

Opgave 1

Vlaamse Koepel dreigt KLM met boycot na internetactie

De Vereniging Vlaamse Reisbureaus heeft de zeshonderd aangesloten bureaus opgeroepen tot een boycot van de KLM in de komende dagen. De reisbureaus zijn boos over de internetactie die KLM deze week in België is begonnen. Tickets via internet zijn daardoor veel goedkoper dan bij de reisbureaus. "De actie is een aanval op de reisbureaus hier", aldus voorzitter

Luc Demuynck vrijdag. Hij geeft als voorbeeld een vlucht naar Istanbul. Wij moeten daarvoor € 304,- (consumentenprijs) rekenen, maar KLM verkoopt dezelfde vlucht via internet voor € 197,-. Een prijsverschil van ruim € 100,-. Volgens Demuynck houden andere luchtvaartmaatschappijen soms ook internetacties, maar niet met zulke grote prijsverschillen.

bron: Volkskrant januari 2004

Bij de wijze van distribueren van een product wordt onderscheid gemaakt tussen het directe distributiekanaal, het korte indirecte distributiekanaal en het lange indirecte distributiekanaal.

- 1p 1 Van welke type distributiekanaal is sprake indien KLM haar tickets via de eigen internetsite verkoopt? Motiveer het antwoord.

Naast een besparing op de provisie aan de reisbureaus, zijn er aan de verkoop van tickets via de eigen internetsite andere voordelen verbonden.

- 2p 2 Noem naast de besparing op de provisiekosten nog twee andere voordelen voor de KLM van het verkopen van tickets via de eigen internetsite.

Het komt vaker voor dat bij aanbiedingen de verkoopprijs onder de standaardkostprijs komt te liggen. Toch kan in zo'n situatie, door de extra verkoop het resultaat van de onderneming verbeterd worden.

- 2p 3 Tot welk niveau mag de verkoopprijs dalen als de onderneming geen verslechtering van het resultaat wil accepteren? Licht het antwoord toe.

Opgave 2

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 3. In informatiebron 1 is een deel van de aanbevelingsbrief van de directie van Pumpit N.V. ter introductie van nieuwe aandelen, opgenomen. Informatiebron 2 bevat de balans en winst- en verliesrekening van Pumpit N.V. voor de jaren 2002–2004. In informatiebron 3 staat een aantal bedrijfsgegevens van Pumpit N.V. over de jaren 2002–2004.

De aandelen van Pumpit N.V. kunnen eind 2004 verhandeld worden op de beurs van Amsterdam. Ter introductie van de voorgenomen beursnotering heeft de directie van Pumpit N.V. een aanbevelingsbrief geschreven (zie informatiebron 1). Een Nederlandse journalist is gevraagd de informatie uit de aanbevelingsbrief en het jaarverslag te beoordelen om daarna een advies te kunnen uitbrengen aan 'groene beleggers'. Groene beleggers zijn beleggers die een laag rendement accepteren indien de onderneming een positieve bijdrage levert aan het milieu.

- 1p 4 Op grond waarvan is Pumpit N.V. volgens informatiebron 1 een onderneming die interessant is voor de groene belegger? Licht het antwoord toe.

