

Hoger
Algemeen
Voortgezet
Onderwijs

Tijdvak 2
Woensdag 18 juni
9.00 – 12.00 uur

Boekje met informatie

Formuleblad

Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 10, 11 en 14.

$$10 \quad \square \quad \text{brutowinstmarge} = \frac{\text{brutowinst}}{\text{omzet}} \times 100\%$$

$$11 \quad \square \quad \text{nettowinst per aandeel} = \frac{\text{nettowinst}}{\text{aantal geplaatste aandelen}}$$

$$14 \quad \square \quad \text{afschrijving} = \frac{\text{aanschafwaarde} - \text{restwaarde}}{\text{gebruiksduur}}$$

**Overzicht van een aantal aandelenkoersen op 1 april 2001
(Eriks Groep t/m Gamma Holding)**

Fonds	Slot	Tijd	+/-	%	Open	Bied/Laat	Vorig Slot	Aantal × 1.000
<u>Eriks Groep</u>	28,60	15:56	0,10	0,35	28,60	28,60/28,60	28,50	31
<u>Euronext NV</u>	21,38	15:28	0,58	2,79	21,00	20,78/21,38	20,80	5.750
<u>Evc Internat</u>	0,53	14:18	0,00	0,00	0,58	0,53/0,58	0,53	13.150
<u>Exact Holding</u>	29,00	15:46	1,65	6,03	27,95	27,95/29,20	27,35	6.056
<u>Exendis NV</u>	5,01	16:30	0,08	1,62	5,01	5,01/5,01	4,93	34
<u>Fornix Biosc</u>	8,60	16:45	0,10	1,18	8,80	8,60/8,90	8,50	1.689
<u>Fox Kids Eur</u>	13,10	12:59	0,10	0,77	12,95	12,95/13,11	13,00	3.658
<u>Frans Maas</u>	20,78	13:32	-0,12	-0,57	20,78	20,78/20,78	20,90	100
<u>Free Record Shop</u>	14,35	16:32	0,15	1,06	14,20	14,05/14,65	14,15	3.129
<u>Fugro cert</u>	52,65	16:17	0,65	1,25	52,05	51,40/53,00	52,00	26.454
<u>Gamma Holding</u>	34,00	15:14	0,00	0,00	33,70	33,70/34,00	34,00	3.100

Tarieven bij aankoop en verkoop van aandelen

Bij orders opgegeven via internet geldt een tarief van € 6,00 + 0,40% over het aankoopbedrag of verkoopbedrag.

naar: www.dft.nl

Free Record Shop en de marktontwikkelingen

Doel Free Record Shop

Free Record Shop richt zich op de distributie van entertainmentproducten. De onderneming richt zich vooral op de jongere leeftijdscategorieën en op iedereen die zich jong voelt. In de markten waar Free Record Shop actief is – in Nederland en buitenland – streeft zij naar een dominante positie en waar mogelijk een marktleiderschap. In financiële termen is de doelstelling tweeledig: een gestage jaarlijkse groei realiseren van omzet en nettowinst met gemiddeld meer dan 10% per jaar en de waarde van de aandelen verhogen.

Marktontwikkelingen

Het succes van Free Record Shop wordt beïnvloed door een aantal factoren:

- De *audiomarkt stabiliseert*. Voor Free Record Shop betekent deze ontwikkeling een versterking van het proces om nog minder afhankelijk te zijn van de audiomarkt.
- De *macht van leveranciers* neemt toe. Een gevolg is dat de kostenstijging bij de leveranciers steeds vaker wordt doorberekend aan de winkels. De winkels kunnen deze kosten op hun beurt minder makkelijk doorberekenen.
- Er zal een *sanering plaatsvinden onder de vele "papa & mama winkels"* (= kleine familiebedrijven) die de hoge investeringen niet meer kunnen opbrengen of door de krappe arbeidsmarkt niet kunnen voorzien in opvolging.
- Er verschijnen diverse *nieuwe aanbieders* op de markt; branchevreemde formules die de cd's als stuntproduct erbij verkopen. Daarnaast zoeken de leveranciers alternatieve afzetkanalen naast de traditionele winkel, zowel in termen van "bricks" (supermarkten, elektronikawinkels, drogisterijen) als van "clicks" (internet).
- Zonder uitzondering gebruiken de nieuwe aanbieders de *prijs van cd's* als actiemiddel om klanten naar hun winkel te lokken. De marges op andere producten moeten het gebrek aan marge op de cd-verkoop compenseren. Het effect is dat de consument een uiterst verwarrend beeld krijgt van de prijsopbouw van cd's, een ontwikkeling die Free Record Shop als de meest bedreigende ervaart.
- *Nederland vergrijs*t, de consument dus ook. Hij kan zijn geld besteden aan een uitgebreide variatie van entertainmentproducten. Verder beschouwt de consument het kopiëren van cd's niet als een onrechtmatige daad.
- Door de *gespannen arbeidsmarkt* moeten extra financiële inspanningen worden geleverd om kwalitatief goed personeel aan te nemen en te behouden.

