

Formuleblad

Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 13, 17, 27 en 29.

- 13 □ Formules samengestelde interest

Gebruikte symbolen:

E = eindwaarde

C = contante waarde

K = kapitaal

T = een kapitaal uit een reeks gelijke kapitalen die met gelijke tussenperioden vervallen

p = rentepercentage

n = aantal perioden / aantal termijnen

Formules:

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

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

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

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

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

- 17 □ prijsverschil = (standaard prijs – werkelijke prijs) × werkelijke hoeveelheid

efficiencyverschil = (standaard hoeveelheid – werkelijke hoeveelheid) × standaard prijs

- 27 □ $REV = \frac{\text{winst voor belasting}}{\text{geïnvesteed eigen vermogen per 1 januari}} \times 100\%$

- 29 □ $\text{solvabiliteitspercentage} = \frac{\text{eigen vermogen}}{\text{vreemd vermogen}} \times 100\%$

De Nederlandse fietsenmarkt

Algemeen

De fiets blijft onverminderd populair in Nederland. Inmiddels is de fietsdichtheid met ruim één fiets per inwoner de hoogste ter wereld. De fiets wordt in toenemende mate (42%) gebruikt voor het woon-werkverkeer. In bijna 50% van de gevallen wordt de fiets gebruikt voor recreatieve en sportieve doeleinden. Met de fiets is in 2004 in Nederland 13,1 miljard kilometers afgelegd.

Markt

De afzwakkende economische groei en het lagere consumentenvertrouwen in 2004 hebben hun invloed gehad op de fietsverkopen in Nederland. Na enkele jaren van stijging van de verkoopaantallen zijn er in 2004 minder fietsen verkocht dan in het jaar 2003. In 2004 werden 1,36 miljoen fietsen verkocht, dat is 10% minder dan het jaar daarvoor.

Ondanks de lagere verkoopaantallen bleef het omzetverlies beperkt. Reden daarvoor is de sterke toename van de verkoopprijs van de fiets in het afgelopen jaar. De gemiddelde verkoopprijs is met 10% fors gestegen tot € 530 in 2004. Opvallend is dat het aandeel duurdere fietsen in 2004 sterk is toegenomen ten koste van de goedkopere prijsklassen. De verkoop van nieuwe fietsen liep in belangrijke mate via de vakhandel. De vakhandel wist haar marktaandeel tot 91% op te voeren, een ongekend hoog marktaandeel.

Opvallend is de aandacht van de consument voor comfort, luxe, design en techniek. De fabrikanten spelen hierop in door veel aandacht te besteden aan productinnovatie. De (vouw)fietsen worden aangeboden met:

- digitale automatische schakelsystemen;
- schijfremmen;
- vering;
- automatische verlichting;
- beveiligingschips.

De fiscale faciliteiten voor een fiets van de zaak, bieden kansen voor de vakhandel. Hierbij kunnen ook duurdere elektrische fietsen en vouwfietsen worden aangeschaft.

De consument hecht bij de aanschaf van een fiets veel waarde aan kwaliteit, merk, imago, vakbekwaamheid en service. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de consument zich bij de aanschaf van fietsen in het hogere prijssegment (hoger dan € 680) tot de vakhandel wendt.

Perspectief

De afnemende economische groei en het geringere consumentenvertrouwen zullen hun weerslag hebben op de bestedingen op de fietsenmarkt. De fiets is en blijft echter een populair vervoermiddel. De grote vervangingsvraag gevoegd bij de permanente productinnovatie zullen de fietsverkopen op peil houden.

De tweewielerzaak zal zich blijven profileren en onderscheiden. De consument vraagt in toenemende mate een breed en diep assortiment. Naast de traditionele tweewielerbedrijven, die in of nabij een winkelcentrum zijn gevestigd, zullen grote tweewielerbedrijven verder opkomen. Deze zijn gevestigd op bedrijventerreinen. De traditionele bedrijven kunnen door hun veelal kleinere oppervlakte een minder uitgebreid assortiment tonen.

Verkoopmogelijkheden 2005 van Handy B.V.

De standaard vouwfiets

Tot 2005 produceerde Handy B.V. uitsluitend standaard vouwfietsen die via de groothandel aan traditionele tweewielerzaken verkocht werden.

De directie van Handy B.V. heeft besloten om ook na 2005 de standaard vouwfiets via het traditionele distributiekanaal te verkopen. Voor 2005 verwacht Handy B.V. 10.000 standaard vouwfietsen te kunnen produceren en verkopen.

De luxe vouwfiets

Superbike, een grote fietsen-megastore uit Utrecht, heeft de directie van Handy B.V. benaderd met het voorstel om de nieuw te produceren luxe vouwfiets uitsluitend aan haar te leveren.

Handy B.V. heeft voor de verkoop van luxe vouwfietsen een keuze uit onderstaande twee opties.

