

Opgave 1

Krantenartikel

De economische teruggang in Nederland in de periode 2000-2003 heeft voor de supermarkten tot gevolg gehad dat er steeds meer zogenaamde prijsvechters op de Nederlandse markt actief worden. Vooral Duitse supermarktketens als Aldi en Lidl krijgen een steeds groter marktaandeel. Dit heeft de supermarktketens C1000 en Albert Heijn genoodzaakt om het prijsniveau aan te passen en steeds meer huismerken in het assortiment op te nemen ten koste van A-merken. De fabrikanten van A-merken reageren hier onder andere op door het aanbieden van kwalitatief hoogwaardiger producten, om zo hun imago te verbeteren. Dit gaat vaak gepaard met uitgebreide reclamecampagnes.

- 2p 1 Noem een reden waarom fabrikanten van A-merken eerder kiezen voor themareclame dan voor actiereclame. Motiveer het antwoord.

Ook zijn er fabrikanten van A-merken die proberen om andere doelgroepen te bereiken of nieuwe producten aan te bieden. Zo komt Coca Cola met verschillende nieuwe smaken op de markt, zoals Vanilla Coke. Coca Cola probeert de consument onder andere door TV-commercial's te verleiden Vanilla Coke in de supermarkt te kopen.

- 2p 2 Moet men deze marketing distributiestrategie die Coca Cola toepast, rekenen tot de pullstrategie of tot de pushstrategie? Motiveer het antwoord.

Door het steeds meer opnemen van huismerken in het assortiment ten koste van A-merken ontstaat er een verschuiving in de kostensamenstelling van de supermarkt.

- 2p 3 Noem twee kostenposten die bij gelijke omzet zullen veranderen ten gevolge van het meer opnemen van huismerken in het assortiment ten opzichte van A-merken. Motiveer het antwoord.

De fabrikanten van A-merken produceren, weliswaar onder een andere merknaam, ook voor de prijsvechters. Het produceren voor prijsvechters als Aldi en Lidl gaat vaak gepaard met lage(re) winstmarges voor de fabrikant.

- 1p 4 Noem een reden waarom producenten van A-merken ook voor bovengenoemde prijsvechters willen produceren.

Opgave 2

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 4 uit het informatieboekje. Informatiebron 1 is een krantenartikel van april 2004. Informatiebron 2 bevat een gedeelte uit het jaarverslag van Tecnic N.V. In informatiebron 3 is het vermogensoverzicht en in informatiebron 4 is de winst- en verliesrekening van Tecnic N.V. opgenomen.

Uit het krantenartikel van informatiebron 1 blijkt dat Tecnic N.V. nieuw vermogen nodig heeft om de groei te financieren. In april 2004 vindt er een gesprek plaats tussen de financieel manager van Tecnic N.V. en de manager bedrijven van de bank om te zien of Tecnic N.V. het benodigde bedrag bij de bank kan lenen. In het preadvies dat de manager bedrijven aan de bankdirecteur moet uitbrengen over de kredietaanvraag dient hij antwoord te geven op de volgende vragen:

- a Heeft Tecnic N.V. in 2003 haar eigen financiële doelstellingen gehaald?
b Zijn er voldoende zekerheden aanwezig ter dekking van de nieuwe lening?
c Is er voldoende aflossingscapaciteit voor de nieuwe lening?

Volgens informatiebron 1 heeft Tecnic N.V. een bedrag tussen de € 15 miljoen en de € 20 miljoen nodig om de groei te financieren. Dat kan via een banklening of via een aandelenemissie.

- 1p 5 Noem een reden waarom aandeelhouders van Tecnic N.V. een voorkeur kunnen hebben voor een banklening boven een aandelenemissie.

Eindexamen m&o vwo 2004-II

- In informatiebron 2 staan onder andere de financiële doelstellingen van Tecnic N.V.
- 2p **6** Laat door middel van een berekening zien of Tecnic N.V. de eerste doelstelling in 2003 heeft gehaald.

Ten aanzien van de tweede financiële doelstelling van Tecnic N.V. maakt de manager bedrijven in het uit te brengen preadvies, de volgende kanttekening:
“In het algemeen zou ik voor technische handelsondernemingen voor de vaststelling of er voldoende zekerheid is ten aanzien van de dekking van een lening, een solvabiliteitspercentage van 150% voldoende achten.