Beleid Free Record Shop

De doelgroep wordt vergroot. Free Record Shop moet een gevarieerder publiek aanspreken in de leeftijdsgroep 16-19 jaar. Dit doen wij door de productmix te verbreden (extra aandacht te besteden aan artikelen binnen de entertainmentsoftware). Naast de cd krijgen andere producten een relatief belangrijker aandeel. Free Record Shop onderkent dat, waar 10 jaar geleden (home)entertainment vooral muziek was, dit nu muziek, games, film en telefonie is en dat deze blijft evolueren met sms, wap en multimedia oneliner, enz. De winkelformules moeten sfeer bieden, een goede begeleiding en een breed assortiment. Free Record Shop handhaaft haar eigen prijsbeleid. Ons uitgangspunt blijft een gezond rendement realiseren. De praktijk wijst uit dat de prijs een onderdeel is van de koopbeslissing van de klant.

De distributie wordt een mengeling van traditionele winkels (bricks) en e-commerce (clicks). Een nieuwe distributiestrategie – BRAND – wordt momenteel getest in de pilot (testwinkel) in Almere. De klant kan hier zijn eigen cd samenstellen en branden. De locatieproblematiek heeft tot gevolg dat Free Record Shop nu uitbreiding zoekt in de kleinere steden (vanaf 25.000 inwoners).

bron: jaarverslag Free Record Shop (1999/2000)

Free Record Shop verdwijnt van de beurs

11 december 2001 AMSTERDAM - Hans Breukhoven heeft een bod uitgebracht op alle aandelen Free Record Shop. Breukhoven, die al 51% van de aandelen bezit, wil de beursnotering van de platenwinkels beëindigen.

De grootaandeelhouder biedt € 15,25 per aandeel in contanten. Het bod ligt 61% hoger dan de slotkoers van 10 december 2001. Grootaandeelhouder Orange Fund, die meer dan 10% van de aandelen Free Record Shop in bezit heeft, heeft inmiddels laten weten dat zij positief tegenover het voorgenomen bod staat en dat zij haar medewerking zal verlenen. Volgens Breukhoven zijn er 'geen redenen die een notering aan Euronext Amsterdam thans nog rechtvaardigen', aldus in een gezamenlijk persbericht van Free Record Shop en Breukhoven afgelopen dinsdag. Breukhoven wijst onder meer op de volgens hem te lage beurswaarde van het fonds. Daardoor is enerzijds de uitgifte van nieuwe aandelen geen aantrekkelijke optie, terwijl anderzijds de personeelsopties weinig bindende werking hebben. Bovendien wordt er weinig in het fonds gehandeld, met als gevolg dat aandeelhouders hun belang niet zonder grote koerswijzigingen kunnen uitbreiden of verkleinen, aldus Breukhoven.

Kerncijfers boekjaar 1999/2000

(Boekjaar loopt van 1 oktober tot 30 september)

Omzet	€ 231.477.000,-
Brutowinst	€ 78.658.000,-
Bedrijfsresultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	€ 11.511.000,-
Nettowinst	€ 7.611.000,-
Totaal vermogen	€ 81.107.000,-
Aandelengegevens	
Winst per aandeel	€ 2,03
Dividend per aandeel	€ 0,73
Brutowinstmarge	34,0%

naar: website Free Record Shop www.frs.nl

Jaarcijfers Free Record Shop boekjaar 2000/2001

Free Record Shop Holding N.V. heeft in het boekjaar 2000/2001 voor € 251,8 miljoen aan (home)entertainmentproducten verkocht. De nettowinst is ten opzichte van het voorgaande boekjaar met 24% gedaald. Dit is in hoofdzaak het gevolg van hogere kosten voor medewerkers en huisvesting.

