

Vorbereidend
Wetenschappelijk
Onderwijs

Tijdvak 2
Woensdag 23 juni
13.30 – 16.30 uur

Boekje met informatie

Te gebruiken formules voor de beantwoording van de vragen 8, 13, 19 en 28.

- 8 solvabiliteitspercentage = $\frac{\text{waarde activa}}{\text{vreemd vermogen}} \times 100\%$
- 13 cashflow = nettowinst + afschrijvingen
- 19 bezettingsresultaat = $(\text{begrote productie} - \text{normale productie}) \times \frac{\text{constante kosten}}{\text{normale productie}}$
- 28 gebruikte symbolen:
C = contante waarde
E = eindwaarde
K = kapitaal
T = termijnbedrag
p = rentepercentage
n = aantal perioden/termijnen

formules

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

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

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

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

$$E_n = T \times (1 + i) \times \frac{(1 + i)^n - 1}{i}$$

Krantenartikel van april 2004

ALKMAAR - Aandelenemissie Tecnic N.V.?

In het jaarverslag van technische handelsonderneming Tecnic N.V. maakt de directie bekend dat zij er naar streeft om de komende jaren de omzet jaarlijks met tien tot vijftien procent te laten groeien. Het afgelopen boekjaar, 2003 behaalde Tecnic N.V. een omzet van € 340 miljoen. In 2005 hoopt men op een omzet van € 500 miljoen.

De groei zal gedeeltelijk autonoom behaald worden en gedeeltelijk gerealiseerd worden door overnames.

Voor de financiering van deze groei moet Tecnic N.V. een bedrag tussen € 15 miljoen en € 20 miljoen aantrekken. Onderzocht wordt of het raadzaam is om een gedeelte van het benodigde bedrag via een aandelenemissie te verkrijgen.

Uit het jaarverslag van 2003 van Tecnic N.V.

Tecnic N.V. is een Nederlandse handelsmaatschappij op het gebied van technische producten. Sinds 1977 is Tecnic N.V. aan de officiële markt van de effectenbeurs van Euronext Amsterdam (Euronext N.V.) genoteerd.

Tecnic N.V. heeft vestigingen in negen landen. Het geografisch zwaartepunt van de activiteiten ligt in West-Europa (Nederland, België, Duitsland en Frankrijk). Daarnaast heeft zij vestigingen in Noord-Amerika en Zuidoost-Azië (Singapore, Maleisië en Thailand).

Het streven van Tecnic N.V. is een vooraanstaande marktpositie in West- en Midden-Europa op te bouwen om aldus een 'Europese speler' van formaat te worden. Tevens wil Tecnic N.V. aanwezig zijn in Noord-Amerika en Zuidoost-Azië.

In het jaar 2003 werd met gemiddeld 1.694 medewerkers een omzet van € 339,6 miljoen gerealiseerd. In het jaar 2002 werd een omzet van € 302,3 miljoen gerealiseerd met gemiddeld 1.488 medewerkers.

Het nettoresultaat over 2003 was € 17,7 miljoen tegen € 15,2 miljoen in 2002.

Tecnic N.V. kenmerkt zich als een door kennis en toegevoegde waarde gedreven handelsonderneming. De activiteiten van deze onderneming bestaan uit de inkoop, opslag, veredeling, distributie en verkoop van een hoogwaardig en breed assortiment van werktuigbouwkundige componenten. Met een sterk ontwikkelde technische en logistieke dienstverlening en kennis van producten en toepassingen worden alle bedrijfstakken van de industrie bediend. Het bieden van toegevoegde waarde door brede en diepe productlijnen, kennis en veredeling staat bij alle activiteiten voorop. Tecnic N.V. levert aan circa 50.000 klanten, heeft een assortiment van meer dan 150.000 artikelen en betreft haar producten bij een groot aantal gekwalificeerde leveranciers.

Financiële doelstellingen Tecnic N.V.

De realisatie van deze doelstellingen bevordert een duurzame relatie met onze afnemers en leveranciers, verhoogt de ontwikkelingskansen voor onze medewerkers en moet leiden tot waardegroei voor onze aandeelhouders.

