

Bijlage HAVO
2019

tijdvak 1

management & organisatie

Informatieboekje

Formuleblad

Voor beantwoording van de vragen 22, 24 en 26 zijn de volgende formules beschikbaar.

$$22 \quad \text{current ratio} = \frac{\text{vlottende activa}}{\text{kort vreemd vermogen}}$$

$$24 \quad \text{solvabiliteit} = \frac{\text{eigen vermogen}}{\text{vreemd vermogen}} \times 100\%$$

$$26 \quad \text{rentabiliteit van het totale vermogen} = \frac{\text{resultaat voor vennootschapsbelasting} + \text{interestkosten}}{\text{het gemiddelde totale vermogen}} \times 100\%$$

Informatiebron 1

KoKo Nederland

Een franchise is een samenwerkingsverband tussen een ondernemer (de franchisenemer) en de eigenaar van een handelsnaam (de franchisegever), waarbij de franchisegever de franchisenemer het recht geeft om tegen betaling een onderneming met die handelsnaam te exploiteren.

Veel supermarkten, fastfoodketens, drogisterijen en koffiëketens maken hiervan gebruik.

De franchisenemer is een zelfstandige ondernemer en is dus niet in loondienst bij de franchisegever.

Manuel is een franchisenemer van de KoKo-keten (KoKo Nederland) en exploiteert KoKo Rotterdam.



In het franchisecontract dat Manuel met KoKo Nederland heeft afgesloten, staat onder andere de afspraak dat Manuel alle te verkopen producten bij KoKo Nederland inkoopt. Ook zal hij zijn winkel volgens een vaste huisstijl inrichten en zal hij de administratie laten uitvoeren door KoKo Nederland.

Manuel betaalt aan KoKo Nederland een franchisevergoeding. Dit tarief bestaat uit een vergoeding voor:

- beeld- en naamrecht van KoKo-producten
- ondersteunende activiteiten voor alle KoKo-franchisenemers en
- een bijdrage aan de winst van KoKo Nederland.

Informatiebron 2

Prijs- en afzetgegevens gemiddeld per week van KoKo Rotterdam over 2018

Geopend:

Koko Rotterdam is 50 weken per jaar geopend.

Verkoop:

producten	verkocht aantal per week (in stuks)	verkoopprijs per stuk (in euro)
koffie	1.400	2,60
espresso	500	2,39
cappuccino	1.650	3,50
thee	900	2,50
frisdrank	610	3,00
brownie en koek	<u>490</u>	4,00
totaal	5.550	
gewogen gemiddelde		3,00

De bezoekers van KoKo Rotterdam zijn onder te verdelen in 'reguliere bezoekers' en 'zzp'ers' (zelfstandigen zonder personeel).

Van bovenstaande totale afzetgegevens betrof een gedeelte de afzet aan zzp'ers:

- Gemiddeld kocht een zzp'er per bezoek 2 producten tegen de gewogen gemiddelde verkoopprijs van € 3,00.
- Van alle gekochte producten per week werden er gemiddeld in totaal 740 door zzp'ers gekocht.

Manuels plan ten behoeve van een stijging van de nettowinst in procenten van de omzet over 2019 ten opzichte van 2018

De bezoekers van KoKo Rotterdam zijn dus onder te verdelen in 'reguliere bezoekers' en 'zzp'ers'. Deze zzp'ers werken niet vanuit een kantoor maar werken thuis of in een koffiezaak zoals KoKo Rotterdam. Deze zzp'ers zijn veel langer in de koffiezaak aanwezig dan reguliere bezoekers, omdat zij achter hun laptop aan het werk zijn. Daarbij kopen zij, in verhouding tot de tijd dat ze bij KoKo Rotterdam aanwezig zijn, weinig producten.

Het idee van Manuel is om de zaak in twee gedeeltes te splitsen:

- een algemeen gedeelte waar iedereen koffie kan kopen en kan zitten;
- een apart gedeelte waar zzp'ers kunnen zitten, werken en netwerken. Ook kunnen ze in deze aparte ruimte producten kopen en nuttigen tegen een gereduceerde prijs.

Deze twee gedeeltes zijn van elkaar gescheiden door een glazen wand.