De brutowinst is met € 8,5 miljoen toegenomen, tot € 87,2 miljoen. Het bedrijfsresultaat uit gewone bedrijfsuitoefening is met 28,2% gedaald naar € 8,1 miljoen.

De nettowinst per aandeel op 30 september 2001 wordt berekend over 3.782.058 geplaatste gewone aandelen.

Alle werkmaatschappijen en landenorganisaties hebben aan de omzetgroei bijgedragen. Dit is gebeurd ondanks een aantoonbare teruggang van de conjunctuur in de landen waarin de holding actief is.

De dvd-markt is in Nederland en alle andere landen waar Free Record Shop actief is, duidelijk gestegen, zowel in aantallen als in geld. De opmars van dvd wordt onder andere gestimuleerd door de lagere verkoopprijzen. Daar staat tegenover dat de markt van cd's krimpt o.a. door het vele kopiëren, een trend die enkele jaren geleden is ingezet. Voor het eerst loopt niet alleen de vraag naar cd-singles maar ook naar cd-albums terug.

In Nederland is Free Record Shop B.V. met voorsprong marktleider in de (home)entertainmentbranche. Het marktleiderschap betreft de segmenten cd, dvd en games. Tegen de achtergrond van de sterk toegenomen concurrentie en afzwakkende economie heeft de werkmaatschappij een bevredigende omzetgroei behaald. Omdat zij boven het marktgemiddelde heeft gepresteerd, is het marktaandeel opnieuw gegroeid.

Dividendvoorstel

Aan de op 7 februari 2002 te houden Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld het dividend over het boekjaar 2000/2001 vast te stellen op € 0,50 per aandeel in contanten.

naar: website Free Record Shop www.frs.nl

Resultaten onderzoek

Schoolbijdrage TIO per schooljaar (in euro's)	Aantal te verwachten studenten bij TIO
5.000	175
6.000	150
7.000	130
8.000	120
9.000	110
10.000	100
11.000	90
12.000	80
13.000	70

Een deel van de door TIO uit te brengen folder

Heb je 4-havo gedoubleerd en wil je je havo-diploma toch binnen een jaar halen?
Dan is

TIO een goede keus.

Op onze onderwijsinstelling kun je kiezen uit 2 profielen:

Het profiel **Economie en Maatschappij** (EM)

In dit profiel komen de vakken Aardrijkskunde, Geschiedenis, Wiskunde-A en Economie-2 voor.

Het profiel **Natuur en Techniek** (NT)

In dit profiel komen de vakken Natuurkunde, Scheikunde, Biologie en Wiskunde-B voor. Voor elk van de eerste 3 genoemde vakken in het NT-profiel krijg je 2 lessen practicum in groepjes van maximaal 15 studenten.

Naast de vakken uit het profiel dat je hebt gekozen, volg je vakken uit het zogenaamde **algemene deel**. Deze vakken zijn Nederlands, Engels, ANW, CKV en Duits.

In de **vrije ruimte** volgt iedere student het vak Management & Organisatie.

Loontabellen onderwijs

De bedragen in onderstaande tabellen geven de brutolonen per maand in euro's weer, uitgaande van een volledige betrekking van 26 lesuren per week. Het salarisniveau van de docenten van TIO is schaal LC nr. 14. De docenten krijgen allemaal een contract voor een geheel kalenderjaar. De schalen zijn exclusief vakantietoeslag en exclusief werkgeversaandeel sociale lasten. De vakantietoeslag bedraagt 8% van het brutoloon per jaar en het werkgeversaandeel sociale lasten bedraagt 25% van het brutoloon inclusief vakantietoeslag.

