formules

### *Drie grootste*

Bijna 85% van de winkels behoort tot een filiaalbedrijf of commercieel samenwerkingsverband. Daarbij domineren drie organisaties:

- DynAretail (o.a. DA)
- Etos
- Kruidvat

### *Kansen*

Voor de grotere, samenwerkende drogist zijn er kansen. Met een sterke formule kan hij optimaal inspelen op de thema's gezondheid en persoonlijke verzorging. Met nieuwe producten kan extra aandacht worden geschonken aan adviesgevoelige groepen, zoals bijvoorbeeld senioren en moeders van jonge kinderen. Vooral producten op het gebied van zelfmedicatie en gezondheid staan in de belangstelling, zoals:

- functional foods
- natuurlijke voeding
- voedingssupplementen

### *Blijvende aandacht*

Uiteraard dient ook aandacht te worden geschonken aan de kwaliteit van

- locatie (bereikbaarheid, parkeren, bezoekersaantallen)
- presentatie (aansprekend in- en exterieur)

### *Groei*

De bestedingen aan zelfzorggeneesmiddelen, gezondheidsproducten en cosmetische artikelen zullen verder groeien. De groei zal echter vermoedelijk afzwakken. Tegelijkertijd zal de concurrentie toenemen, ook vanuit andere branches. De eerste 'Vitamine Shops' zijn reeds geopend. Zelfbediening is bij verkoop van zelfzorggeneesmiddelen nu wettelijk niet toegestaan. Toch is het einde van dit verbod in zicht. Naar verwachting zullen de beperkingen in 2003 verdwenen zijn. De supermarkt kan dan medicijnen in het schap leggen.

### *Concurrentie*

De supermarkt zal niet schromen het prijswapen te hanteren om het marktaandeel te vergroten. De supermarkten streven naar uitbouw van het drogisterijassortiment. Ze missen echter nog voldoende gekwalificeerde drogisten. Dit is voor de drogisterij uiteraard gunstig. Tegelijkertijd is deze problematiek ook voor hen bedreigend. De opvolging en overdracht worden namelijk bemoeilijkt. Bovendien worden steeds forsere bedragen voor goodwill betaald. Hierdoor worden de investeringen voor starters moeilijker financieerbaar. Vooral de kleine, niet samenwerkende drogisten zullen het moeilijk krijgen en verdwijnen.



## Gegevens over de geplande investering in de nieuwe winkel en de financiering

### Investerings en financiering

Voor de vestiging van de nieuwe winkel in het centrum heeft Piet een geschikt bedrijfspand gevonden waarvan de aankoopprijs € 294.000,- is en de bijkomende kosten € 30.000,- zijn. Voor de inventaris zal € 54.000,- nodig zijn en voor de uitbreiding van de voorraad € 50.000,-.

Piet wil de uitbreiding van de voorraad financieren met leverancierskrediet. Rekening houdend met de in de onderneming aanwezige liquide middelen zou Piet voor de financiering van het bedrijfspand en de inventaris gebruik kunnen maken van een 100% hypothecaire lening of een hypothecaire lening van € 270.000,- gecombineerd met een Rabobank Stimuleringslening. Als het leningsbedrag van de hypothecaire lening € 270.000,- bedraagt, is het jaarlijkse rentepercentage van deze lening 5,5%.

Indien de aankoop van het pand voor 100% gefinancierd zou worden met een hypothecaire lening (men spreekt dan van tophypotheek) hanteert de hypotheeknemer een hoger rentepercentage.

De hypothecaire lening heeft een looptijd van twintig jaar en kan voor een aantal jaren aflossingsvrij gemaakt worden.

### Rabobank Stimuleringslening

Als iemand een eigen bedrijf wil beginnen of een bestaand bedrijf wil overnemen of uitbreiden, beschikt men meestal niet over voldoende onderpand om voor een gewone banklening in aanmerking te komen. In dat geval kan de Rabobank Stimuleringslening een uitkomst zijn:

- dit is een achtergestelde lening, dat wil zeggen dat bij een faillissement het recht op de rente en aflossing komt na dat van de gewone schuldeisers;
- de stimuleringslening kan in de eerste vijf jaar aflossingsvrij gemaakt worden.