Eindexamen m&o vwo 2005-II

- Volgens informatiebron 1 streeft Pumpit N.V. ernaar om elk jaar minstens één nieuw product op de markt te brengen. Om dit doel te bereiken heeft Pumpit N.V. niet alleen te maken met octrooien en patenten, maar ook met hoge ontwikkelingskosten.
- 1p **5** In welke balanspost (zie informatiebron 2) van Pumpit N.V. zijn geactiveerde ontwikkelingskosten opgenomen?
- In de aanbevelingsbrief van de directie staat dat Pumpit N.V. in 2004 aanzienlijke investeringen gedaan heeft in de uitbreiding van de productiecapaciteit.
- 2p **6** Bereken met behulp van informatiebron 2 voor welk bedrag Pumpit N.V. in 2004 materiële vaste activa heeft aangeschaft.
- De journalist vraagt zich af of de in 2004 opgetreden daling van de verkoopprijzen van Pumpit N.V. de toekomstige bedrijfsresultaten van Pumpit N.V. onder druk zal zetten.
- 2p **7** Noem twee oorzaken van de daling van de gemiddelde verkoopprijzen van Pumpit N.V. in 2004, die door de directie van Pumpit N.V. in informatiebron 1 genoemd zijn.
- 2p **8** Noem twee redenen uit informatiebron 1 waarom het bedrijfsresultaat van Pumpit N.V. over 2004 niet is gedaald ondanks de daling van de gemiddelde verkoopprijzen van Pumpit N.V.
- In de aanbevelingsbrief van de directie staat dat de balans van Pumpit N.V. bijzonder sterk blijft. Het eigen vermogen steeg in 2004 van € 19,4 miljoen tot € 22,4 miljoen. De groei van het eigen vermogen in de toekomst zal vooral afhankelijk zijn van de mate waarin de onderneming kan reserveren uit de nettowinst.
- 2p **9** Bereken met behulp van informatiebron 3 de omvang van de reserves van Pumpit N.V. per 31 december 2004.
- In de winst- en verliesrekening van 2004 is er voor het eerst sprake van financiële lasten. De journalist vraagt zich af of door de financiële lasten de nettowinst niet onder druk komt te staan.
- 2p **10** Leg met behulp van informatiebron 1 uit dat de verhoging van de financiële lasten in 2004 ten opzichte van 2003, geleid heeft tot een reductie van andere kosten in 2004.
- De directie van Pumpit N.V. beweert dat de rentabiliteit van het eigen vermogen, de REV, licht afneemt en dat het rendement op de aandelen een stijgende lijn vertoont. De journalist heeft berekend dat de REV over 2002 34,9% is en over 2003 28,6%. Het rendement op de aandelen over 2003 komt volgens de journalist uit op 8,5%.
- 1p **11** Bereken de REV over 2004 (zie *formuleblad*).
- 3p **12** Toon met behulp van een berekening aan (zie informatiebron 3) of het rendement op de aandelen van Pumpit N.V. in 2004 gestegen of gedaald is ten opzichte van 2003 (zie *formuleblad*).
- 2p **13** Noem, ondanks de rendementsontwikkeling in 2004, twee redenen waarom de journalist de groene belegger toch kan adviseren om aandelen Pumpit N.V. te kopen. Motiveer het antwoord.

■ Opgave 3

Groothandel HAKA N.V. handelt in kleding. Voor 2005 is de volgende omzetbegroting opgesteld:

	Omzet exclusief 19% BTW
1e kwartaal 2005	€ 1.500.000
2e kwartaal 2005	€ 1.800.000
3e kwartaal 2005	€ 1.500.000
4e kwartaal 2005	€ 2.100.000

De omzetten zijn gelijkmatig binnen de kwartalen verdeeld.

De brutowinst is begroot op 150% van de inkoop prijs exclusief 19% BTW. De voorraad ligt gemiddeld één maand in het magazijn. Er wordt alleen op rekening ingekocht. De duur van het ontvangen leverancierskrediet is 2 maanden.

De verkoopkosten zijn 4% van de omzet exclusief BTW en worden één maand na het ontstaan van de omzet betaald. De BTW op de verkoopkosten is 19%.

HAKA N.V. stelt elk kwartaal de resultatenbegroting en de liquiditeitsbegroting gelijktijdig op. Ze gebruikt daarvoor een standaardformulier. Een deel van dit formulier is als uitwerkbijlage bij dit examen opgenomen.

- 2p 14 Bereken, ten behoeve van de invulling van het bovenvermeld standaardformulier, voor het derde kwartaal van 2005 het (de) bedrag(en) van de brutowinst en vul de regel 'Brutowinst' in op de uitwerkbijlage. Vermeld de berekening op de uitwerkbijlage.
- 3p 15 Bereken, ten behoeve van de invulling van het bovenvermeld standaardformulier, voor het derde kwartaal van 2005 het (de) bedrag(en) van de verkoopkosten en vul de regel 'Verkoopkosten' in op de uitwerkbijlage. Vermeld de berekening op de uitwerkbijlage.
- 2p 16 Bereken, ten behoeve van de invulling van het bovenvermeld standaardformulier, voor het derde kwartaal van 2005 het (de) bedrag(en) van de crediteuren en vul de regel 'Crediteuren' in op de uitwerkbijlage. Vermeld de berekening op de uitwerkbijlage.

Uitwerkbijlage bij de vragen 14, 15 en 16

Vraag 14, 15 en 16

Gedeelte van het standaardformulier van HAKA N.V. voor het opstellen van de resultatenbegroting en de liquiditeitsbegroting.