Optie I: verkoop van de luxe vouwfiets via de groothandel aan de traditionele tweewielerbedrijven. Uit onderzoek blijkt dat indien Handy B.V. deze optie kiest zij jaarlijks 8.000 stuks kan verkopen tegen € 600,- per stuk.

Optie II: verkoop van de luxe vouwfiets aan uitsluitend Superbike. De fietsen zullen dan rechtstreeks aan Superbike geleverd worden. Superbike wil een contract met Handy B.V. sluiten voor de levering van 9.200 luxe vouwfietsen per jaar. Het contract geldt voor de jaren 2005 en 2006. Ondanks het feit dat Superbike wil gaan stunten met de verkoopprijs wil ze Handy B.V. € 550,- per luxe vouwfiets betalen.

Begrote fabricagekosten en verkoopkosten 2005

Directe kosten

De directe kosten, bestaande uit directe fabricagekosten en directe verkoopkosten, zijn per productsoort rechtevenredig met de productieomvang/afzet.

- Directe fabricagekosten*

De verkoopopties I en II hebben geen invloed op de directe fabricagekosten.

Overzicht directe fabricagekosten:

	per standaard vouwfiets	per luxe vouwfiets
materiaalkosten	€ 100,-	€ 200,-
loonkosten productiemedewerkers ¹⁾	€ 50,60	€ 63,25

¹⁾ de gemiddelde loonkosten van een productiemedewerker bedragen € 25,30 per uur

- Directe verkoopkosten*

Indien Handy B.V. kiest voor optie II, verkoop van de luxe vouwfiets aan Superbike, dan dalen de totale directe verkoopkosten voor de luxe vouwfiets, met name de totale loonkosten van de vertegenwoordigers.

Directe verkoopkosten

	per standaard vouwfiets	per luxe vouwfiets
optie I	€ 20,-	€ 40,-
optie II	€ 20,-	€ 6,-

Directe loonkosten vertegenwoordigers:

- o de directe verkoopkosten bestaan voor 30% uit loonkosten van de vertegenwoordiger;
- o de gemiddelde loonkosten van een vertegenwoordiger bedragen € 30,- per uur.

Indirecte kosten

- *De indirecte fabricagekosten*

Voor de doorberekening van de indirecte fabricagekosten hanteert Handy B.V. een opslagpercentage over de directe materiaalkosten. Bij een productie van 10.000 standaard vouwfietsen en 8.000 luxe vouwfietsen bedragen in 2005 de totale indirecte fabricagekosten € 2.080.000,-.

- *De indirecte verkoopkosten*

De verkoopafdeling heeft berekend dat de indirecte verkoopkosten voor zowel de standaard vouwfiets als voor de luxe vouwfiets aan elkaar gelijk zijn en dat zij voor 2005 begroot zijn op € 12,- per fiets.

informatie-
bron 4

Werkgelegenheid bij Handy B.V.

Handy B.V. maakt de laatste jaren vrij veel gebruik van uitzendkrachten. Hoewel er voordelen verbonden zijn aan het gebruik van uitzendkrachten is de directie van mening dat het aantal werknemers dat een vaste dienstbetrekking heeft binnen de onderneming niet te klein mag worden.

De lonen van alle werknemers die via een uitzendbureau bij Handy B.V. werkzaam zijn moet men rekenen tot de directe loonkosten.

De indirecte fabricagekosten en de indirecte verkoopkosten bestaan o.a. uit indirecte loonkosten. Deze loonkosten zijn onafhankelijk van het aantal geproduceerde vouwfietsen en onafhankelijk van het aantal verkochte vouwfietsen. Een uitbreiding of inkringing van de productie of afzet heeft op het aantal fulltime banen van deze groep personeelsleden geen invloed.

informatie-
bron 5

Beursnotering Amsterdamse effectenbeurs

Een beursnotering is niet alleen weggelegd voor grote, internationaal georiënteerde ondernemingen. Middelgrote en kleinere ondernemingen kunnen eveneens tot de notering worden toegelaten.

Toelatingscriteria

De noteringseisen van de officiële effectenmarkt van Amsterdam zijn:

a De onderneming moet minimaal drie jaar bestaan.

b De onderneming beschikt bij toelating over een eigen vermogen van ten minste € 5 miljoen.

c Ten minste 10% van het aandelenkapitaal moet op de beurs ter vrije verhandeling aan het publiek aangeboden worden.

d De onderneming is ten minste in 3 van de laatste 5 boekjaren, voorafgaand aan de toelating, winstgevend geweest.

Indien de onderneming niet aan de winstvereiste (eis *d*) voldoet kan vrijstelling worden verleend mits de onderneming aan extra eisen voldoet ter zake van het eigen vermogen of van de beurswaarde. Een onderneming zal ofwel aan onderstaande eigen-vermogen-eis moeten voldoen, ofwel aan de onderstaande beurswaarde-eis.