Op dit moment gelden voor de Rabobank Stimuleringslening de volgende rentepercentages op jaarbasis (rentebetaling achteraf, op het eind van elk jaar):

aantal aflossingsvrije jaren	0	1	2	3	4	5
bijbehorend rentepercentage	7,8%	7,9%	8,0%	8,1%	8,2%	8,3%

*bron: Rabobank (aangepast)*

### Voorstel Rabobank Stimuleringslening voor Piet

- bedrag van de lening € 54.000,-;
- looptijd 10 jaar;
- eerste jaar aflossingsvrij;
- aflossing met negen gelijke jaarlijkse bedragen.

## Assortimentssamenstelling

### Artikelgroepen uit het assortiment van drogisterijen

Gegevens van de mogelijke artikelgroepen die in het assortiment kunnen worden opgenomen.

artikelgroep	m <sup>2</sup> schapruimte	brutowinstmarge in % van de omzet	jaarlijkse omzetgroei	verwachte omzet 2003
zelfzorggeneesmiddelen	6	55	3%	€ 35.000,-
gezondheidsproducten	8	50	3%	€ 35.000,-
cosmetica	13	60	3,75%	€ 75.000,-
verpleegartikelen	4	25	1%	€ 2.500,-
huishoudelijke artikelen	9	6	0,5%	€ 27.500,-
bijouuterie	7	30	1%	€ 30.000,-
snoepwaren	3	5	0,5%	€ 10.000,-

*bron: Bureau van de bedrijfstak Drogisterij*

### Keuze artikelgroepen drogisterij Piet

Door Piet worden de volgende artikelgroepen in ieder geval in het assortiment opgenomen:

- gezondheidsproducten
- cosmetica
- huishoudelijke artikelen
- snoepwaren

Dit assortiment dient aangevuld te worden met twee uit de hierboven vermelde artikelgroepen.

De in de tabel opgenomen schapruimte is gebaseerd op een standaardassortiment van de betreffende artikelgroep. Piet heeft besloten om zich te beperken tot deze standaardassortimenten. Bij de keuze van de artikelgroepen worden deze in het assortiment opgenomen met de in de tabel vermelde schapruimte.

## Franchising

### Een franchise nemen; wat houdt dat nu in?

#### *Franchising: een vorm van samenwerking*

Franchising is een vorm van intensieve samenwerking tussen zelfstandige ondernemers. Daarbij stelt de ene partij (franchisegever) aan de andere partij (franchisenemer) een compleet ondernemingsconcept "formule" ter beschikking. Economisch gezien geeft de franchisenemer een stukje van zijn zelfstandigheid prijs bij het aangaan van de samenwerking in de vorm van franchising. In ruil daarvoor geniet hij vele voordelen.

#### *Vergoedingen*

Voor het gebruik van de door de franchisegever ontwikkelde formule dient de franchisenemer aan de organisatie vergoedingen te betalen. De wijze waarop dit gebeurt, is per franchiseformule sterk verschillend. Wij bespreken slechts de meest voorkomende vergoedingen.

#### *Entree-fee*

Deze vergoeding wordt in rekening gebracht als vergoeding voor de investeringen, zowel in tijd als in geld, die de franchiseorganisatie heeft gedaan ten behoeve van de ontwikkeling van het franchiseconcept. Ook wordt een deel van de kosten voor het opstarten van deze specifieke vestiging hieruit betaald. Het is een eenmalig bedrag, ineens te betalen bij de start van de samenwerking.

#### *Royalty, franchisevergoeding, franchisebijdrage*

De franchiseorganisatie zal de formule moeten onderhouden en permanent moeten ontwikkelen.