De zzp'ers betalen een bezoekerstarief van € 1 per half uur voor de tijd die ze in het aparte zzp-gedeelte aanwezig zijn. Hiertoe krijgen ze bij het binnengaan van het zzp-gedeelte een ticket, dat ze bij het verlaten van de ruimte in een betaalautomaat moeten doen. Na de betaling van het ticket kunnen ze het zzp-gedeelte verlaten.

Informatiebron 4

Koop- en bezoekgedrag van zzp'ers bij KoKo Rotterdam, in 2019 (na het plan)

	verwacht in 2019
bezoekgedrag	
aantal bezoeken van de zzp'ers per week	60% meer ten opzichte van 2018
tijd die een zzp'er per bezoek aan KoKo Rotterdam aanwezig is	50% van de zzp'ers is per bezoek gemiddeld 2,5 uur aanwezig. Bij 25% was dat gemiddeld 3,5 uur en bij de andere 25% was dat gemiddeld 4,5 uur.
bezoekerstarief	€ 1 per half uur
koopgedrag	
aantal gekochte producten	Een zzp'er gaat per bezoek gemiddeld 2,5 product kopen.
gewogen gemiddelde verkoopprijs per product	€ 2,40 (gereduceerde prijs)

Verder is het volgende gegeven:

- Een zzp'er bezoekt KoKo Rotterdam maximaal één keer per dag. Dit geldt zowel in 2018 als in 2019.
- De afzet en omzet van de reguliere bezoekers blijven door het plan van Manuel in 2019 onveranderd ten opzichte van 2018.
- In 2019 is KoKo Rotterdam onveranderd 50 weken geopend.

Informatiebron 5

Investering per 1 januari 2019

glazen tussenwand	€ 50.000
extra ingang zzp-gedeelte	€ 25.000
betalingssysteem	€ 30.000
meubilair en overig	€ <u>15.000</u> +
totaal:	€ 120.000

Alle investeringen worden in 5 jaar lineair afgeschreven tot 25% van de aanschafwaarde.

Financiering per 1 januari 2019

Met KoKo Nederland is overeengekomen dat Manuel de helft van het investeringsbedrag financiert door extra eigen vermogen in te brengen. De rest wordt van KoKo Nederland geleend, tegen een interest van 2% per jaar. Het betreft een lening met lineaire aflossingen. De interest en aflossing worden steeds op 31 december van elk jaar aan KoKo Nederland betaald.

Informatiebron 6

Balans en resultatenrekening De Wit Transport bv

debet	Balans De Wit Transport bv 2018 (getallen x € 1.000)				credit
	31 december 2018	1 januari 2018		31 december 2018	
Pand	480	500	Aandelenkapitaal	300	300
Vrachtwagens	684	546	Algemene reserve	102	98
Inventaris	56	50	Langlopende voorzieningen	108	102
Deelnemingen	40	40	Hypothecaire lening	320	350
Debiteuren	316	354	Obligatielening	620	600
Effecten	60	66	Crediteuren	11	20
Vooruitbetaalde bedragen	30	30	Te betalen btw	6	4
Te vorderen btw	34	30	Bankkrediet	183	142
			Resultaat 2018 voor vennootschapsbelasting	<u>50</u>	<u>0</u>
	1.700	1.616		1.700	1.616

Opmerking

De mutaties in de balansposten vonden halverwege het jaar plaats.

Resultatenrekening De Wit Transport bv 2018 (gedeeltelijk ingevuld; getallen x € 1.000)

Omzet	1.500
Transportkosten	850
Loonkosten	300
Verkoopkosten	50
Afschrijvingskosten	120
Interestkosten	...
Overige constante kosten	<u>...</u>
Resultaat voor vennootschapsbelasting	50

Informatiebron 7

Kengetallen van de branche en van De Wit Transport bv

kengetal	op of over:	branche-gemiddelden	De Wit Transport
liquiditeit: current ratio	31 december 2018	1,8
solvabiliteit: $\frac{\text{eigen vermogen}}{\text{vreemd vermogen}} \times 100\%$	31 december 2018	30,0%
rentabiliteit eigen vermogen	2018	13,2%	11,8%
interest vreemd vermogen	2018	3,8%	4,0%
rentabiliteit van het totale vermogen	2018	7,1%