Voorbeeldexamen bijlage HAVO

2018

Bedrijfseconomie *- under construction -*

Informatieboekje

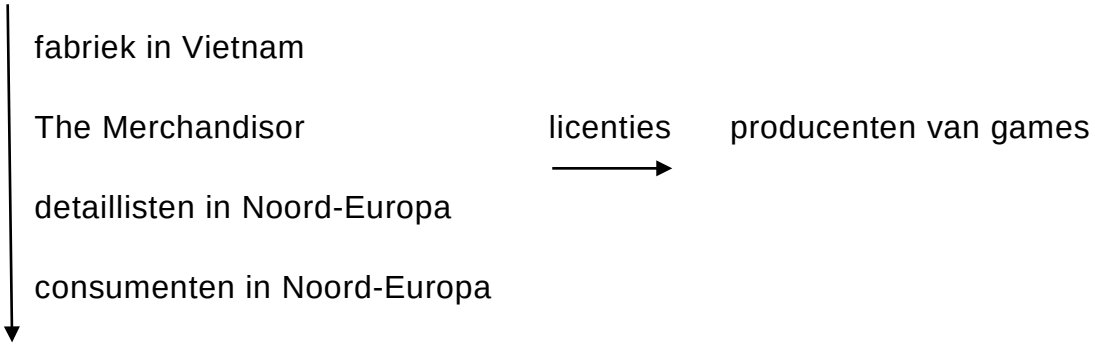
Informatiebron 1

Bedrijfsprofiel The Merchandisor

The Merchandisor koopt licenties van de producenten van games. Deze licenties geeft The Merchandisor het recht om merchandiseproducten van deze games te verkopen.

De merchandiseproducten worden door The Merchandisor ontworpen en in Vietnam door een extern bedrijf geproduceerd. The Merchandisor koopt de producten in en verkoopt deze aan detaillisten in Noord-Europa. Deze detaillisten verkopen de producten online.

In schema (productenstroom):



The Merchandisor kenmerkt zich door snel in te spelen op de ontwikkelingen in de gamingmarkt en door een korte tijd tussen het moment van bestellen van de merchandisingproducten door de detaillist en het afleveren ervan aan de detaillist.

The Merchandisor heeft veel persoonlijk contact met de detaillisten. De detaillisten worden overtuigd om de merchandiseproducten in hun assortiment op te nemen, door het mooie en originele ontwerp en de aantoonbare populariteit van de betreffende game.
De detaillist kan van The Merchandisor een korting ontvangen op de inkoopprijs, als de detaillist de merchandiseproducten op een aantrekkelijke plaats in de winkel aanbiedt.

The Merchandisor maakt zelf geen reclame voor de merchandiseproducten, maar lift mee op de populariteit van de games. Wel is The Merchandisor aanwezig op diverse gamebeursen in Noord-Europa. Hier maken ze contact met diverse nieuwe en bestaande detaillisten.

Informatiebron 2

SWOT-analyse

Belangrijkste items uit de SWOT-analyse van het ontwerpen en verkopen van R&B- en hiphop-merchandiseproducten bij The Merchandisor:

1 De wereldwijde markt van R&B/hiphopmerchandising is de afgelopen jaren enorm gegroeid en zal in de toekomst nog meer groeien.

2 De fabriek in Vietnam waar The Merchandisor haar game-merchandiseproducten laat produceren, kan ook R&B- en hiphop-merchandiseproducten produceren. Deze fabriek is zeer betrouwbaar en snel.

3 The Merchandisor beschikt over een goede afdeling Administratie.

4 The Merchandisor kan geen R&B- en hiphop-merchandiseproducten aan haar bestaande klanten verkopen, omdat zij tot een andere doelgroep behoren dan klanten die R&B- en hiphop-merchandiseproducten kopen.

5 In de toekomst kunnen R&B- en hiphopartiesten hun merchandise-activiteiten meer in eigen beheer gaan houden.

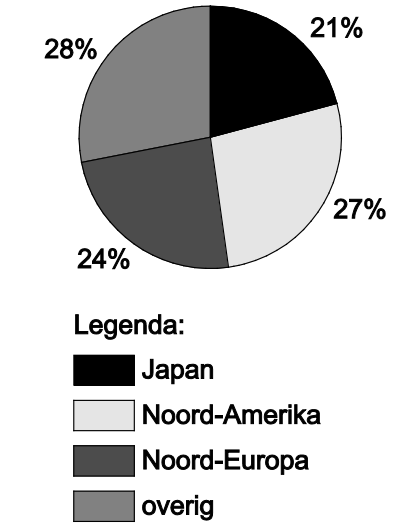
Informatiebron 3

Marktinformatie

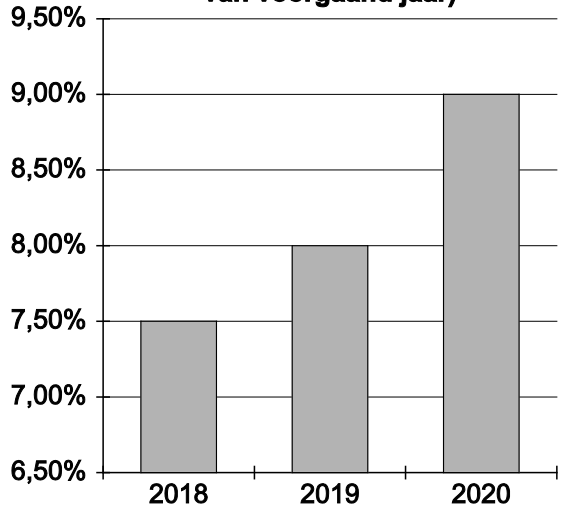
Het aantal verkochte muziekalbums wereldwijd wordt voor 2018 begroot op 550 miljoen stuks.