PERIODE: DERDE KWARTAAL 2005

	Resultatenbegroting	Liquiditeitsbegroting
Brutowinst		
Verkoopkosten		
Crediteuren		

Noteer hier de berekeningen die nodig zijn voor de beantwoording van de vragen 14, 15 en 16 en vul vervolgens bovenstaand formulier van HAKA N.V. in.

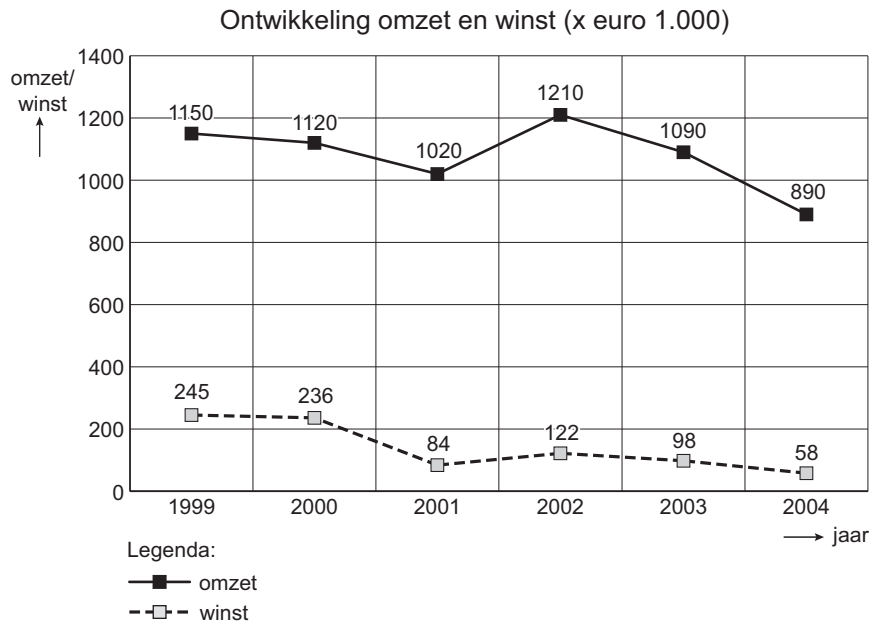
Vraag 14

Vraag 15

Vraag 16

Opgave 4

Op de aandeelhoudersvergadering van Beemsterboer B.V. presenteert de directie onderstaande grafiek met de omzet- en nettowinstgegevens over de periode 1999–2004.



Tijdens deze presentatie deelt de directie mee dat sinds 2002 de omvang van de constante kosten onveranderd is gebleven en dat de variabele kosten steeds eenzelfde percentage van de omzet zijn geweest.

- 2p **17** Bereken de procentuele verandering van de kosten van 2004 ten opzichte van 2003. Geef aan of de verandering een toename of afname is.
- 3p **18** Bereken de omvang van de constante kosten over 2004.
- 2p **19** Bereken de break-evenomzet van 2004 (*zie formuleblad*).

■ Opgave 5

Bij deze opgave horen de informatiebronnen 4 tot en met 7. In informatiebron 4 is een deel van het inspectierapport van Advisport opgenomen. In informatiebron 5 staan de hoofdzaken uit twee offertes van sportvloerbedrijven. Informatiebron 6 is een beknopt verslag van de bespreking tussen het bestuur van sportvereniging THOR en de directie van het Multatuli College. In informatiebron 7 is het schoonmaakplan van de sporthal opgenomen.

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing

Het Multatuli College heeft de beschikking over een sporthal. Wettelijk moeten sporthallen en gymzalen op veiligheid worden gekeurd. Bij het Multatuli College voert Advisport B.V. deze keuring uit. Van deze keuring wordt een rapport opgemaakt. Een deel van dit rapport - de rapportage over de conditie van de vloer van de sporthal - is opgenomen in informatiebron 4. Dergelijke rapporten zijn volgens de afspraken van het Multatuli College openbaar en worden dan ook aan de medezeggenschapsraad en aan de ouderraad van de school voorgelegd. In een uitzending van een lokaal radiostation zal de directie van het Multatuli College het rapport toelichten.

Uit public relations overwegingen van de school kan het openbaar maken van het rapport als iets negatiefs maar ook als iets positiefs gezien worden.

- 1p **20** Geef een reden waarom het openbaar maken van een negatief rapport, in het kader van public relations van de school, als iets positiefs gezien kan worden.
- 1p **21** Geef een reden waarom veiligheidskeuringen niet door de school zelf worden uitgevoerd, maar door een van de school onafhankelijke organisatie.

