

# Bijlage HAVO

# 2009

tijdvak 1

	<b>management &amp; organisatie</b>
tevens oud programma	<b>management &amp; organisatie</b>

---

Informatieboekje

## Formuleblad

---

### formules bij vraag 14, 15, 23 en 25

#### 14 + 15

Gebruikte symbolen:

E = eindwaarde

C = contante waarde

K = kapitaal

p = rentepercentage

n = aantal perioden/ aantal termijnen

i = interest

Formules

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

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

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

$$23 \quad \text{quick ratio} = \frac{\text{vlottende activa exclusief voorraden}}{\text{vreemd vermogen op korte termijn}}$$

$$25 \quad \text{solvabiliteit} = \frac{\text{eigen vermogen}}{\text{vreemd vermogen}}$$

## Informatiebron 1

### Balansen van V&J per 31 december 2007 en 2008

debet	balansen V&J ( in euro's)				credit
	31-12-2008	31-12-2007		31-12-2008	
<b>Vaste activa</b>			<b>Eigen vermogen</b>		
Inventaris	1.149	1.995	Vermogen Vink	3.144	1.249
			Vermogen Janssen	1.361	300
<b>Vlottende activa</b>			<b>Kortlopende schulden</b>		
Vorraden	2.500	900	Crediteuren	3.280	2.108
Debiteuren	1.676	591	Af te dragen omzetbelasting	650	600
Liquide middelen	<u>8.324</u>	<u>6.454</u>	Overige schulden	<u>5.214</u>	<u>5.683</u>
	<b><u>13.649</u></b>	<b><u>9.940</u></b>		<b><u>13.649</u></b>	<b><u>9.940</u></b>

### Trends en perspectief uit het “Structuuronderzoek Kappersbranche”

#### Vraagontwikkeling

##### *Daling bestedingsruimte van de consument*

Binnen de toch al krapper wordende bestedingsruimte van de consument krijgt de kapper steeds meer concurrentie van andere bestedingen, zoals die aan reizen, zonnebanken en bestedingen aan artikelen voor in en rond het huis.

##### *Klantenbinding*

De klantentrouw daalt. Spaarkaarten kunnen een middel zijn om de klantenbinding te bevorderen.

##### *De consument stelt steeds hogere eisen aan de dienstverlening en de omgeving*

De benadering die een consument wenst, wisselt van persoon tot persoon. De klant stelt hogere eisen aan de kwaliteit van de voorzieningen. Meer nog dan bij winkels het geval is, geldt dat voor kapsalons. De klanten verblijven daar langer en een haarbehandeling is ‘intiem’, omdat er sprake is van lichamelijk contact. De sfeer in de salon wordt door meer bepaald dan alleen het meubilair, de temperatuur, ventilatie etcetera. Ook het personeel is een belangrijke sfeerbepalende factor.

#### Aanbodontwikkeling

##### *Verdergaande groei van het aantal zelfstandige kappers*

Ook in de komende jaren zal het aantal zelfstandige kappers blijven groeien. Om als kapper te starten, is weinig kapitaal nodig. Een drempel is er nauwelijks. De groei wordt versterkt door het verdwijnen van de middelgrote bedrijven, waarbij het personeel dat niet bij een ander aan het werk kan, voor zichzelf zal gaan beginnen.

## Informatiebron 3

---

### Gegevens uit het klantenonderzoek van V&J

	aantal klanten vóór verhuizing	gemiddeld tarief* per bezoek	aantal bezoeken per klant per jaar
mannen	36	€ 17,50	7
kinderen jonger dan 5 jaar	30	€ 5,00	7
kinderen tussen de 5 en 12 jaar	25	€ 10,00	7
vrouwen uitgebreide behandeling	60	€ 62,00	9
vrouwen eenvoudige behandeling	40	€ 25,00	9

\* bedragen inclusief 6% BTW

## Informatiebron 4

### Investerings- en financieringsplan

De verhuizing leidt tot kostenstijgingen. De maandelijkse huur van het nieuwe pand ligt namelijk € 231,- (exclusief btw) hoger dan het huurbedrag van het huidige pand. Ook brengen de noodzakelijke investeringen in het nieuwe pand en de bijbehorende financiering extra kosten met zich mee.