- Voor Tecnic N.V. echter, wijk ik van deze algemene berekeningswijze (*zie formuleblad*) af. De op het vermogensoverzicht van Tecnic N.V. vermelde immateriële activa hebben als dekking van de lening voor de bank geen waarde. Bij de berekening van het solvabiliteitspercentage laat ik de immateriële activa buiten beschouwing”.
- 2p **7** Leg uit waarom de manager bedrijven stelt dat de immateriële vaste activa van Tecnic N.V. als dekking van de lening voor de bank geen waarde hebben.
- 3p **8** Bereken het solvabiliteitspercentage van Tecnic N.V. op 31 december 2003, waarbij de immateriële vaste activa buiten beschouwing blijven.

De financieel manager van Tecnic N.V. heeft de manager bedrijven laten weten dat uit de groei van het nettoresultaat in 2003 ten opzichte van 2002 blijkt dat de derde financiële doelstelling van Tecnic N.V. gehaald is. De manager bedrijven is van mening dat in het kader van een kredietaanvraag, deze ontwikkeling van het nettoresultaat voor Tecnic N.V. een te rooskleurig beeld schept. Er kan beter gekeken worden naar de ontwikkeling van het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening.

- 1p **9** Noem een reden waarom de manager bedrijven in het kader van de kredietaanvraag van Tecnic N.V. niet de ontwikkeling van het nettoresultaat wil gebruiken, maar het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening.

Ten aanzien van de vierde doelstelling merkt de manager bedrijven op dat hij in zijn preadvies zal opnemen dat de vierde doelstelling gehaald is. De manager bedrijven heeft te kennen gegeven dat hij ook de winstverdeling in zijn preadvies wil opnemen.

- 2p **10** Bereken het dividendpercentage dat Tecnic N.V. in de voorgestelde winstverdeling over 2003 heeft opgenomen.
- 2p **11** Bereken het bedrag dat Tecnic N.V., in verband met de voorgestelde winstverdeling van 2003 na aftrek van de dividendbelasting, in contanten moet uitbetalen aan de aandeelhouders.
- 1p **12** Noem een reden waarom de manager bedrijven een positief oordeel velt over het feit dat Tecnic N.V. in plaats van uitsluitend cashdividend ook stockdividend uitkeert.

De manager bedrijven van de bank dient in zijn preadvies de aflossingscapaciteit van de onderneming op te nemen. Ter bepaling van de aflossingscapaciteit gebruikt hij de cashflow. De manager bedrijven hanteert bij kredietaanvragen van technische handelshuizen de vuistregel dat het totaal vreemd vermogen niet meer mag zijn dan driemaal de jaarlijkse cashflow.

- 2p **13** Bereken de cashflow over 2003 (*zie formuleblad*).

Nadat de manager bedrijven in zijn preadvies uitgebreid is ingegaan op de vraag of Tecnic N.V. haar eigen financiële doelstellingen gehaald heeft (vraag a), moet hij de twee laatste vragen nog beantwoorden:

b Zijn er voldoende zekerheden aanwezig ter dekking van de nieuwe lening?

c Is er voldoende aflossingscapaciteit voor de nieuwe lening?

- 4p **14** Geef aan of de manager bedrijven van oordeel is of er voor de nieuwe lening voldoende zekerheden *en* voldoende aflossingscapaciteit aanwezig zijn. Motiveer het antwoord.

■ Opgave 3

In de voorcalculatie van 2004 voor product Itex staan de volgende gegevens:

- normale productie en afzet 150.000 eenheden Itex;
- de normale productie en afzet zijn gelijkmatig over de maanden van het jaar verdeeld;
- begrote productie 160.000 eenheden Itex;
- begrote afzet 158.000 eenheden Itex;
- de standaard fabricagekostprijs is als volgt opgebouwd:

variabele grondstofkosten	€	0,60
variabele directe lonen (0,02 uur)	€	1,20
machinekosten	€	<u>0,80</u>
fabricagekostprijs	€	2,60

Uit de nacalculatie van april 2004 voor product Itex blijkt het volgende:

- in de maand april 2004 zijn er voor de branche CAO-afspraken gemaakt. In deze CAO staat dat de uurlonen per 1 april 2004 met 1,5% stijgen. In de voorcalculatie is met deze stijging geen rekening gehouden;
- in de maand april 2004 zijn 12.600 producten Itex geproduceerd;
- in de maand april 2004 zijn 12.500 producten Itex verkocht;
- de werkelijke directe lonen ten behoeve van de productie bedroegen, inclusief de CAO-verhoging per 1 april, € 15.225,-.

- 2p **15** Bereken voor de maand april 2004 het budgetverschil op de directe lonen voor het product Itex.

Volgens de nacalculatie is het prijsverschil op de directe lonen in april 2004 uitsluitend veroorzaakt door de CAO-aanpassing per 1 april.

- 2p **16** Splits het budgetverschil op de directe lonen uit in een prijsverschil en een efficiencyverschil. Geef bij elk verschil aan of dit verschil voordelig of nadelig is.