De directie van de school is geschrokken van de inhoud van het rapport. Ze wil in samenwerking met de sectie 'lichamelijke oefening' ervoor zorgen dat de gebreken aan de sporthal zo snel mogelijk aangepakt worden en stelt dat de volgende stappen gezet moeten worden:

- a* de sectie 'lichamelijke oefening' moet met voorstellen komen om de sportvloer te reviseren en te onderhouden;
- b* er moet een schoonmaakplan voor de sporthal worden opgesteld.

De directie heeft op verzoek van de sectie 'lichamelijke oefening' bij een tweetal bedrijven, Priscol en Nydam, een offerte aangevraagd voor de revisie en het onderhoud van de sportvloer. De voorzitter van de vaksectie 'lichamelijke oefening' heeft de hoofdzaken uit die offertes naast elkaar gezet (zie informatiebron 5). De door Priscol en Nydam uitgebrachte offertes hebben een beperkte geldigheidsduur.

- 1p **22** Leg uit waarom offertes een beperkte geldigheidsduur hebben.
- 3p **23** Bereken met behulp van de gegevens uit informatiebron 5 de gemiddelde jaarlijkse kosten van de vloer als aan Priscol de opdracht verstrekt wordt.
- 2p **24** Bereken de gemiddelde jaarlijkse kosten van de vloer als aan Nydam de opdracht verstrekt wordt.

Ondanks de hogere jaarlijkse kosten van de Nydam-vloer besluit de schoolleiding deze te kiezen.

- 2p **25** Geef aan de hand van de verstrekte gegevens één reden waarom de schoolleiding, ondanks de hogere jaarlijkse kosten, kiest voor de Nydam-vloer.

De hogere kosten van de Nydam-vloer wil de directie van de school bestrijden door de sporthal in de avonduren te verhuren. Daartoe heeft de directie van de school contact gezocht met THOR, een sportvereniging die op zoek is naar trainingsruimte in de avonduren. Van het overleg tussen directie van de school en het bestuur van de vereniging is een verslag opgesteld (zie informatiebron 6). De directie van de school wil weten wat de school per saldo jaarlijks overhoudt aan het huurcontract met THOR.

- 3p **26** Bereken het bedrag dat de school jaarlijks overhoudt aan het huurcontract met THOR, door de huuropbrengst te verminderen met de extra kosten van de verhuur.

- 3p 27 Bereken hoeveel uren de sporthal jaarlijks verhuurd zal moeten worden om de jaarlijkse extra kosten van de Nydam-vloer te bestrijden, indien de directie ervan uitgaat dat de opbrengsten en totale extra kosten per uur even hoog zullen zijn als bij verhuur aan THOR.

De directie heeft in overleg met de vaksectie 'lichamelijke oefening' een schoonmaakplan opgesteld (zie informatiebron 7). De directie kan kiezen tussen schoonmaak door eigen schoonmakers en schoonmaak door een extern schoonmaakbedrijf.

- 3p 28 Bereken met behulp van gegevens uit informatiebron 7 de totale kosten per jaar van het schoonmaken van de sporthal door eigen schoonmakers van school.
- 2p 29 Noem twee redenen waarom de directie een voorkeur kan hebben voor het inzetten van een schoonmaakbedrijf in plaats van eigen schoonmakers. Licht het antwoord toe.

Opgave 6

In deze opgave blijft de BTW buiten beschouwing.

Myrthe Overweg is een meubelmaakster die uitsluitend op bestelling werkt. Ze heeft zich gespecialiseerd in het maken van exclusieve fauteuils. Klanten komen met hun eigen ideeën naar de meubelmakerij en Myrthe 'vertaalt' deze ideeën in een exclusief meubelstuk. Als een klant een fauteuil bestelt moet 30% van de verkoopprijs aanbetaald worden. De verkoopprijs van een fauteuil berekent Myrthe door de kostprijs te verhogen met een nettowinstopslag van 25% van de verkoopprijs.

Bij de berekening van de kostprijs van fauteuils gebruikt Myrthe de verfijnde opslagmethode.

Voor het komende jaar is het opslagpercentage voor het gebruik van de werkplaats vastgesteld op 32% van de directe loonkosten.