De financiële doelstellingen voor de komende jaren zijn:

- 1 een gemiddelde groei van de netto omzet van 10 à 15 procent per jaar, hetzij via autonome groei, hetzij via overnames;
- 2 een solvabiliteitspercentage van 150% (*zie formuleblad*);
- 3 een gemiddelde toename van het nettoresultaat per aandeel met 5% à 10% per jaar;
- 4 een dividenduitkering van circa 50% van het resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening.

Vermogenoverzicht Tecnic N.V. na voorgestelde winstbestemming
(in duizenden euro's)

	31 december 2003	31 december 2002
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	19.680	7.953
Gebouwen	16.320	15.780
Overige vaste activa	6.850	8.230
Financiële vaste activa	<u>689</u>	<u>2.568</u>
	43.539	34.531
Vlottende activa en kortlopende schulden		
Voorraden	50.847	48.979
Handelsdebiteuren	55.698	57.373
Leveranciers ¹⁾	(21.480)	(24.264)
Overige vorderingen	4.088	3.941
Overige kortlopende schulden ¹⁾	<u>(23.189)</u>	<u>(22.838)</u>
	65.964	63.191
	<u>109.503</u>	<u>97.722</u>
Gefinancierd met		
Rekening courantkrediet	4.200	3.701
Onderhandse leningen	18.998	20.712
Langlopende schulden	1.571	4.070
Voorzieningen	14.164	10.082
Geplaatst aandelenvermogen	40.000	40.000
Reserves	<u>30.570</u>	<u>19.157</u>
	<u>109.503</u>	<u>97.722</u>

De nominale waarde per aandeel is € 50,-.

Toelichting

De immateriële vaste activa bestaan uitsluitend uit betaalde goodwill.

Het verloop van de immateriële vaste activa is als volgt:

Balanswaarde per 1 januari 2003	7.953
Betaalde goodwill 2003	13.037
Afschrijving 2003 ¹⁾	(<u>1.310</u>)
	<u>11.727</u>
Balanswaarde per 31 december 2003	19.680

¹⁾ Tussen haakjes geplaatste getallen zijn negatief.

Winst- en verliesrekening Tecnic N.V.
(in duizenden euro's)

	2003	2002
Netto Omzet	339.583	302.329
Kostprijs van de omzet	<u>255.094</u>	<u>227.924</u>
Brutowinst	84.489	74.405
Verkoopkosten	52.856	46.784
Afschrijving materiële vaste activa	5.095	4.892
Afschrijving goodwill	1.310	266
Algemene beheerskosten	<u>3.907</u>	<u>2.937</u>
Som der kosten	<u>63.168</u>	<u>54.879</u>
Bedrijfsresultaat	21.321	19.526
Rentelasten	<u>1.327</u>	<u>828</u>
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	19.994	18.698
Buitengewoon resultaat	<u>4.402</u>	<u>2.479</u>
	24.396	21.177
Belasting op resultaat	<u>6.646</u>	<u>5.950</u>
Nettoresultaat	<u>17.750</u>	<u>15.227</u>

Voorstel winstbestemming 2003

Het voorstel van de directie luidt:

- toe te voegen aan de reserve € 11.350.000,-;
- beschikbaar te stellen aan de aandeelhouders € 6.400.000,- in de vorm van een stockdividend van 6% en het restant in de vorm van een cashdividend. De dividendbelasting is 25%.

Resultatenrekening Harmsen over 2002 en 2003
(in euro's)

	2002	2003		2002	2003
<i>Constate kosten</i>			<i>Omzet</i>	87.900	89.900
Afschrijvingen	21.600	21.600			
Zakelijke lasten	24.500	24.585			
Verkoopkosten	500	600			
Overige constante kosten	12.100	12.300			
<i>Variabele kosten</i>					
Energiekosten	3.330	3.450			
Schoonmaakkosten	2.775	2.760			
<i>Nettowinst</i>	<u>23.095</u>	<u>24.605</u>			
	<u>87.900</u>	<u>89.900</u>		<u>87.900</u>	<u>89.900</u>

Toelichting:

- Het resultaat van 2003 is iets verbeterd ten opzichte van 2002. De omzet is iets gestegen, de kosten zijn nagenoeg gelijk gebleven.
- De stijging van de constante kosten is veroorzaakt door een prijsstijging.
- De prijsstijging van de variabele kosten in 2003 ten opzichte van 2002 is te verwaarlozen. De variabele kosten (energie en schoonmaak) hebben in 2003 per vakantiewoning per verhuurde week € 54,- bedragen.
- In 2003 zijn de vakantiewoningen in totaal 115 weken verhuurd geweest.