Schaal LA	Schaal LB	Schaal LC	Schaal LD	Schaal LE
nr. bedrag	nr. bedrag	nr. bedrag	nr. bedrag	nr. bedrag
1 2032	1 2108	1 2120	1 2128	1 2736
2 2068	2 2154	2 2223	2 2254	2 2840
3 2105	3 2200	3 2326	3 2380	3 2932
4 2142	4 2246	4 2415	4 2505	4 3117
5 2179	5 2292	5 2505	5 2631	5 3324
6 2216	6 2338	6 2595	6 2757	6 3423
7 2252	7 2384	7 2684	7 2866	7 3519
8 2289	8 2430	8 2774	8 2974	8 3616
9 2328	9 2476	9 2863	9 3082	9 3709
10 2367	10 2522	10 2953	10 3191	10 3808
11 2406	11 2567	11 3043	11 3299	11 3904
12 2445	12 2613	12 3132	12 3408	12 3998
13 2484	13 2659	13 3222	13 3516	13 4095
14 2523	14 2705	14 3311	14 3625	14 4216
15 2562	15 2808	15 3401	15 3733	15 4275
16 2601	16 2911	16 3490	16 3842	16 4336
17 2641	17 3014	17 3580	17 3950	17 4458
18 2737	18 3117	18 3670	18 4058	18 4579
19 2835	19 3221	19 3759	19 4167	19 4637
20 2932			20 4275	

Een samenvatting van de brief van TIO aan ALE&MEE en aan SJE & Partners

Graag zouden we van u vernemen wat de kosten zijn voor de volgende diensten:
. het ontwikkelen en het ter beschikking stellen van studiemateriaal ten behoeve van de leerjaren 4-havo en 5-havo voor de profielen EM en NT;
. het langs digitale weg ondersteunen van onze leerlingen bij het door u ontwikkelde studiemateriaal;
. het ontwikkelen en het ter beschikking stellen van toetsmateriaal voor het door u aangeleverde studiemateriaal;
. de correctie van de door onze leerlingen gemaakte toetsen overeenkomstig het door u ontwikkelde toetsmateriaal.

Een samenvatting van de offerte van de uitgeverij ALE&MEE:

Het door u gewenste studiemateriaal voor de profielen EM en NT kunnen wij u leveren voor een totaalbedrag van € 2.000,- per student. In dit bedrag is de vergoeding voor het maken van passende toetsen bij het studiemateriaal en de correctie van de door uw leerlingen gemaakte toetsen, opgenomen. De behaalde toetsresultaten worden digitaal aangeleverd. Tevens kunnen uw studenten voor ondersteuning bij hun studie, langs digitale weg contact opnemen met onze medewerkers.

Een samenvatting van de offerte van de onderwijsadvies-organisatie SJE & Partners:

Het door u, TIO, aangevraagde studiemateriaal kan door ons geleverd worden voor de prijs van € 1.526,- per student per jaar. Voor uw aanvraag betreffende de toetsen moeten wij meedelen dat wij daarin niet kunnen voorzien. De door u gevraagde begeleiding van uw studenten via alle moderne technieken zoals e-mail en chatten kunnen wij verzorgen voor een bedrag van € 124,- per student per jaar.

Gegevens over de opzet van het profielwerkstuk binnen TIO

Voor het profiel EM maken alle studenten, in groepjes van vijf, een profielwerkstuk over wiskundige toepassingen in het vak Economie. Hiervoor heeft TIO afspraken gemaakt met de lerarenopleiding, die in dezelfde gemeente is gevestigd. De begeleiding zal worden gedaan door derdejaars studenten Wiskunde en Economie van de lerarenopleiding, die stage lopen bij TIO. Elk groepje heeft gemiddeld 16 uur begeleiding door één van deze stagiair(e)s. De begeleiding vindt plaats in de gebouwen van TIO en duurt gemiddeld twee uur per keer. De stagiair(e)s krijgen voor deze medewerking van TIO een boekenbon van € 10,- aangeboden voor elke begeleidingsbijeenkomst.

De studenten die het profiel NT hebben gekozen moeten een profielwerkstuk maken in groepjes van vijf. Ze moeten daarvoor bepaalde onderzoeken uitvoeren en daarover een verslag maken. De school heeft met het chemieconcern BICHEMIE de afspraak gemaakt dat de studenten voor dat concern bepaalde onderzoeken doen. Het concern vergoedt alle kosten die gemaakt worden voor de onderzoeken en geeft de school bovendien een bonus van € 100,- per afgehandeld onderzoek. De begeleiding van de studenten wordt gedaan door werknemers van BICHEMIE.

Einde