

Bijlage HAVO
2015

tijdvak 2

management & organisatie

Informatieboekje

QWIC

QWIC bv (Quality With Innovative Convenience) is opgericht in 2006 door Michiel Hartman en Taco Anema. Als Nederlands merk ontwikkelt, produceert en verhandelt QWIC elektrische fietsen en elektrische scooters. De innovatieve elektrische tweewielers worden via een snelgroeiend netwerk van ongeveer 400 winkels verkocht in Nederland, België, Duitsland en Frankrijk.

Terwijl aanvankelijk alle elektrische tweewielers vanuit China met zeecontainers werden aangevoerd, heeft QWIC na een paar jaar besloten de elektrische tweewielers zelf in een fabriek in Rotterdam te produceren. De onderdelen worden bij Nederlandse toeleveranciers ingekocht, waarbij gelet wordt in kwaliteit, prijs en levertijd.

Informatiebron 2

De balans van QWIC (per 31 december in euro's)

	2014		2013	
Activa				
Immateriële vaste activa	165.000		64.000	
Materiële vaste activa	<u>2.310.000</u>		<u>2.900.000</u>	
Vaste activa		2.475.000		2.964.000
Vorraden	1.900.000		1.400.000	
Vorderingen ¹⁾	90.000		822.000	
Liquide middelen	<u>10.000</u>		<u>178.000</u>	
Vlottende activa		2.000.000		2.400.000
		<u>4.475.000</u>		<u>5.364.000</u>
Passiva				
Aandelenkapitaal ²⁾	102.000		102.000	
Agioreserve	400.000		400.000	
Winstreserve	<u>200.000</u>		<u>400.000</u>	
Eigen vermogen		702.000		902.000
Langlopende schulden	1.773.000		3.662.000	
Kortlopende schulden	<u>2.000.000</u>		<u>800.000</u>	
Vreemd vermogen		3.773.000		4.462.000
		<u>4.475.000</u>		<u>5.364.000</u>

noot 1 Het betreft hier vooral vorderingen op de tussenhandel.

noot 2 De nominale waarde van 1 aandeel bedraagt € 0,50. Het aandelenkapitaal betreft het geplaatste aandelenkapitaal.

bron: jaarrekening QWIC (aangepast)

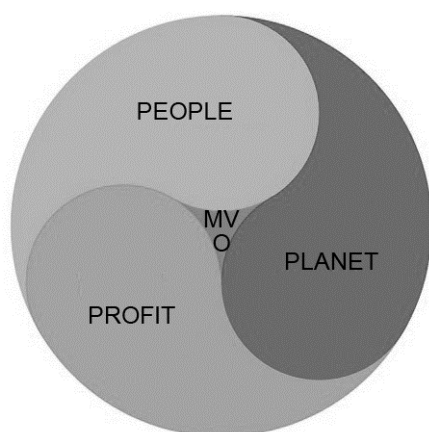
Informatiebron 3

De eigenaren van QWIC

QWIC is in eigendom van de twee bestuurders, Hartman en Anema, en van investeringsmaatschappij Breedschap. Op 31 december 2014 bezitten de twee bestuurders samen 75% van de geplaatste aandelen QWIC. De rest is in handen van Breedschap.

Breedschap is een Nederlandse investeringsmaatschappij die belegt in Nederlandse ondernemingen. Bij de keuze van haar beleggingen spelen bij Breedschap steeds vaker ideële overwegingen een rol. Zo is voor Breedschap niet alleen het verwachte te behalen rendement belangrijk, maar ook of de ondernemingen waarin zij belegt op een maatschappelijk verantwoorde wijze ondernemen.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen



Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is de ondernemingsstrategie waarbij aandacht voor people, planet en profit in evenwicht is.

Tot het domein people worden prestaties gerekend op sociaal-ethisch gebied. Hoe gaat het bedrijf om met zijn personeel en hoe presteert het op het gebied van sociale cohesie (de maatschappij in ruimere zin)?

Tot het domein planet worden de prestaties gerekend op het gebied van milieu in ruime zin. Hoe pakt een bedrijf zijn verantwoordelijkheid op ten aanzien van het belasten van het milieu, de natuur en het landschap?

Tot het domein profit worden niet de pure financiële prestaties van de onderneming (winst, omzet en dergelijke) gerekend, maar wordt gekeken naar thema's als werkgelegenheid, opbouwen van een goede reputatie, transparantie en verantwoording, investeringen in infrastructuur, locatiebeleid en politieke betrokkenheid.

Informatiebron 4

Branchegegevens van tweewielers

Aantal verkochte fietsen en scooters in Nederland

	2010	2011	2012	2013	2014
fietsen	1.227.000	1.281.000	1.215.000	1.171.000	1.039.000
- waarvan elektrisch	134.000	154.000	165.000	181.000	171.000
scooters	93.000	95.000	96.000	83.000	68.000
- waarvan elektrisch	3.100	3.600	4.400	4.300	4.100

Algemeen

Het jaar 2014 is lastig geweest voor de tweewielerspecialisten. De economische situatie in Nederland speelt hierbij een belangrijke rol.

