

Examen VWO

management & organisatie

Vorbereidend
Wetenschappelijk
Onderwijs

20 | **05**

Tijdvak 2
Woensdag 22 juni
13.30 – 16.30 uur

Informatieboekje

Formules voor de beantwoording van de vragen 11, 12 en 19.

$$11 \quad \square \quad \text{REV} = \frac{\text{nettowinst}}{\text{gemiddeld geïnvesteerd eigen vermogen}} \times 100\%$$

$$12 \quad \square \quad \text{rendement op aandelen} = \frac{\text{dividend} + \text{koersresultaat}}{\text{koerswaarde begin periode}} \times 100\%$$

$$19 \quad \square \quad \text{break-evenomzet} = \frac{\text{constante kosten}}{\text{verkoopprijs} - \text{variabele kosten per eenheid}} \times \text{verkoopprijs}$$

Een deel van de aanbevelingsbrief van de directie van Pumpit N.V. ter introductie van nieuwe aandelen

Algemene beschrijving van het bedrijf

Pumpit N.V. is een klein Nederlands bedrijf dat zich toelegt op de ontwikkeling en productie van pompdispensers. Met een pompdispenser kunnen vloeistoffen worden verneveld, verschuimd en/of gemengd. Pompdispensers worden vooral gebruikt in producten voor de persoonlijke verzorging en huishoudelijke toepassingen, zoals haarsprays, aftershave's en reinigingsproducten.

De door Pumpit N.V. ontwikkelde pompdispensers zijn veelal navulbaar. Bovendien werken ze op een pompmechanisme, waardoor gebruik van de drijfgassen butaan en propaan kan worden vermeden. Op deze drijfgassen bestaat kritiek van diverse stakeholders vanwege de belasting van het milieu.

Pumpit N.V. streeft ernaar om elk jaar minstens één nieuw product op de markt te brengen. Pumpit N.V. is in de hele wereld actief en heeft ruim honderd werknemers. De onderneming heeft vestigingen in de Verenigde Staten die voor de promotie en verkoop zorgen in Noord- en Zuid-Amerika.

Vanaf december 2004 worden de aandelen van Pumpit N.V. verhandeld op de effectenbeurs.

Nettowinst 2004

- Omzet

Ondanks moeilijke macro economische omstandigheden heeft Pumpit N.V. een omzetgroei kunnen laten zien van 19%. Zowel het aantal klanten als de gemiddelde omzet per klant nam in 2004 toe. Het aantal klanten steeg met 23%. Van de totale omzet werd 63% behaald in Noord- en Zuid-Amerika. De groei in andere afzetgebieden was echter groter.

De omzetgroei werd geheel autonoom gerealiseerd, door de productie en verkoop van dispensers. De omzetgroei werd beïnvloed door gemiddeld lagere verkoopprijzen die veroorzaakt werden door een stijging van de gemiddelde ordergrootte, veranderingen in de product mix en enig negatief effect van de dollarkoers. Schaalvoordelen en meer nadruk op producten met een hoge marge compenseerden dit.

- Kosten

Omdat vooral de externe kosten minder snel stegen dan de omzet nam het bedrijfsresultaat procentueel meer toe dan de omzet.

- Financiële lasten

De financiële lasten namen in 2004 toe. De oorzaak daarvan is dat de investeringen in 2004 gefinancierd zijn met hypothecaire leningen die eind 2003 zijn afgesloten. Een deel van de in 2004 aangekochte vaste activa behoorde tot de operationeel geleaste activa in 2003. De operationele leasekosten zijn in 2003 als externe kosten verantwoord.

- Nettowinst

Het resultaat voor belasting steeg met 21% tot € 8,4 miljoen. De nettowinst nam met 17% toe tot € 5,8 miljoen ondanks een lichte stijging van de belastingdruk.

Het rendement op de aandelen vertoont een stijgende lijn. Helaas neemt de rentabiliteit van het eigen vermogen licht af.

Balans

Pumpit N.V. heeft in 2004 wederom aanzienlijke investeringen gedaan zowel voor vervanging als voor uitbreiding van de productiecapaciteit. In 2004 hebben geen herwaarderingen van activa plaatsgevonden.

De balans van Pumpit N.V. blijft bijzonder sterk. Het eigen vermogen steeg in 2004 van € 19,4 miljoen tot € 22,4 miljoen, met een solvabiliteit (eigen vermogen/activa) van 74%.

Vooruitzichten 2005

Ondanks een zwakke economie streeft Pumpit N.V. naar een groei van 15% van het resultaat voor belasting. De onderneming blijft zich richten op autonome groei en de ontwikkeling en introductie van nieuwe en verbeterde producten. Om dit te realiseren en om de productiecapaciteit uit te breiden verwacht de directie in 2005 zo'n € 3 miljoen te investeren. Het doel om ieder jaar tenminste één nieuw product te introduceren zal ook in 2005 gerealiseerd worden.