Het opslagpercentage voor de doorberekening van de kosten van de hulpmaterialen moet nog vastgesteld worden. De kosten van hulpmaterialen worden uitgedrukt in een percentage van de kosten van het houtverbruik. Voor 2005 zijn de kosten van de hulpmaterialen (lijm, vulling, nieten, draad) begroot op € 187.200,-.

Myrthe heeft over 2005 de volgende *directe kosten* begroot:

- houtverbruik 1.600 m³ met een gemiddelde inkoopprijs van € 600,- per m³;
- stofverbruik 2.300 m² met een totale inkoopwaarde van € 96.600,-;
- aantal gewerkte uren: 1.550;
- de loonkosten per uur bedragen € 55,-.

- 1p 30 Geef een reden waarom Myrthe een aanbetaling eist.
- 2p 31 Bereken het opslagpercentage waarmee de kosten van hulpmaterialen in 2005 worden doorberekend.

In 2005 moet Myrthe voor een bepaald ontwerp van een fauteuil, de verkoopprijs berekenen. Zij gaat bij de bepaling van deze verkoopprijs uit van de volgende gegevens:

- houtverbruik: 0,5 m³;
- verbruikte stof: 3,5 m²;
- aantal aan de order te besteden arbeidsuren: 38 uur.

- 3p 32 Bereken de verkoopprijs van deze fauteuil.

■ Opgave 7

Een handelsonderneming waardeert de voorraad volgens het lifo-stelsel (last-in, first-out). Van een bepaald artikel zijn over de maanden maart, april en mei 2005 de volgende gegevens bekend:

- magazijnvoorraad per 1 april: 1.200 stuks waarvan 1.000 stuks zijn ingekocht op 13 maart voor € 2,- per stuk en 200 stuks zijn ingekocht op 15 maart voor € 2,50 per stuk.
- onderstaande inkopen en verkopen:

<i>datum</i>	<i>inkoop</i>	<i>verkoop</i>	<i>inkoopprijs</i>	<i>verkoopprijs</i>
5 april	300 stuks		€ 3,- per stuk	
12 april		400 stuks		€ 5,- per stuk
20 april	200 stuks		€ 3,10 per stuk	
28 april		500 stuks		€ 5,15 per stuk
6 mei	600 stuks			
17 mei		1.000 stuks		€ 6,- per stuk

- 3p **33** □ Bereken met behulp van bovenstaande gegevens de brutowinst van dit artikel over april 2005 volgens het lifo-stelsel.

De behaalde brutowinst over mei 2005 bedraagt bij toepassing van het lifo-stelsel € 3.100,-.

- 2p **34** □ Bereken de inkoopprijs van de ingekochte partij van 6 mei 2005.

Stel dat de onderneming het fifo-stelsel (first-in, first-out) had gebruikt bij de voorraadadministratie in plaats van het lifo-stelsel.

- 1p **35** □ Zou de brutowinst in april en mei 2005 bij het fifo-stelsel hoger of lager zijn dan de brutowinst bij het lifo-stelsel? Motiveer het antwoord zonder berekening.

Formuleblad

Formules voor de beantwoording van de vragen 11, 12 en 19.

$$11 \quad \square \quad \text{REV} = \frac{\text{nettowinst}}{\text{gemiddeld geïnvesteerd eigen vermogen}} \times 100\%$$

$$12 \quad \square \quad \text{rendement op aandelen} = \frac{\text{dividend} + \text{koersresultaat}}{\text{koerswaarde begin periode}} \times 100\%$$

$$19 \quad \square \quad \text{break-evenomzet} = \frac{\text{constante kosten}}{\text{verkoopprijs} - \text{variabele kosten per eenheid}} \times \text{verkoopprijs}$$

Een deel van de aanbevelingsbrief van de directie van Pumpit N.V. ter introductie van nieuwe aandelen

Algemene beschrijving van het bedrijf

Pumpit N.V. is een klein Nederlands bedrijf dat zich toelegt op de ontwikkeling en productie van pompdispensers. Met een pompdispenser kunnen vloeistoffen worden verneveld, verschuimd en/of gemengd. Pompdispensers worden vooral gebruikt in producten voor de persoonlijke verzorging en huishoudelijke toepassingen, zoals haarsprays, aftershave's en reinigingsproducten.

De door Pumpit N.V. ontwikkelde pompdispensers zijn veelal navulbaar. Bovendien werken ze op een pompmechanisme, waardoor gebruik van de drijfgassen butaan en propaan kan worden vermeden. Op deze drijfgassen bestaat kritiek van diverse stakeholders vanwege de belasting van het milieu.