De concurrentiepositie van de franchiseorganisatie moet gewaarborgd blijven dan wel verder verbeterd worden. De vergoeding voor deze activiteiten is de royalty, die vaak als percentage van de omzet wordt berekend en periodiek, bijvoorbeeld per maand, in rekening wordt gebracht. Diverse andere royaltybepalingen komen in de praktijk ook voor, zoals een vast bedrag ("fixed-royalty") per jaar, te voldoen per maand. De royalty bevat ook een winstcomponent voor de franchisegever

#### *Reclamebijdrage*

Het opstellen van het reclame- en promotiebeleid, de voorbereiding van de reclame-activiteiten en de uitvoering vinden centraal plaats. De kosten van deze inspanningen worden door de franchisegever doorberekend aan de franchisenemer. De reclamebijdrage wordt vaak als een percentage van de omzet berekend. Ook andere methoden worden toegepast.

### Relevante kosten bij aansluiting bij Deros

- Vergoedingen bij aansluiting bij Deros:
  - entree-fee (eenmalig bedrag) ten bedrage van € 5.000,-
  - een royalty vergoeding:
    - of: een fixed-royalty (vast bedrag) ten bedrage van € 12.000,- per jaar
    - of: een variabele-royalty (variabel bedrag) van 4% van de omzet per jaar
- Overige bedrijfskosten:
  - De constante kosten, personeelskosten en reclamekosten dalen in totaal met € 4.000,- op jaarbasis.
  - De proportioneel variabele bedrijfskosten blijven 5% van de omzet.

# Eindexamen m&o vwo 2004-I

havovwo.nl

---

informatie-  
bron 5

## Exploitatiegegevens wasstraat 2004

### Uitgangspunten

investeringen en afschrijvingen:

aanschafprijs vaste activa € 560.000,-

restwaarde € 15.000,-

afschrijvingstermijn vaste activa: 10 jaar

afschrijvingssysteem: vast percentage van de aanschafwaarde

### Loonkosten

De maandelijks brutolonen bedragen € 3.000,-. De brutolonen dienen verhoogd te worden met 8% vakantiegeld. Het werkgeversaandeel van de sociale lasten is 15% van het brutoloon inclusief vakantiegeld. Op het brutoloon wordt gemiddeld € 600,- per maand aan loonheffing ingehouden.

### Constante kosten op jaarbasis

- afschrijvingskosten en loonkosten zie boven
- verzekeringen € 4.600,-
- reclamekosten € 9.800,-
- onderhoudskosten € 7.000,-
- overige kosten € 9.100,-

### Variabele kosten per wasbeurt

- gas, water, elektra, chemie € 1,00
- de variabele kosten van het gebruik van de stofzuiger zijn te verwaarlozen

### Tarieven

- watarief € 5,50
- tarief gebruik stofzuiger € 0,50

### Aantal bezoeken wasstraat

- normaal aantal bezoeken wasstraat per jaar 28.000
- verwacht aantal bezoeken wasstraat in 2004 30.000
- bij elk bezoek is er sprake van een wasbeurt
- bij gemiddeld 50% van de wasbeurten wordt de stofzuiger gebruikt

*bron: 0203 tankstations in cijfers BOVAG (bewerkt)*

informatie-  
bron 6

## Keuzecriteria tankstations

Uit deskresearch en fieldresearch blijkt het volgende:

Volgens de directies van de tankstations zijn voor de automobilisten bij de keuze van een tankstation vooral de bekendheid van het bedrijf en de prijs van belang.

Uit onderzoek onder de automobilisten bleek 80% een 'vast' tankstation te hebben.

Ongeveer 50% van deze mensen geeft als belangrijkste reden op dat het station op de route ligt. Op de tweede plaats komt de prijs (20% van de automobilisten). Spaaracties zijn goed voor bijna 7%. Wanneer een keer elders wordt getankt dan bij het gebruikelijke station, blijkt de ligging de cruciale factor te zijn.