Jaren winst uit de laatste 5 boekjaren	Eigen vermogen (na toelating) in miljoen euro	Beurswaarde (na toelating) in miljoen euro
0	50	150
1	30	100
2	15	50
3 of meer	5	-

bron: Euronext 2003

Eindexamen m&o vwo 2005-I

havovwo.nl

informatie-
bron 6

Balansgegevens (na winstuitkering) van Healthcare N.V. per 31 december voor de jaren 2000-2004 (bedragen × € 1 miljoen)

	2004 ¹⁾	2003	2002	2001	2000
Vaste activa	45,66	50,63	28,46	4,02	3,32
Voorraden	9,36	12,28	7,67	1,97	2,51
Debiteuren	4,00	4,80	3,53	2,54	2,37
Overige vorderingen	-	-	-	-	-
Effecten & liquide middelen	5,13	1,49	0,65	0,61	0,65
Aandelenkapitaal	20	20	20	20	20
Aandelen in portefeuille	14	15	15	19	19
Geplaatst aandelenkapitaal	6	5	5	1	1
Reserves	3	4	6	3,5	3
Voorzieningen	1,12	1,5	1,33	0,4	1,97
Langlopende schulden	20,89	33,14	13,93	1,86	1,2
Crediteuren	2,65	3,52	2,67	1,23	1,24
Bank	12,73	6,69	9,30	0,94	0,24
Overige kortlopende schulden	17,76	15,35	2,08	0,21	0,2

Winst- en verliesrekeningen (× € 1 miljoen) van Healthcare N.V. 2000-2004

	2004 ¹⁾	2003	2002	2001	2000
Omzet	39,24	38,12	23,43	16,04	14,74
Externe kosten	28,16	27,61	16,94	10,27	9,58
Personeelskosten	8,29	7,78	4,48	3,13	2,88
Afschrijvingen	3,36	2,20	0,90	0,41	0,39
Bedrijfsresultaat ²⁾	(0,57)	0,53	1,11	2,23	1,89
Rentebaten	0,90	0,41	0,16	0,08	0,08
Rentelasten ²⁾	(2,48)	(1,96)	(0,59)	(0,20)	(0,20)
Nettowinst voor belasting ²⁾	(2,15)	(1,02)	0,68	2,11	1,77

¹⁾ verwacht op basis van de beschikbare gegevens van 1-7-2004

²⁾ tussen haakjes geplaatste bedragen zijn negatief

informatie-
bron 7

Financiële gegevens die betrekking hebben op de geplande investeringen van Healthcare N.V.

- *veranderingen in de balansposten per 1 januari 2005 ten gevolge van de investeringen in Slanky (× € 1 miljoen)*

vaste activa:

gebouwen	15,50	
inventaris	3,70	
bedrijfsauto's	4,00	
overige vaste activa	<u>6,00</u>	
totaal		29,2

vlottende activa:¹⁾

debiteuren	0,75	
voorraad (5.000 stuks)	0,20	
liquide middelen	0,95	
overige vlottende activa	<u>0,80</u>	
totaal		2,7

schulden op korte termijn:¹⁾

crediteuren		0,90
-------------	--	------

- *financieringsmogelijkheden met lang vreemd vermogen*
De volgende twee financieringswijzen van lang vreemd vermogen staan de onderneming ter beschikking:
6,7% onderhandse lening;
6,5% obligatielening met een uitgiftekoers van 96%.

¹⁾ de wijzigingen van deze balansposten zijn blijvend van aard

Eindexamen m&o vwo 2005-I

havovwo.nl

informatie-
bron 8

Marktanalyse 2004 - 2007

Verwachte marktomvang, marktaandelen en verkoopprijzen van afslankproducten in de periode 2004 tot en met 2007

Jaar	Totale markt afslankproducten (× € 1 miljoen)	Marktaandelen (% van de omzet)			Verkoopprijs per stuk in euro		
		Herbalove	Slimfood	Slanky	Herbalove	Slimfood	Slanky
2004	50	60	40	-	150	140	-
2005	100	57	36	6	155	145	100
2006	137,5	56	36	7	160	150	100
2007	150	48	32	20	140	140	100

informatie-
bron 9

Verwachte kosten van de business unit Slanky in 2005

Deze verwachte kosten bedragen over 2005:

- de verwachte inkoopprijs (inclusief inkoopkosten) is € 40,- per eenheid exclusief eventueel te bedingen kortingen.

De inkoopkortingen in procenten van de verwachte inkoopprijs zijn:

kortingspercentage	bij een jaarlijkse inkoop van meer dan
10%	30.000 stuks
20%	60.000 stuks
30%	90.000 stuks

- de proportioneel variabele bedrijfskosten zijn voor Slanky € 5,- per verkochte eenheid;
- de overige verwachte totale constante kosten (exclusief interestkosten op het vreemde vermogen) zijn € 1.000.000,-.