Balans en winst- en verliesrekening van Pumpit N.V. voor de jaren 2002-2004

Balans per 31 december (× € 1.000)	2004	2003	2002
Immateriële vaste activa	1.115	657	255
Materiële vaste activa	14.527	12.724	6.872
Financiële vaste activa	2.068	1.303	791
<i>Vaste activa</i>	17.710	14.684	7.918
Voorraden	2.822	2.173	1.355
Handelsdebiteuren	5.584	6.695	5.982
Overige vorderingen	1.418	836	285
Effecten en liquide middelen	2.848	2.633	4.208
<i>Vlottende activa</i>	12.672	12.337	11.830
TOTAAL ACTIVA	30.382	27.021	19.748
<i>Eigen vermogen</i>	22.411	19.436	15.576
<i>Langlopende schulden</i>	2.522	2.600	0
Crediteuren	1.862	1.584	2.469
Overige schulden	3.587	3.401	1.703
<i>Kortlopende schulden</i>	5.449	4.985	4.172
TOTAAL PASSIVA	30.382	27.021	19.748

Winst- en Verliesrekening (× € 1.000)	2004	2003	2002
Omzet	32.343	27.256	21.620
Externe kosten	-17.323	-14.970	-12.819
Personeelskosten	-4.936	-3.974	-2.627
Afschrijvingen immateriële vaste activa	-53	-27	-15
Afschrijvingen materiële vaste activa	-1.400	-1.300	-882
Bedrijfsresultaat	8.632	6.985	5.277
Financiële baten	0	9	54
Financiële lasten	-204	0	0
Overige baten & lasten	0	0	0
Resultaat voor belasting	8.428	6.994	5.331
Belasting	-2.622	-2.043	-824
Buitengewoon resultaat na belasting	0	0	107
Resultaat na belasting	5.806	4.951	4.614

Bedrijfsgegevens Pumpit N.V. 2002-2004

Tenzij anders vermeld, alle bedragen in euro's.

jaar	2004	2003	2002
nominale waarde van één aandeel	0,16	0,16	0,16
aantal uitstaande aandelen (× 1.000) per 31 december	5.280	5.226	5.172
eigen vermogen per aandeel per 31 december	4,24	3,72	3,01
nettowinst per aandeel	1,10	0,95	0,90
koers/nettowinst verhouding per 31 december	12,95	17,42	17,22
dividend per aandeel	0,50	0,35	0,25
payout in %	45,45	36,84	27,78
current ratio per 31 december	2,33	2,47	2,84
solvabiliteit in % per 31 december	73,76	71,93	78,87
nettowinst (in miljoenen)	5,8	5,0	4,7
omzet (in miljoenen)	32,3	27,3	21,6
bedrijfsresultaat (in miljoenen)	8,6	7,0	5,3
totale activa (in miljoenen) per 31 december	30,4	27,0	19,7
aantal werknemers per 31 december	108	98	79

Deel van het inspectierapport van Advisport

Met betrekking tot de vloer in de sporthal zijn wij tot de volgende bevindingen gekomen:

Waarneming	Gevolg	Oplossing
Overmaat aan stof in berging, kauwgum- en andere vlekken op vloer.	Gevaar vallen van docent en leerlingen; gevaar voor infecties na valincidenten.	Vlekken verwijderen en regelmatig schoonmaken.
Vloer vertoont slijtageplekken, waarschijnlijk als gevolg van onjuist schoonmaken.	Vloer voldoet niet meer aan eisen die de overheid aan vloeren stelt.	Groot onderhoud vloer; in vervolg schoonmaken door kundig personeel.
Bovenkant van potten ¹⁾ in enkele gevallen lager dan de vloer	Gevaar voor verzwikkingen, verstuikingen bij docent en leerlingen.	Potten en vloer op gelijke hoogte laten brengen.

Conclusie met betrekking tot de vloer van de sporthal:

De vloer mag met ingang van het nieuwe schooljaar niet meer gebruikt worden. Wij adviseren dringend de vloer door een deskundige te laten beoordelen en een plan van revisie op te stellen, omdat de vloer niet meer voldoet aan de wettelijke eisen.

Wij hebben vastgesteld dat de slijtageplekken waarschijnlijk veroorzaakt zijn door onregelmatig en ondeskundig uitgevoerd onderhoud. Wij adviseren meer aandacht te besteden aan regelmatig en deskundig onderhoud.

¹⁾ Een pot is een gat in de gymvloer waar (volleybal- of badminton-) palen in kunnen worden gezet.

Offertes sportvloerbedrijven

De revisie (opknapbeurt) van de vloeren bestaat uit het ontvetten en schuren van de bestaande vloer, het op hoogte stellen van vloerpotten, het aanbrengen van een nieuwe gietlaag in een door de school gewenste kleur, het aanbrengen van een slijtvaste finishcoating (= speciale slijtlaag) en het aanbrengen van nieuwe belijning.