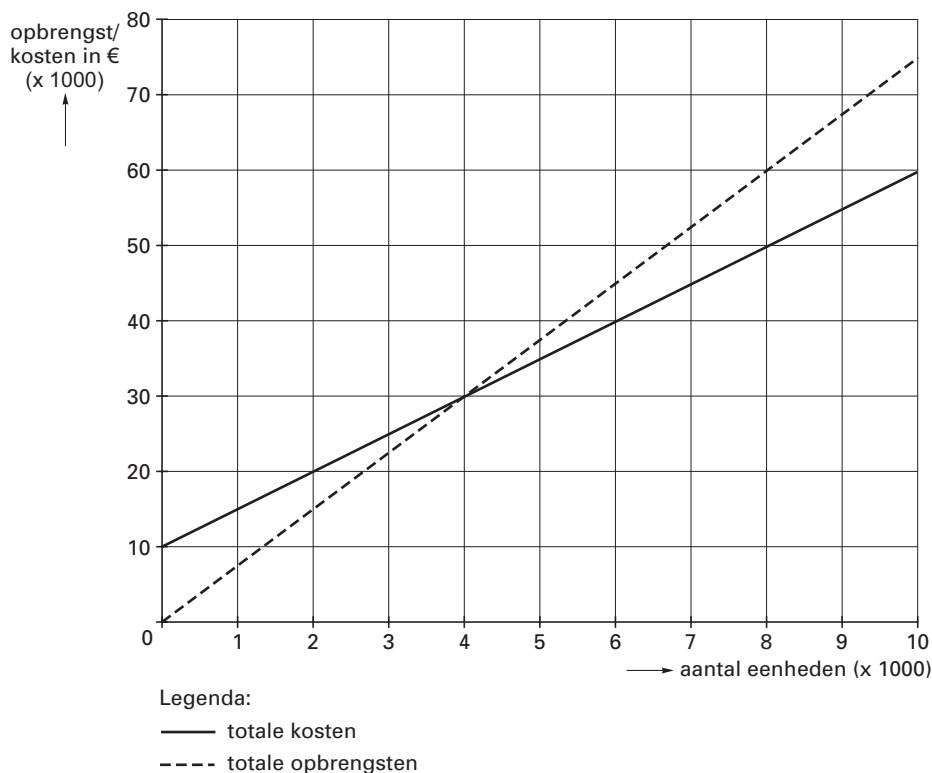
Het ontstaan van prijsverschillen op de lonen kan naast CAO-aanpassingen meerdere oorzaken hebben.

- 2p **17** Noem naast de genoemde CAO-aanpassing twee andere oorzaken waardoor een negatief prijsverschil op de lonen kan ontstaan.

Opgave 4

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Firma Traas produceert uitsluitend het product Trapo. Eind 2003 heeft Traas het machinepark aangepast. Rekening houdend met de nieuwe normale productie bedraagt volgens de voorcalculatie voor 2004 de kostprijs van Trapo € 6,25. In de voorcalculatie van 2004 is onderstaande grafiek opgenomen.



- 2p **18** Bepaal het bedrag van de variabele kosten per eenheid Trapo in 2004.
- 2p **19** Bereken het voorcalculatorische bezettingsresultaat voor 2004 van product Trapo bij een begrote bezetting van 7.500 eenheden. Geef aan of dit resultaat voordelig of nadelig is (zie formuleblad).

■ Opgave 5

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 5 tot en met 9 uit het informatieboekje. Informatiebron 5 bevat een resultatenrekening van de jaren 2002 en 2003 en een overzicht van de bezettingsgraad in 2003. Informatiebron 6 is een artikel over recreatieparken. Informatiebron 7 geeft een overzicht van advertentiegegevens van de Kampioen. In informatiebron 8 staan gegevens over geschatte opbrengsten en geschatte kosten per vakantiewoning voor 2004. Informatiebron 9 is een deel van de internetsite van Vacance-relais.

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Harmsen heeft in 2001 vier vakantiewoningen laten bouwen. Zowel de nettowinst over 2002 als de groei van de nettowinst in 2003 ten opzichte van 2002 uit de verhuur van de vakantiewoningen, valt hem tegen (zie informatiebron 5). Hij leest in een artikel, dat opgenomen is in informatiebron 6, dat dit voor de hele bedrijfstak geldt.

- 2p **20** Is de omzetgroei van Harmsen in 2003 ten opzichte van 2002 achtergebleven bij de groei van de Nederlandse bungalowverhuurbedrijven? Motiveer het antwoord met behulp van een berekening.