*bron: 0203 tankstations in cijfers BOVAG*

informatie-  
bron 7

## 'De Grote Actie', het promotieplan voor de opening van het nieuwe tankstation

De locatiemanager overweegt na opening op 1 januari 2004 van het nieuwe tankstation het hele jaar een promotionele actie te gaan voeren onder de naam 'De Grote Actie'. Deze campagne zal bestaan uit de volgende elementen:

- 1 Gedurende het openingsjaar worden elke week folders verspreid onder de bevolking en onder de vakantiegangers op de nabijgelegen recreatieparken, om de mensen opmerkzaam te maken op de lage benzineprijzen van het tankstation. De kosten hiervan zijn € 100,- per week.
- 2 Onder het motto 'Groene benzine voor een lage prijs' worden iedere maand op een bepaalde dag honderd boeketten bloemen met een inkoopwaarde van € 3,50 per boeket, uitgedeeld aan automobilisten die op die dag voor minstens € 40,- tanken.
- 3 Elke maand wordt onder de klanten van het tankstation een bon voor 500 liter gratis brandstof verloot.
- 4 In de maanden mei en november wordt onder de klanten van het tankstation een geheel verzorgde 15 daagse vakantiereis naar Italië (ter waarde van € 1.400,- per reis) verloot.

Voor de twee laatste actiepunten, 3 en 4, voert men een op naam gestelde Petrol Green pas in. Voor iedere liter brandstof die men bij Petrol Green Services N.V. tankt, krijgt men een waardepunt bijgeschreven op de Petrol Green pas. Hoe meer waardepunten, hoe meer kans men maakt bij de verloting van de bon voor gratis brandstof en de vakantiereis.

informatie-  
bron 8

## Exploitatiegegevens van de locatie van Petrol Green Services N.V. na uitbreiding

Verwachte afzet- en omzetgegevens 2004 na uitbreiding van de locatie van Petrol Green Services N.V. (met de omzeteffecten van 'De Grote Actie' is rekening gehouden).

<b>Totale Omzet Tankstation + shop + wasstraat</b>	Afzet in liters	Omzet in euro's	Bruto winst in % van de omzet
Tankstation: brandstoffen totaal	4.000.000	3.397.800	4,9%
Shop totaal		368.000	19,0%
Wasstraat totaal		234.000	
<b>Totaal Generaal</b>		<b>3.999.800</b> +	

- Indien gekozen wordt voor de uitbreiding van de locatie met een tankstation zonder shop, dan zal de verwachte omzet van brandstoffen 20% lager zijn.
- De keuze tussen de uitbreiding van een tankstation met of zonder shop heeft geen invloed op de omzet van de wasstraat.

### Kosten

- verkoopkosten  
Voor het tankstation en de wasstraat bedragen de verkoopkosten 1% van de omzet en voor de shop bedragen zij 5% van de omzet.
- personeelskosten  
Indien de locatie uitgebreid zal worden met een tankstation zonder shop zullen de personeelskosten 25% lager zijn dan bij een tankstation met shop.

**Uitwerkbijlage bij de vragen 19, 26 en 27**

**Vraag 19**

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

	<b>Kosten</b>	<b>Opbrengsten</b>
<b>Omzet wasbeurten</b>		
<b>Omzet stofzuigen</b>		
<b>Totale omzet</b>		
<b>Kosten</b>		
<b>Constante kosten</b>		
<b>Variabele kosten</b>		
<b>Totale kosten</b>		
<b>Resultaat</b>		

# Eindexamen m&o vwo 2004-I

havovwo.nl

## Uitwerkbijlage bij de vragen 19, 26 en 27

Vraag 26 en 27

Verwachte exploitatie over 2004 (in euro's)

	Kolom vraag 26		Kolom vraag 27	
	Tankstation + shop+ wasstraat		Tankstation + wasstraat	
	Kosten	Opbrengsten	Kosten	Opbrengsten
<b>Omzet tankstation brandstoffen</b>				
<b>Omzet shop</b>				
<b>Omzet wasstraat</b>				
<b>Totale omzet</b>				
<b>Kosten:</b>				
<b>Inkoopwaarde brandstoffen</b>				
<b>Inkoopwaarde omzet shop</b>				
<b>Personeelskosten</b>	115.350,-			
<b>Afschrijvingskosten vaste activa</b>	86.250,-		72.400,-	
<b>Verkoopkosten</b>				
<b>Promotiekosten 'De Grote Actie'</b>				
<b>Overige kosten</b>	55.230,-		48.460,-	
<b>Totale kosten</b>				
<b>Resultaat</b>				

*conclusie vraag 27*

keuze uitbreiding: ..... (invullen)