	Priscol	Nydam
Kwaliteit van de vloer	Voldoet aan NOC/NSF ¹⁾ eisen	Voldoet aan NOC/NSF eisen
Gebruik	Alleen geschikt voor sportactiviteiten en licht ander gebruik ²⁾	Vloer geschikt voor alle sport-, muziek- en examenactiviteiten
Offerteprijs	€ 20.080,- exclusief alle finishcoatings en exclusief onderhoud	€ 42.000,-
Gebruiksduur van de vloer	10 jaar	12 jaar
Residuwaarde	Geen	Geen
Extra handelingen	Elke twee jaar opnieuw aanbrengen van finishcoating voor € 1.500,- per keer. Eerste finishcoating dient aangebracht te worden bij oplevering van de vloer, deze is niet in de offerteprijs opgenomen.	Elke drie jaar opnieuw aanbrengen van finishcoating voor € 1.950,- per keer. Eerste finishcoating wordt aangebracht bij oplevering van de vloer, de kosten hiervan zijn verwerkt in de offerteprijs.
Geldigheid offerte	4 maanden na offertedatum	3 maanden na offertedatum
Garantie	4 jaar	6 jaar
Inspectiebeurt	Jaarlijks (altijd in mei)	Jaarlijks
Zomersluiting	In zomermaanden beperkte service- en reparatiecapaciteit	Geen zomersluiting
Onderhoudscontract	Jaarlijkse inspectie, bestaande uit: - inspectie van de vloer: 4,5 uur - uitvoeren kleine reparaties: 12 uur	Jaarlijkse inspectie en reparatie
Kosten onderhoudscontract	€ 120,- per gewerkt uur	All-in prijs € 2.850,- per inspectie

¹⁾ NOC/NSF = Nederlands Olympisch Comité/Nederlandse Sport Federatie

²⁾ Als de sporthal voor het afnemen van examens gebruikt wordt, zal de vloer afgedekt moeten worden met speciale afdekzeilen. De kosten daarvan worden getaxeerd op € 360,- per jaar.

Verslag bespreking tussen het bestuur van THOR - directie Multatuli College

De vereniging wil van 1 september tot 1 juni (39 weken) gebruik maken van de sporthal van het Multatuli College. Dat komt overeen met de wens van de directie van de school om de sporthal in periode 1 juni tot 1 september, in verband met de zomervakantie, niet te verhuren.

Tevens zal de sporthal gedurende de examenperiode voor THOR niet beschikbaar zijn. In de periode 1 september tot 1 juni betreft deze periode 2,5 week. De gemiste uren zullen door de school niet in rekening gebracht worden.

De vereniging zal de sporthal gebruiken voor trainingen. De school zal er zorg voor dragen dat de sporthal voor de aanvang van de trainingen schoongemaakt is en THOR zal na de trainingen zelf voor de schoonmaak van de hal zorgen.

De vereniging wil een zaalhuur van € 21,50 per uur betalen. Zij wil de zaal huren voor twaalf uur per week. De huur zal aan het begin van elk kwartaal bij vooruitbetaling voldaan worden. Voor de trainingen is een vloer nodig van een goede kwaliteit. THOR wil een langdurig contract afsluiten.

Als de vereniging de sporthal huurt, moet het Multatuli College rekening houden met de volgende extra kosten:

- verwarming en warmwatervoorziening: kosten € 17,50 voor elk uur dat de zaal verhuurd wordt;
- verhoging van de overige kosten met € 219,- per jaar.

Schoonmaakplan sporthal

Eigen schoonmakers

Activiteit	Frequentie	Tijdsbesteding per activiteit
Vegen van de vloer en kledkamers	5 keer per lesweek	3,00 uur
Nat afnemen en dweilen van vloer en kledkamers	1 keer per lesweek	4,35 uur
Jaarlijkse grote schoonmaak	1 keer per jaar	48,00 uur

Een schooljaar telt 40 lesweken.

Voor het nat afnemen en dweilen van de vloer is een boenmachine beschikbaar. De vaksectie berekent dat de jaarlijkse kosten van de boenmachine € 1.500,- bedragen. De kosten van schoonmaak- en onderhoudsmiddelen worden geschat op € 1.140,- per jaar.

Voor de schoonmaak heeft de school schoonmakers in dienst. De gemiddelde salariskosten (inclusief vakantietoeslag, sociale lasten en onregelmatigheidstoeslag) bedragen € 14,26 per uur.

Schoonmaakbedrijf

Het schoonmaken van de sporthal kan worden uitbesteed aan een schoonmaakbedrijf. Een schoonmaakbedrijf heeft aan de hand van bovenstaand plan een offerte uitgebracht van € 16.000,- per jaar.

Einde