Harmsen wil in 2004 op zijn geïnvesteerd vermogen een hoger rendement behalen dan in 2003. Hij ziet de volgende mogelijkheden:

of *a* zelf zijn woningen blijven verhuren en een advertentiecampa­gne voeren;
of *b* zijn vakantiewoningen laten verhuren door de externe organisatie Vacance-relais;
maar Harmsen kan ook
c het bod accepteren van een naburig park om de vakantiewoningen aan het park te verkopen.

Als hij zelf zijn vakantiewoningen blijft verhuren, denkt Harmsen dat hij de nettowinst kan verhogen door zich meer te richten op de markt van de senioren. Deze groep wil hij bereiken door elke maand een kleine advertentie van *vijf regels* te plaatsen. Harmsen twijfelt of hij zal adverteren in Plus, het maandblad voor senioren of in de Kampioen, het maandblad voor leden van de ANWB.

Harmsen kan bij zijn marketingbeleid kiezen voor ongedifferentieerde, gedifferentieerde of geconcentreerde marketing.

- 2p **21** Welke marketingstrategie past Harmsen toe als hij zich uitsluitend op senioren zou richten? Motiveer het antwoord.

Harmsen wil gezien de kosten maar in één blad adverteren. Bij de keuze tussen de maandbladen de Kampioen en Plus kiest hij voor het blad waarbij de toename van het nettoresultaat van de advertentiecampa­gne per jaar het grootst is.

- 2p **22** Bereken met behulp van informatiebron 7 de advertentiekosten indien Harmsen in 2004 de advertenties plaatst in de Kampioen.
- 2p **23** Bereken hoeveel extra weken in het laagseizoen Harmsen een vakantiewoning moet verhuren om in 2004 geen verlies op de advertentiecampa­gne in de Kampioen te maken (zie informatiebron 5 en 8).

Plaatst Harmsen de advertenties in 2004 in het maandblad Plus dan bedragen de kosten voor dat jaar € 2.600,-. Door het plaatsen van de advertenties in Plus is het aantal extra weken dat de vakantiewoningen in het laagseizoen van 2004 verhuurd worden 28.

- 4p **24** Toon door middel van een berekening aan dat Harmsen in 2004 het beste kan adverteren in de Kampioen (zie informatiebron 7).
- 4p **25** Bereken met behulp van het antwoord van vraag 24, de totale nettowinst over 2004 als Harmsen de vakantiewoningen zelf blijft verhuren en bovengenoemde advertentiecampa­gne gaat voeren (mogelijkheid *a*). Stel daartoe een resultatenrekening (zie informatiebron 5) op.

Nadat Harmsen de nettowinst berekend heeft van mogelijkheid a , wil hij vaststellen of door het uitvoeren van mogelijkheid b , het inschakelen van Vacance-relais (zie informatiebron 9), de nettowinst van mogelijkheid a overtroffen kan worden.

- 2p **26** Bereken de omzettoename over 2004 als Harmsen in 2004 Vacance-relais inschakelt in plaats van mogelijkheid a uit te voeren.
- 3p **27** Bereken met behulp van de in vraag 26 berekende omzettoename of het inschakelen van Vacance-relais in 2004 een hogere nettowinst oplevert dan het uitvoeren van mogelijkheid a .

Op 1 januari 2004 heeft Harmsen van een naburig park een bod ontvangen van € 350.000,- voor de vier vakantiewoningen samen. Harmsen accepteert dit bod als het hoger is dan de contante waarde van de cashflows tot en met 2010. Harmsen heeft berekend dat de jaarlijkse cashflows € 72.500,- bedragen. Hij gaat ervan uit dat deze cashflows tot en met 2010 gelijk blijven en dat ze steeds aan het eind van elk jaar vrijvallen. Harmsen rekent met rendementseis van 10% (op basis van samengestelde interest) per jaar.

- 2p **28** Laat door middel van een berekening zien of Harmsen dit bod zal accepteren (zie formuleblad).

■ Opgave 6

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Onderneming Freezer handelt in huishoudelijke artikelen. Onlangs heeft Freezer bij een fabrikant een partij goederen gekocht waarvan het factuurbedrag € 5.000,- is. In de betalingsvoorwaarden van de fabrikant staat vermeld:

- bij betaling binnen 8 dagen, gerekend vanaf de factuurdatum, is de korting voor contante betaling 1,5% van het factuurbedrag;
- uiterste betaaldag is 30 dagen na de factuurdatum.

- 1p **29** Is hier sprake van leverancierskrediet of van afnemerskrediet? Motiveer het antwoord.
- 2p **30** Reken het kortingspercentage voor contante betaling om in een percentage op jaarbasis.

Het bij vraag 29 berekende percentage is in het algemeen veel hoger dan de kosten van een bankkrediet.