Van de consumenten die een bepaald album kopen (fysiek en/of digitaal), koopt 11% diverse merchandiseproducten van die band of van dat album, in hetzelfde jaar waarin ze het album hebben gekocht. Ze geven dan gemiddeld € 30 per jaar aan merchandiseproducten uit.

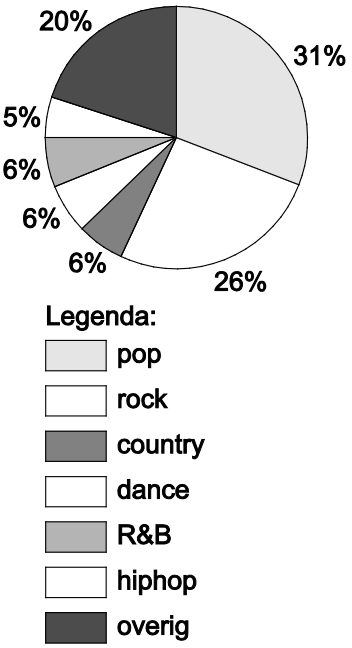
Verdeling aantal verkochte albums per werelddeel in 2018



jaarlijkse omzetstijging van merchandiseproducten R&B/hiphop in Noord-Europa (in % ten opzichte van voorgaand jaar)



verdeling aantal verkochte albums in Noord-Europa in 2018



Informatiebron 4

Informatie met betrekking tot het bepalen van de alimentatie

Regels bij het betalen van alimentatie

De partner met het hoogste netto-inkomen (betalende partner) betaalt maandelijks alimentatie aan de partner met het laagste netto-inkomen (ontvangende partner).

Behoefte van de ontvangende partner:
Deze behoefte wordt vastgesteld op 60% van het maandelijks netto-inkomen dat beide partners samen verdienen, exclusief vakantiegeld. Het netto-inkomen exclusief vakantiegeld van de ontvangende partner wordt hiervan afgehaald.

Draagkrachtruimte van de betalende partner:
Dit is het bedrag dat de betalende partner op kan brengen. De draagkrachtruimte is het maandelijks netto-inkomen inclusief vakantiegeld van de betalende partner minus een bedrag voor levensonderhoud. Het bedrag van levensonderhoud dat de betalende partner zelf nodig heeft bestaat uit een bedrag van € 695 (bijvoorbeeld voor boodschappen) plus een bedrag voor uitgaven aan woon- en zorglasten.

Alimentatie: De te betalen alimentatie is 60% van de draagkrachtruimte, met een maximum van de behoefte van de ontvangende partner.

Aanvullende gegevens

Gegevens van Mike de Boer per maand in 2019
- Netto-inkomen € 2.600, exclusief 5% vakantiegeld over het netto-inkomen
- Woonlasten € 900
- Zorglasten € 100

Gegevens van Rachel de Koning per maand in 2019
- gemiddeld netto inkomen € 2.400 uit haar freelance activiteiten

Informatie met betrekking tot het verdelen van het bedrijfspensioen bij scheiding

Wet verevening pensioenrechten

Er is een speciale wet die regelt op welke wijze het tijdens het huwelijk opgebouwde bedrijfspensioen verdeeld moet worden: de Wet verevening pensioenrechten bij scheiding.
Het gaat in deze wet alleen om het bedrijfspensioen dat is opgebouwd via een bedrijfspensioenregeling bij de werkgever. Deze regeling heeft alleen betrekking op echtscheidingen die hebben plaatsgevonden op of na 1 mei 1995. De partner en ex-partner hebben beiden recht op de helft van het bedrijfspensioenvermogen dat tijdens het huwelijk is opgebouwd en wordt uitgekeerd op het moment van pensioenaanspraak.

Aanvullende gegevens

Gegevens met betrekking tot het pensioen van Mike de Boer:
- De interest waarmee gerekend wordt, is op basis van 1,5% samengestelde interest, waarbij de interest aan het einde van het jaar bij het vermogen wordt bijgeschreven.
- Pensioendatum Mike is 31 december 2050
- Opgebouwd bedrijfspensioenvermogen op 1 september 2010 € 9.200
- Opgebouwd bedrijfspensioenvermogen op 31 december 2018 € 56.000

Gegevens met betrekking tot het pensioen van Rachel de Koning:
- Rachel de Koning heeft geen bedrijfspensioenvermogen opgebouwd.