Elektrische-fietsenmarkt

De markt voor elektrische fietsen verjongt. De groei in de markt voor elektrische fietsen komt vooral uit de leeftijdsgroep onder de 50 jaar. De opmars van de elektrische fietsen onder jongere doelgroepen is vooral te danken aan het feit dat deze fiets gezien wordt als aantrekkelijk alternatief voor bestaande transportmiddelen.

Elektrische-scootermarkt

Opvallend is de groeiende belangstelling voor elektrische scooters, die in 2014 een groter aandeel in het totaal voor hun rekening namen dan in het jaar ervoor. De verwachtingen voor 2015 zijn goed, vooral dankzij de praktische en met name ook fiscale mogelijkheden van de elektrische scooter, ook voor zakelijk gebruik. Ook de toenemende fijnmazige infrastructuur van de laadpalen draagt bij aan het succes.

bron: cijfers en trends (aangepast)

Informatiebron 5

De Emoto 87

QWIC biedt nu nog 14 verschillende types elektrische fietsen aan en 4 types elektrische scooters. In de komende jaren wil het bedrijf zich, mede door de felle concurrentie, vooral gaan richten op de jonge stedelingen - tussen 20 en 50 jaar - voor woon-werkverkeer. Om die reden wordt het aantal modellen afgebouwd en zet het bedrijf vooral in op de Emoto 87, de elektrische scooter waarvan de verwachtingen hooggespannen zijn.



	2015
adviesprijs voor de consument (inclusief 21% btw)	€ 3.267
marge (korting) voor de tussenhandel	12% ¹⁾
kostprijs	€ 2.250
afzet	600
bijdrage aan de winst

noot 1 De marge (korting) voor de tussenhandel is een percentage van de adviesprijs voor de consumenten exclusief btw. De standaardmarge is 12%.

Informatiebron 6

De brood- en banketbranche

Financiële gegevens voor de brood- en banketbranche (2009-2014) in procenten

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
omzet ¹⁾	6,6	1,4	-2,1	3,9	1,31	-1,6

noot 1 procentuele veranderingen ten opzichte van vorig jaar

De bakkerijbranche heeft te maken met een toenemende concurrentie van de supermarkten. Het assortiment bij supermarkten wordt steeds uitgebreider. Het wordt dan ook steeds belangrijker om als bakkerijbedrijf onderscheidend te zijn ten opzichte van supermarkten.

De grondstofprijzen zijn de afgelopen jaren sterk gestegen en konden niet voldoende worden vertaald in prijsverhogingen. Ook de productiviteit van de werknemers en de hoge loonkosten beïnvloeden het resultaat in negatieve zin.

Informatiebron 7

De prestaties van De Bruyne Bakker vergeleken met de branche

In de tabel staan de gegevens van de brood- en banketbranche voor 2014, opgedeeld in 3 omzetklassen, waarbij de kosten zijn uitgedrukt in een percentage van de omzet (100%). Ook zijn de gegevens van De Bruyne Bakker voor 2014 opgenomen (in euro's). De prestaties van De Bruyne Bakker moeten worden vergeleken met die van branchegenoten in dezelfde omzetklasse.

omzetklasse (x €1.000)	de brood- en banketbranche in 2014 verdeeld in omzetklassen			De Bruyne Bakker in 2014
	< 400	400 - 750	750 - 1250	
aantal deelnemers in de branche	40	70	65	
gemiddelde jaaronzet 2014 per klasse (x €1.000)	273,5	586,1	958,3	
	%	%	%	€
omzet	100,0	100,0	100,0	500.000
inkoopwaarde omzet	<u>31,2</u>	<u>30,7</u>	<u>27,2</u>	<u>165.000</u>
brutowinst	68,8	69,3	72,8	335.000
bedrijfskosten:				
- constant:				
loonkosten	24,5	31,7	36	180.000
huisvestingskosten	4,3	5,0	4,4	32.000
afschrijvingen en overig constant	12,6	11,5	11,3	48.000
- variabel:				
verkoopkosten en overig variabel	10,1	8,9	9,1	35.000
nettowinst	17,3	12,2	12	40.000

Het huurvoorstel

Oude situatie

Het pand van De Bruyne Bakker wordt gehuurd. In 2014 is de jaarhuur 90% van de huisvestingskosten.

Het huurcontract wordt telkens voor 5 jaar afgesloten en kan tussentijds niet worden opgezegd. Per 1 januari 2015 moet er weer een nieuw huurcontract worden getekend.

Nieuwe situatie: het huurvoorstel

Wim de Bruyne geeft aan dat continuering van de oude situatie misschien leidt tot faillissement van zijn bakkerij. Hierdoor zal het pand mogelijk gedurende lange tijd leeg komen te staan en zal de verhuurder geen enkele huurinkomsten ontvangen.

Wim de Bruyne heeft de eigenaar van het pand daarom voorgesteld de jaarhuur met ingang van 1 januari 2015 te splitsen in 2 delen:

- een constant deel van € 15.000
- een variabel deel dat 2% is van de jaarmzet van 2015.