- 1p **31** Geef een verklaring voor het feit dat in het algemeen de kosten van het leverancierskrediet hoger zijn dan de kosten van het bankkrediet.

■ Opgave 7

Van onderneming Fireball is de Winst- en Verliesrekening over januari 2003 gegeven.

Winst- en verliesrekening over januari 2003 (bedragen in euro's)			
Inkoopwaarde omzet	151.090	Omzet	210.640
Bedrijfskosten	42.600		
Interestkosten 5,4%-lening	1.440		
Winst	<u>15.510</u>		
	<u>210.640</u>		<u>210.640</u>

Overige gegevens 2003:

- het vreemd vermogen van Fireball bestaat uitsluitend uit een 5,4%-lening;
- de 5,4%-lening is afgesloten op 1 januari 2001;
- de interest wordt achteraf op 30 juni en op 31 december van elk jaar betaald;
- de aflossing bedraagt € 20.000,- per keer en vindt gelijktijdig met de interestbetaling plaats.

2p **32** □ Bereken het oorspronkelijke bedrag van de afgesloten 5,4%-lening.

Op de balans van Fireball is de 5,4%-lening gedeeltelijk opgenomen onder de post 'vreemd vermogen op lange termijn' en voor het andere deel onder de post 'vreemd vermogen op korte termijn'.

1p **33** □ Leg uit waarom een deel van de 5,4%-lening op de balans vermeld is onder de post 'vreemd vermogen op lange termijn' en het andere deel tot 'vreemd vermogen op korte termijn' gerekend wordt.

Volgens de overeenkomst kan de verstrekker van de lening op elk moment het rentepercentage aanpassen aan de ontwikkeling van de rente op de vermogensmarkt. Op grond hiervan wordt het rentepercentage op 1 oktober 2003 verlaagd naar 4,8% per jaar.

2p **34** □ Bereken het rentebedrag dat Fireball op 31 december 2003 moet betalen aan de kredietverstrekker.

Formuleblad

Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 8, 13, 19 en 28.

8 solvabiliteitspercentage = $\frac{\text{waarde activa}}{\text{vreemd vermogen}} \times 100\%$

13 cashflow = nettowinst + afschrijvingen

19 bezettingsresultaat = (begrote productie – normale productie) $\times \frac{\text{constante kosten}}{\text{normale productie}}$

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

formules

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

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

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

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

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

■ Informatieboekje

informatie-
bron 1

Krantenartikel van april 2004

ALKMAAR - Aandelenemissie Tecnic N.V.?

In het jaarverslag van technische handelsonderneming Tecnic N.V. maakt de directie bekend dat zij er naar streeft om de komende jaren de omzet jaarlijks met tien tot vijftien procent te laten groeien. Het afgelopen boekjaar, 2003 behaalde Tecnic N.V. een omzet van € 340 miljoen. In 2005 hoopt men op een omzet van € 500 miljoen.

De groei zal gedeeltelijk autonoom behaald worden en gedeeltelijk gerealiseerd worden door overnames.

Voor de financiering van deze groei moet Tecnic N.V. een bedrag tussen € 15 miljoen en € 20 miljoen aantrekken. Onderzocht wordt of het raadzaam is om een gedeelte van het benodigde bedrag via een aandelenemissie te verkrijgen.

informatie-
bron 2

Uit het jaarverslag van 2003 van Tecnic N.V.

Tecnic N.V. is een Nederlandse handelsmaatschappij op het gebied van technische producten. Sinds 1977 is Tecnic N.V. aan de officiële markt van de effectenbeurs van Euronext Amsterdam (Euronext N.V.) genoteerd.

Tecnic N.V. heeft vestigingen in negen landen. Het geografisch zwaartepunt van de activiteiten ligt in West-Europa (Nederland, België, Duitsland en Frankrijk). Daarnaast heeft zij vestigingen in Noord-Amerika en Zuidoost-Azië (Singapore, Maleisië en Thailand).

Het streven van Tecnic N.V. is een vooraanstaande marktpositie in West- en Midden-Europa op te bouwen om aldus een 'Europese speler' van formaat te worden. Tevens wil Tecnic N.V. aanwezig zijn in Noord-Amerika en Zuidoost-Azië.

In het jaar 2003 werd met gemiddeld 1.694 medewerkers een omzet van € 339,6 miljoen gerealiseerd. In het jaar 2002 werd een omzet van € 302,3 miljoen gerealiseerd met gemiddeld 1.488 medewerkers.

Het nettoresultaat over 2003 was € 17,7 miljoen tegen € 15,2 miljoen in 2002.