Overzicht bezettingsgraad 2003

Week	Aantal weken	seizoen hoog/voor/laag	Verhuurprijs ¹⁾ per woning per week	Bezettingsgraad 2003
1	1	voor	€ 800,-	100%
2 tot en met 7	6	laag	€ 500,-	25%
8 en 9	2	voor	€ 800,-	100%
10 tot en met 17	8	laag	€ 500,-	25%
18 en 19	2	voor	€ 800,-	100%
20 tot en met 25	6	laag	€ 500,-	50%
26 tot en met 35	10	hoog	€ 1.100,-	100%
36 tot en met 41	6	laag	€ 500,-	50%
42 en 43	2	voor	€ 800,-	100%
44 tot en met 52	9	laag	€ 500,-	25%

¹⁾ Verhuurprijzen: Harmsen kent voor zijn 4 vakantiewoningen een drietal verhuurtarieven:

- voor het hoogseizoen (hoog) dat in totaal tien weken duurt, rekent hij het zeer hoge tarief van € 1.100,-;
- voor het voorseizoen (voor) dat in totaal zeven weken duurt, rekent hij het hoge tarief van € 800,- en
- voor het laagseizoen (laag) dat in totaal vijfendertig weken duurt, rekent Harmsen het lage tarief van € 500,-.

Recreatieparken

Er zijn in Nederland ongeveer 500 recreatieparken waar samen 60.000 vakantiewoningen en chalets worden verhuurd. Daarnaast telt ons land nog eens circa 75.000 tweede woningen/zomerhuisjes, gesitueerd buiten een park. Daarvan is ongeveer eenderde deel beschikbaar voor de verhuur.

Marktontwikkelingen 2004

Zowel het aantal bungalowvakanties als het aantal overnachtingen in recreatiewoningen is in 2003 nagenoeg gelijk gebleven aan het jaar ervoor. De korte binnenlandse bungalowvakanties namen nog wel toe. Het korte vakantiesegment vormt maar een relatief klein deel binnen het totaal aantal bungalowvakanties. Hierdoor was uiteindelijk de omzetstijging van de Nederlandse bungalowverhuurbedrijven met slechts 2,6%, gering.

Trends, kansen en bedreigingen

Recreatieondernemers trachten zich te onderscheiden door een juiste positionering van het totale bedrijfsconcept. Zo kan een recreatieondernemer een totaalpakket aan vakantievertier aanbieden. Er is dan keuze genoeg voor ieder gezinslid. Het is dan de bedoeling dat de gasten zoveel mogelijk op het eigen recreatieterrein vakantie vieren. Een tweede mogelijkheid is het zich richten op de natuur en de omgeving. De consument wordt zich steeds meer bewust van de natuur en er bestaat een groeiende belangstelling voor recreatie in de natuur. De gasten zullen dan vooral buiten het park recreëren: fietsen, wandelen met daarbij eventueel het bezoeken van een stad.

Senioren

De sterk groeiende seniorenmarkt wordt door veel ondernemers nog onderschat. Senioren hebben op vakantie behoefte aan actieve arrangementen en willen zich laten verwennen. Bovendien vormen ze een kapitaalkrachtige groep. Toch wordt met deze groep nog weinig rekening gehouden en zijn er nog maar weinig concepten te vinden die typisch op senioren gericht zijn. Door in te spelen op de wensen en behoeften van deze groep kan de bezettingsgraad sterk verbeteren.

Advertentiegegevens voor 2004 van de Kampioen, het maandblad voor leden van de ANWB

Tarief

Het tarief voor elke advertentie bedraagt € 74,25 per regel voor leden en niet-leden.

De ANWB is niet verplicht tot het opnemen van de advertenties.

De advertenties worden met een gelijke tekst in de Kampioen, Autokampioen en REIZEN geplaatst. Het aantal abonnees is 3,84 miljoen.