Pumpit N.V. streeft ernaar om elk jaar minstens één nieuw product op de markt te brengen. Pumpit N.V. is in de hele wereld actief en heeft ruim honderd werknemers. De onderneming heeft vestigingen in de Verenigde Staten die voor de promotie en verkoop zorgen in Noord- en Zuid-Amerika.

Vanaf december 2004 worden de aandelen van Pumpit N.V. verhandeld op de effectenbeurs.

Nettowinst 2004

- Omzet

Ondanks moeilijke macro economische omstandigheden heeft Pumpit N.V. een omzetgroei kunnen laten zien van 19%. Zowel het aantal klanten als de gemiddelde omzet per klant nam in 2004 toe. Het aantal klanten steeg met 23%. Van de totale omzet werd 63% behaald in Noord- en Zuid-Amerika. De groei in andere afzetgebieden was echter groter.

De omzetgroei werd geheel autonoom gerealiseerd, door de productie en verkoop van dispensers. De omzetgroei werd beïnvloed door gemiddeld lagere verkoopprijzen die veroorzaakt werden door een stijging van de gemiddelde ordergrootte, veranderingen in de product mix en enig negatief effect van de dollarkoers. Schaalvoordelen en meer nadruk op producten met een hoge marge compenseerden dit.

- Kosten

Omdat vooral de externe kosten minder snel stegen dan de omzet nam het bedrijfsresultaat procentueel meer toe dan de omzet.

- Financiële lasten

De financiële lasten namen in 2004 toe. De oorzaak daarvan is dat de investeringen in 2004 gefinancierd zijn met hypothecaire leningen die eind 2003 zijn afgesloten. Een deel van de in 2004 aangekochte vaste activa behoorde tot de operationeel geleasde activa in 2003. De operationele leasekosten zijn in 2003 als externe kosten verantwoord.

- Nettowinst

Het resultaat voor belasting steeg met 21% tot € 8,4 miljoen. De nettowinst nam met 17% toe tot € 5,8 miljoen ondanks een lichte stijging van de belastingdruk.

Het rendement op de aandelen vertoont een stijgende lijn. Helaas neemt de rentabiliteit van het eigen vermogen licht af.

Balans

Pumpit N.V. heeft in 2004 wederom aanzienlijke investeringen gedaan zowel voor vervanging als voor uitbreiding van de productiecapaciteit. In 2004 hebben geen herwaarderingen van activa plaatsgevonden.

De balans van Pumpit N.V. blijft bijzonder sterk. Het eigen vermogen steeg in 2004 van € 19,4 miljoen tot € 22,4 miljoen, met een solvabiliteit (eigen vermogen/activa) van 74%.

Vooruitzichten 2005

Ondanks een zwakke economie streeft Pumpit N.V. naar een groei van 15% van het resultaat voor belasting. De onderneming blijft zich richten op autonome groei en de ontwikkeling en introductie van nieuwe en verbeterde producten. Om dit te realiseren en om de productiecapaciteit uit te breiden verwacht de directie in 2005 zo'n € 3 miljoen te investeren. Het doel om ieder jaar tenminste één nieuw product te introduceren zal ook in 2005 gerealiseerd worden.

Eindexamen m&o vwo 2005-II

havovwo.nl

informatie-
bron 2

Balans en winst- en verliesrekening van Pumpit N.V. voor de jaren 2002-2004

Balans per 31 december (× € 1.000)	2004	2003	2002
Immateriële vaste activa	1.115	657	255
Materiële vaste activa	14.527	12.724	6.872
Financiële vaste activa	2.068	1.303	791
<i>Vaste activa</i>	17.710	14.684	7.918
Voorraden	2.822	2.173	1.355
Handelsdebiteuren	5.584	6.695	5.982
Overige vorderingen	1.418	836	285
Effecten en liquide middelen	2.848	2.633	4.208
<i>Vlottende activa</i>	12.672	12.337	11.830
TOTAAL ACTIVA	30.382	27.021	19.748
<i>Eigen vermogen</i>	22.411	19.436	15.576
<i>Langlopende schulden</i>	2.522	2.600	0
Crediteuren	1.862	1.584	2.469
Overige schulden	3.587	3.401	1.703
<i>Kortlopende schulden</i>	5.449	4.985	4.172
TOTAAL PASSIVA	30.382	27.021	19.748