Tecnic N.V. kenmerkt zich als een door kennis en toegevoegde waarde gedreven handelsonderneming. De activiteiten van deze onderneming bestaan uit de inkoop, opslag, veredeling, distributie en verkoop van een hoogwaardig en breed assortiment van werktuigbouwkundige componenten. Met een sterk ontwikkelde technische en logistieke dienstverlening en kennis van producten en toepassingen worden alle bedrijfstakken van de industrie bediend. Het bieden van toegevoegde waarde door brede en diepe productlijnen, kennis en veredeling staat bij alle activiteiten voorop. Tecnic N.V. levert aan circa 50.000 klanten, heeft een assortiment van meer dan 150.000 artikelen en betreft haar producten bij een groot aantal gekwalificeerde leveranciers.

Financiële doelstellingen Tecnic N.V.

De realisatie van deze doelstellingen bevordert een duurzame relatie met onze afnemers en leveranciers, verhoogt de ontwikkelingskansen voor onze medewerkers en moet leiden tot waardegroei voor onze aandeelhouders.

De financiële doelstellingen voor de komende jaren zijn:

- 1 een gemiddelde groei van de netto omzet van 10 à 15 procent per jaar, hetzij via autonome groei, hetzij via overnames;
- 2 een solvabiliteitspercentage van 150% (zie formuleblad);
- 3 een gemiddelde toename van het nettoresultaat per aandeel met 5% à 10% per jaar;
- 4 een dividenduitkering van circa 50% van het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening.

Eindexamen m&o vwo 2004-II

havovwo.nl

informatie-
bron 3

Vermogenoverzicht Tecnic N.V. na voorgestelde winstbestemming (in duizenden euro's)

	31 december 2003	31 december 2002
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	19.680	7.953
Gebouwen	16.320	15.780
Overige vaste activa	6.850	8.230
Financiële vaste activa	<u>689</u>	<u>2.568</u>
	43.539	34.531
Vlottende activa en kortlopende schulden		
Voorraden	50.847	48.979
Handelsdebiteuren	55.698	57.373
Leveranciers ¹⁾	(21.480)	(24.264)
Overige vorderingen	4.088	3.941
Overige kortlopende schulden ¹⁾	<u>(23.189)</u>	<u>(22.838)</u>
	<u>65.964</u>	<u>63.191</u>
	<u>109.503</u>	<u>97.722</u>
Gefinancierd met		
Rekening courantkrediet	4.200	3.701
Onderhandse leningen	18.998	20.712
Langlopende schulden	1.571	4.070
Voorzieningen	14.164	10.082
Geplaatst aandelenvermogen	40.000	40.000
Reserves	<u>30.570</u>	<u>19.157</u>
	<u>109.503</u>	<u>97.722</u>

De nominale waarde per aandeel is € 50,-.

Toelichting

De immateriële vaste activa bestaan uitsluitend uit betaalde goodwill.

Het verloop van de immateriële vaste activa is als volgt:

Balanswaarde per 1 januari 2003		7.953
Betaalde goodwill 2003	13.037	
Afschrijving 2003 ¹⁾	<u>(1.310)</u>	
		<u>11.727</u>
Balanswaarde per 31 december 2003		19.680

¹⁾ Tussen haakjes geplaatste getallen zijn negatief.

Eindexamen m&o vwo 2004-II

havovwo.nl

informatie-
bron 4

Winst- en verliesrekening Tecnic N.V. (in duizenden euro's)

	2003	2002
Netto Omzet	339.583	302.329
Kostprijs van de omzet	<u>255.094</u>	<u>227.924</u>
Brutowinst	84.489	74.405
Verkoopkosten	52.856	46.784
Afschrijving materiële vaste activa	5.095	4.892
Afschrijving goodwill	1.310	266
Algemene beheerskosten	<u>3.907</u>	<u>2.937</u>
Som der kosten	<u>63.168</u>	<u>54.879</u>
Bedrijfsresultaat	21.321	19.526
Rentelasten	<u>1.327</u>	<u>828</u>
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	19.994	18.698
Buitengewoon resultaat	<u>4.402</u>	<u>2.479</u>
	24.396	21.177
Belasting op resultaat	<u>6.646</u>	<u>5.950</u>
Nettoresultaat	<u>17.750</u>	<u>15.227</u>

Voorstel winstbestemming 2003

Het voorstel van de directie luidt:

- toe te voegen aan de reserve € 11.350.000,-;
- beschikbaar te stellen aan de aandeelhouders € 6.400.000,- in de vorm van een stockdividend van 6% en het restant in de vorm van een cashdividend. De dividendbelasting is 25%.