Overige gegevens

Harmsen onderscheidt in de samenstelling van de abonnees van de bladen van de ANWB drie categorieën:

Categorie	Percentage
jongeren	20%
middelbaar	55%
senioren	25%

Harmsen schat dat van de geabonneerde senioren gemiddeld één op de 40.000 abonnees op elke maandelijks geplaatste advertentie reageert. Gemiddeld levert een kwart van de reacties een *extra* huurboeking op van één week voor een vakantiewoning in het laagseizoen.

Harmsen verwacht uit de categorieën 'jongeren' en 'middelbaar' voor wat betreft het laagseizoen, geen reacties op de advertenties.

Overzicht geschatte opbrengsten voor 2004

Harmesen zal in 2004 de verhuurtarieven ten opzichte van 2003 niet wijzigen. Ook gaat hij ervan uit dat bij ongewijzigd beleid (geen advertenties plaatsen, geen samenwerking met Vacance-relais) de bezetting van de vakantiewoningen in 2004 gelijk zal zijn aan die van 2003.

Overzicht geschatte kosten per vakantiewoning voor 2004

Gegevens met betrekking tot de constante kosten

Vervangingswaarde per vakantiewoning in 2003	€ 153.000,-
Geschatte restwaarde per vakantiewoning in 2003	€ 45.000,-
Waardestijging vakantiewoning en restwaarde t.o.v. 2003	5%
Levensduur vakantiewoning	20 jaar
Afschrijvingsstelsel: jaarlijks vast percentage van de vervangingswaarde	
Zakelijke lasten (OZB, verzekeringen etc.)	€ 6.850,- per jaar
Verkoopkosten	€ 150,- per jaar
Overige constante kosten	€ 3.100,- per jaar

Gegevens variabele kosten

De energiekosten per week per woning zullen in 2004 gelijk zijn aan die van 2003 en bedragen: € 30,-.

Met het schoonmaakbedrijf is afgesproken dat na elke verhuurde week de vakantiewoning wordt schoongemaakt. Voor 2004 geldt hetzelfde tarief als voor 2003 en bedraagt € 24,- per schoongemaakte vakantiewoning.

Extra kosten advertentiecampaagne gericht op senioren

De advertentiekosten gebaseerd op geplande advertentiecampaagne in de Kampioen.

Samenwerking in de praktijk met Vacance-relais

Samenwerken met Vacance-relais kenmerkt zich door:

- professionaliteit
- gemak
- flexibiliteit

Professionaliteit

- Volautomatisch boekingsstelsel: ons volautomatisch boekingsstelsel staat garant voor een foutloze boekingsprocedure. Klanten kunnen uw vakantiewoning 24 uur per dag, zeven dagen per week via het internet boeken.
- No cure no pay: Vacance-relais werkt op commissiebasis. Wij ontvangen alleen commissie als uw vakantiewoning geboekt is.
- Vacance-relais draagt alle risico's: u loopt als eigenaar geen risico. Promotiecampagnes komen volledig voor onze rekening.
- Uitgebreide promotie van uw vakantiewoning: wij promoten uw vakantiewoning in onze jaarlijkse full-colour brochure, onze cd-rom, onze viertalige website, op websites van partners en in traditionele media zoals dagbladen en tijdschriften.

Gemak

- Planning bekijken en boekingen plaatsen via het internet.
- Contact met Vacance-relais verloopt in de eigen taal.

Flexibiliteit

- Indien u dat wenst, zijn eigen boekingen mogelijk.
- Contractduur is slechts één jaar, u bepaalt elk jaar of u het contract laat verlengen.
- Gedurende dat jaar neemt u Vacance-relais in dienst om uw vakantiewoning te verhuren.
- Houdt u er wel rekening mee dat er in dat jaar ook geboekt kan worden voor het jaar daarna.

Kosten bij inschakeling Vacance-relais

Per verhuurde week een commissie van 30% van de verhuurprijs. Bij de geplande huurtarieven en een commissie van 30% van de verhuurprijs, garandeert Vacance-relais een 100% bezetting van de vakantiewoningen.

Alle boekingen dienen ondergebracht te worden bij Vacance-relais.

Einde