#### Investeringsplan

	aanschafprijs exclusief btw	afschrijvings- termijn in maanden	geschatte restwaarde
Plaatsen van een wand	€ 5.040	120	€ 0
Leggen nieuwe parketvloer	€ 4.380	120	€ 0
Schilderwerkzaamheden	€ 2.460	60	€ 0
Overig	<u>€ 6.700</u>	60	€ 400
	€18.580		

Een deel van het financieringsplan is de lening. Hieronder staat een deel van het aflossingsplan ervan.

#### Deel van het aflossingsplan van de lening (alle bedragen in euro's)

maand	schuld begin van de maand	aflossing	interest	totaal
1	15.000,00	155,53	90,00	245,53
2	14.844,47	156,46	89,07	245,53
3	14.688,01	157,40	88,13	245,53
4	14.530,61	158,35	87,18	245,53
5	14.372,26	159,30	86,23	245,53
6	14.212,96	160,25	85,28	245,53
7				
enz.				

## Informatiebron 5

---

Uit een persbericht:

### **Betalingsproblemen voor Flexia**

20 oktober 2008

Flexia bv, een handelsonderneming in meubels, verkoopt vooral kastsystemen. Het kastsysteem dankt zijn populariteit aan de flexibiliteit ervan en de hoge kwaliteit van de gebruikte materialen.

Sinds enige tijd kampt Flexia echter met serieuze problemen, terwijl er in de eerste maanden van 2008 nog flink geïnvesteerd is in de materiële vaste activa. Het bedrijf ondervindt steeds meer hinder van de opkomende concurrentie van andere meubelketens en van bouwmarkten. Volgens directeur Van der Schoer is de branche ook zeer conjunctuurgevoelig en valt de omzet nu al maanden tegen door inzakkende consumentenbestedingen. Nu ook nog eens de houtprijzen fors gestegen zijn, verslechtert het resultaat sterk.

De ontwikkelingen op zowel de binnenlandse als buitenlandse markt hebben ertoe geleid dat er onvoldoende geld is binnengekomen om de rekeningen en lonen te kunnen betalen.

De betalingsproblemen beginnen zich op te stapelen en het bedrijf doet nu een beroep op de bank voor een extra lening in de vorm van een rekening-courantkrediet. Bij uitblijven hiervan dreigt het faillissement, met grote gevolgen voor alle belanghebbenden.

## Informatiebron 6

### Balansen per 31 december 2007 en 2008 van Flexia bv (alle bedragen in euro's)

	2008	2007
<b>Activa</b>		
Materiële vaste activa	4.531.000	3.126.618
Financiële vaste activa	1.121.298	1.450.000
Vorraden producten	5.776.409	2.380.521
Vorderingen	869.263	1.978.388
Liquide middelen	<u>1.097.273</u>	<u>3.892.093</u>
	<u>13.395.243</u>	<u>12.827.620</u>

<b>Passiva</b>		
Aandelenvermogen	4.378.500	4.378.500
Reserves	1.518.115	2.333.272
Voorzieningen	177.558	177.558
Langlopende schulden	630.500	530.500
Rekening courantkrediet	650.000	650.000
Overige kortlopende schulden	<u>6.040.570</u>	<u>4.757.790</u>
	<u>13.395.243</u>	<u>12.827.620</u>



## Informatiebron 7

---

### Beoordelingscriteria van de bank bij de kredietaanvraag van een onderneming

De bank zal bij de keuze om wel of geen extra krediet te verstrekken gebruik maken van onderstaande tabel.

	ontwikkeling in loop van het jaar	beoordeling	aanvullende maatregelen van een onderneming*
liquiditeit solvabiliteit	+ +	groen	niet noodzakelijk
liquiditeit solvabiliteit	+ -	oranje	gewenst
liquiditeit solvabiliteit	- +	oranje	gewenst
liquiditeit solvabiliteit	- -	rood	verplicht

\* De bank zal alleen extra krediet verstrekken indien andere belanghebbenden ook bereid zijn een bijdrage te leveren ter voorkoming van het faillissement van een onderneming.