Eindexamen m&o vwo 2004-II

havovwo.nl

informatie-
bron 5

Resultatenrekening Harmsen over 2002 en 2003 (in euro's)

	2002	2003		2002	2003
<i>Constante kosten</i>			<i>Omzet</i>	87.900	89.900
Afschrijvingen	21.600	21.600			
Zakelijke lasten	24.500	24.585			
Verkoopkosten	500	600			
Overige constante kosten	12.100	12.300			
<i>Variabele kosten</i>					
Energiekosten	3.330	3.450			
Schoonmaakkosten	2.775	2.760			
<i>Nettowinst</i>	<u>23.095</u>	<u>24.605</u>			
	<u>87.900</u>	<u>89.900</u>		<u>87.900</u>	<u>89.900</u>

Toelichting:

- Het resultaat van 2003 is iets verbeterd ten opzichte van 2002. De omzet is iets gestegen, de kosten zijn nagenoeg gelijk gebleven.
- De stijging van de constante kosten is veroorzaakt door een prijsstijging.
- De prijsstijging van de variabele kosten in 2003 ten opzichte van 2002 is te verwaarlozen. De variabele kosten (energie en schoonmaak) hebben in 2003 per vakantiewoning per verhuurde week € 54,- bedragen.
- In 2003 zijn de vakantiewoningen in totaal 115 weken verhuurd geweest.

Overzicht bezettingsgraad 2003

Week	Aantal weken	seizoen hoog/voor/laag	Verhuurprijs ¹⁾ per woning per week	Bezettingsgraad 2003
1	1	voor	€ 800,-	100%
2 tot en met 7	6	laag	€ 500,-	25%
8 en 9	2	voor	€ 800,-	100%
10 tot en met 17	8	laag	€ 500,-	25%
18 en 19	2	voor	€ 800,-	100%
20 tot en met 25	6	laag	€ 500,-	50%
26 tot en met 35	10	hoog	€ 1.100,-	100%
36 tot en met 41	6	laag	€ 500,-	50%
42 en 43	2	voor	€ 800,-	100%
44 tot en met 52	9	laag	€ 500,-	25%

- ¹⁾ Verhuurprijzen: Harmsen kent voor zijn 4 vakantiewoningen een drietal verhuurtarieven:
- voor het hoogseizoen (hoog) dat in totaal tien weken duurt, rekent hij het zeer hoge tarief van € 1.100,-;
 - voor het voorseizoen (voor) dat in totaal zeven weken duurt, rekent hij het hoge tarief van € 800,- en
 - voor het laagseizoen (laag) dat in totaal vijfendertig weken duurt, rekent Harmsen het lage tarief van € 500,-.

informatie-
bron 6

Recreatieparken

Er zijn in Nederland ongeveer 500 recreatieparken waar samen 60.000 vakantiewoningen en chalets worden verhuurd. Daarnaast telt ons land nog eens circa 75.000 tweede woningen/zomerhuisjes, gesitueerd buiten een park. Daarvan is ongeveer eenderde deel beschikbaar voor de verhuur.

Marktontwikkelingen 2004

Zowel het aantal bungalowvakanties als het aantal overnachtingen in recreatiewoningen is in 2003 nagenoeg gelijk gebleven aan het jaar ervoor. De korte binnenlandse bungalowvakanties namen nog wel toe. Het korte vakantie-segment vormt maar een relatief klein deel binnen het totaal aantal bungalowvakanties. Hierdoor was uiteindelijk de omzetstijging van de Nederlandse bungalowverhuurbedrijven met slechts 2,6%, gering.

Trends, kansen en bedreigingen

Recreatieondernemers trachten zich te onderscheiden door een juiste positionering van het totale bedrijfsconcept. Zo kan een recreatieondernemer een totaalpakket aan vakantievertier aanbieden. Er is dan keuze genoeg voor ieder gezinlid. Het is dan de bedoeling dat de gasten zoveel mogelijk op het eigen recreatieterrein vakantie vieren. Een tweede mogelijkheid is het zich richten op de natuur en de omgeving. De consument wordt zich steeds meer bewust van de natuur en er bestaat een groeiende belangstelling voor recreatie in de natuur. De gasten zullen dan vooral buiten het park recreëren: fietsen, wandelen met daarbij eventueel het bezoeken van een stad.

Senioren

De sterk groeiende seniorenmarkt wordt door veel ondernemers nog onderschat. Senioren hebben op vakantie behoefte aan actieve arrangementen en willen zich laten verwennen. Bovendien vormen ze een kapitaalkrachtige groep. Toch wordt met deze groep nog weinig rekening gehouden en zijn er nog maar weinig concepten te vinden die typisch op senioren gericht zijn. Door in te spelen op de wensen en behoeften van deze groep kan de bezettingsgraad sterk verbeteren.

informatie-
bron 7

Advertentiegegevens voor 2004 van de Kampioen, het maandblad voor leden van de ANWB

Tarief

Het tarief voor elke advertentie bedraagt € 74,25 per regel voor leden en niet-leden.