Winst- en Verliesrekening (× € 1.000)	2004	2003	2002
Omzet	32.343	27.256	21.620
Externe kosten	-17.323	-14.970	-12.819
Personeelskosten	-4.936	-3.974	-2.627
Afschrijvingen immateriële vaste activa	-53	-27	-15
Afschrijvingen materiële vaste activa	-1.400	-1.300	-882
Bedrijfsresultaat	8.632	6.985	5.277
Financiële baten	0	9	54
Financiële lasten	-204	0	0
Overige baten & lasten	0	0	0
Resultaat voor belasting	8.428	6.994	5.331
Belasting	-2.622	-2.043	-824
Buitengewoon resultaat na belasting	0	0	107
Resultaat na belasting	5.806	4.951	4.614

Eindexamen m&o vwo 2005-II

havovwo.nl

informatie-
bron 3

Bedrijfsgegevens Pumpit N.V. 2002-2004

Tenzij anders vermeld, alle bedragen in euro's.

jaar	2004	2003	2002
nominale waarde van één aandeel	0,16	0,16	0,16
aantal uitstaande aandelen (× 1.000) per 31 december	5.280	5.226	5.172
eigen vermogen per aandeel per 31 december	4,24	3,72	3,01
nettowinst per aandeel	1,10	0,95	0,90
koers/nettowinst verhouding per 31 december	12,95	17,42	17,22
dividend per aandeel	0,50	0,35	0,25
payout in %	45,45	36,84	27,78
current ratio per 31 december	2,33	2,47	2,84
solvabiliteit in % per 31 december	73,76	71,93	78,87
nettowinst (in miljoenen)	5,8	5,0	4,7
omzet (in miljoenen)	32,3	27,3	21,6
bedrijfsresultaat (in miljoenen)	8,6	7,0	5,3
totale activa (in miljoenen) per 31 december	30,4	27,0	19,7
aantal werknemers per 31 december	108	98	79

informatie-
bron 4

Deel van het inspectierapport van Advisport

Met betrekking tot de vloer in de sporthal zijn wij tot de volgende bevindingen gekomen:

Waarneming	Gevolg	Oplossing
Overmaat aan stof in berging, kauwgum- en andere vlekken op vloer.	Gevaar vallen van docent en leerlingen; gevaar voor infecties na valincidenten.	Vlekken verwijderen en regelmatig schoonmaken.
Vloer vertoont slijtageplekken, waarschijnlijk als gevolg van onjuist schoonmaken.	Vloer voldoet niet meer aan eisen die de overheid aan vloeren stelt.	Groot onderhoud vloer; in vervolg schoonmaken door kundig personeel.
Bovenkant van potten ¹⁾ in enkele gevallen lager dan de vloer	Gevaar voor verzwikkingen, verstuikingen bij docent en leerlingen.	Potten en vloer op gelijke hoogte laten brengen.

Conclusie met betrekking tot de vloer van de sporthal:

De vloer mag met ingang van het nieuwe schooljaar niet meer gebruikt worden. Wij adviseren dringend de vloer door een deskundige te laten beoordelen en een plan van revisie op te stellen, omdat de vloer niet meer voldoet aan de wettelijke eisen.

Wij hebben vastgesteld dat de slijtageplekken waarschijnlijk veroorzaakt zijn door onregelmatig en ondeskundig uitgevoerd onderhoud. Wij adviseren meer aandacht te besteden aan regelmatig en deskundig onderhoud.

¹⁾ Een pot is een gat in de gymvloer waar (volleybal- of badminton-) palen in kunnen worden gezet.

Eindexamen m&o vwo 2005-II

havovwo.nl

informatie-
bron 5

Offertes sportvloerbedrijven

De revisie (opknopbeurt) van de vloeren bestaat uit het ontvetten en schuren van de bestaande vloer, het op hoogte stellen van vloerpotten, het aanbrengen van een nieuwe gietlaag in een door de school gewenste kleur, het aanbrengen van een slijtvaste finishcoating (= speciale slijtlaag) en het aanbrengen van nieuwe belijning.