De ANWB is niet verplicht tot het opnemen van de advertenties.

De advertenties worden met een gelijke tekst in de Kampioen, Autokampioen en REIZEN geplaatst. Het aantal abonnees is 3,84 miljoen.

Overige gegevens

Harmsen onderscheidt in de samenstelling van de abonnees van de bladen van de ANWB drie categorieën:

Categorie	Percentage
jongeren	20%
middelbaar	55%
senioren	25%

Harmsen schat dat van de geabonneerde senioren gemiddeld één op de 40.000 abonnees op elke maandelijks geplaatste advertentie reageert. Gemiddeld levert een kwart van de reacties een *extra* huurboeking op van één week voor een vakantiewoning in het laagseizoen.

Harmsen verwacht uit de categorieën 'jongeren' en 'middelbaar' voor wat betreft het laagseizoen, geen reacties op de advertenties.

informatie-
bron 8

Overzicht geschatte opbrengsten voor 2004

Harmsen zal in 2004 de verhuurtarieven ten opzichte van 2003 niet wijzigen. Ook gaat hij ervan uit dat bij ongewijzigd beleid (geen advertenties plaatsen, geen samenwerking met Vacance-relais) de bezetting van de vakantiewoningen in 2004 gelijk zal zijn aan die van 2003.

Overzicht geschatte kosten per vakantiewoning voor 2004

Gegevens met betrekking tot de constante kosten

Vervangingswaarde per vakantiewoning in 2003	€ 153.000,-
Geschatte restwaarde per vakantiewoning in 2003	€ 45.000,-
Waardestijging vakantiewoning en restwaarde t.o.v. 2003	5%
Levensduur vakantiewoning	20 jaar
Afschrijvingsstelsel: jaarlijks vast percentage van de vervangingswaarde	
Zakelijke lasten (OZB, verzekeringen etc.)	€ 6.850,- per jaar
Verkoopkosten	€ 150,- per jaar
Overige constante kosten	€ 3.100,- per jaar

Gegevens variabele kosten

De energiekosten per week per woning zullen in 2004 gelijk zijn aan die van 2003 en bedragen: € 30,-.

Met het schoonmaakbedrijf is afgesproken dat na elke verhuurde week de vakantiewoning wordt schoongemaakt. Voor 2004 geldt hetzelfde tarief als voor 2003 en bedraagt € 24,- per schoongemaakte vakantiewoning.

Extra kosten advertentiecampagne gericht op senioren

De advertentiekosten gebaseerd op geplande advertentiecampagne in de Kampioen.

informatie-
bron 9

Samenwerking in de praktijk met Vacance-relais

Samenwerken met Vacance-relais kenmerkt zich door:

- professionaliteit
- gemak
- flexibiliteit

Professionaliteit

- Volautomatisch boekingsysteem: ons volautomatisch boekingsysteem staat garant voor een foutloze boekingsprocedure. Klanten kunnen uw vakantiewoning 24 uur per dag, zeven dagen per week via het internet boeken.
- No cure no pay: Vacance-relais werkt op commissiebasis. Wij ontvangen alleen commissie als uw vakantiewoning geboekt is.
- Vacance-relais draagt alle risico's: u loopt als eigenaar geen risico. Promotiecampagnes komen volledig voor onze rekening.
- Uitgebreide promotie van uw vakantiewoning: wij promoten uw vakantiewoning in onze jaarlijkse full-colour brochure, onze cd-rom, onze viertalige website, op websites van partners en in traditionele media zoals dagbladen en tijdschriften.

Gemak

- Planning bekijken en boekingen plaatsen via het internet.
- Contact met Vacance-relais verloopt in de eigen taal.

Flexibiliteit

- Indien u dat wenst, zijn eigen boekingen mogelijk.
- Contractduur is slechts één jaar, u bepaalt elk jaar of u het contract laat verlengen.
- Gedurende dat jaar neemt u Vacance-relais in dienst om uw vakantiewoning te verhuren.
- Houdt u er wel rekening mee dat er in dat jaar ook geboekt kan worden voor het jaar daarna.

Kosten bij inschakeling Vacance-relais

Per verhuurde week een commissie van 30% van de verhuurprijs. Bij de geplande huurtarieven en een commissie van 30% van de verhuurprijs, garandeert Vacance-relais een 100% bezetting van de vakantiewoningen.

Alle boekingen dienen ondergebracht te worden bij Vacance-relais.