	Priscol	Nydam
Kwaliteit van de vloer	Voldoet aan NOC/NSF ¹⁾ eisen	Voldoet aan NOC/NSF eisen
Gebruik	Alleen geschikt voor sportactiviteiten en licht ander gebruik ²⁾	Vloer geschikt voor alle sport-, muziek- en examenactiviteiten
Offerteprijs	€ 20.080,- exclusief alle finishcoatings en exclusief onderhoud	€ 42.000,-
Gebruiksduur van de vloer	10 jaar	12 jaar
Residuwaarde	Geen	Geen
Extra handelingen	Elke twee jaar opnieuw aanbrengen van finishcoating voor € 1.500,- per keer. Eerste finishcoating dient aangebracht te worden bij oplevering van de vloer, deze is niet in de offerteprijs opgenomen.	Elke drie jaar opnieuw aanbrengen van finishcoating voor € 1.950,- per keer. Eerste finishcoating wordt aangebracht bij oplevering van de vloer, de kosten hiervan zijn verwerkt in de offerteprijs.
Geldigheid offerte	4 maanden na offertedatum	3 maanden na offertedatum
Garantie	4 jaar	6 jaar
Inspectiebeurt	Jaarlijks (altijd in mei)	Jaarlijks
Zomersluiting	In zomermaanden beperkte service- en reparatiecapaciteit	Geen zomersluiting
Onderhoudscontract	Jaarlijkse inspectie, bestaande uit: - inspectie van de vloer: 4,5 uur - uitvoeren kleine reparaties: 12 uur	Jaarlijkse inspectie en reparatie
Kosten onderhoudscontract	€ 120,- per gewerkt uur	All-in prijs € 2.850,- per inspectie

¹⁾ NOC/NSF = Nederlands Olympisch Comité/Nederlandse Sport Federatie

²⁾ Als de sporthal voor het afnemen van examens gebruikt wordt, zal de vloer afgedekt moeten worden met speciale afdekzeilen. De kosten daarvan worden getaxeerd op € 360,- per jaar.

informatie-
bron 6

Verslag bespreking tussen het bestuur van THOR - directie Multatuli College

De vereniging wil van 1 september tot 1 juni (39 weken) gebruik maken van de sporthal van het Multatuli College. Dat komt overeen met de wens van de directie van de school om de sporthal in periode 1 juni tot 1 september, in verband met de zomervakantie, niet te verhuren.

Tevens zal de sporthal gedurende de examenperiode voor THOR niet beschikbaar zijn. In de periode 1 september tot 1 juni betreft deze periode 2,5 week. De gemiste uren zullen door de school niet in rekening gebracht worden.

De vereniging zal de sporthal gebruiken voor trainingen. De school zal er zorg voor dragen dat de sporthal voor de aanvang van de trainingen schoongemaakt is en THOR zal na de trainingen zelf voor de schoonmaak van de hal zorgen.

De vereniging wil een zaalhuur van € 21,50 per uur betalen. Zij wil de zaal huren voor twaalf uur per week. De huur zal aan het begin van elk kwartaal bij vooruitbetaling voldaan worden. Voor de trainingen is een vloer nodig van een goede kwaliteit. THOR wil een langdurig contract afsluiten.

Als de vereniging de sporthal huurt, moet het Multatuli College rekening houden met de volgende extra kosten:

- verwarming en warmwatervoorziening: kosten € 17,50 voor elk uur dat de zaal verhuurd wordt;
- verhoging van de overige kosten met € 219,- per jaar.

informatie-
bron 7

Schoonmaakplan sporthal

Eigen schoonmakers

Activiteit	Frequentie	Tijdsbesteding per activiteit
Vegen van de vloer en kleedkamers	5 keer per lesweek	3,00 uur
Nat afnemen en dweilen van vloer en kleedkamers	1 keer per lesweek	4,35 uur
Jaarlijkse grote schoonmaak	1 keer per jaar	48,00 uur

Een schooljaar telt 40 lesweken.

Voor het nat afnemen en dweilen van de vloer is een boenmachine beschikbaar. De vaksectie berekent dat de jaarlijkse kosten van de boenmachine € 1.500,- bedragen. De kosten van schoonmaak- en onderhoudsmiddelen worden geschat op € 1.140,- per jaar.

Voor de schoonmaak heeft de school schoonmakers in dienst. De gemiddelde salariskosten (inclusief vakantietoeslag, sociale lasten en onregelmatigheidstoeslag) bedragen € 14,26 per uur.

Schoonmaakbedrijf

Het schoonmaken van de sporthal kan worden uitbesteed aan een schoonmaakbedrijf. Een schoonmaakbedrijf heeft aan de hand van bovenstaand plan een offerte uitgebracht van € 16.000,- per jaar.