

Gegarandeerde winst?

De branche van tweedehandsauto's heeft een groeiend imagoprobleem. De laatste tijd zijn er veel bedrijven toegetreden, die het niet zo nauw nemen met de kwaliteit van de aangeboden auto's. De betrouwbaardere bedrijven maken in verhouding hoge kosten en moeten daarom een relatief hoge verkoopprijs vragen.

Om de reputatie van de branche te verbeteren is een aantal jaren geleden bedrijfstakorganisatie AutoKwaliteit (AK) opgericht. Bij AK aangesloten autohandelaren bieden de AK-garantie: tot een half jaar na aankoop kan de koper gebreken, die bij de aankoop niet waren geconstateerd, zonder betaling laten repareren. Op deze manier moeten potentiële klanten erop kunnen vertrouwen dat ze bij een AK-autohandelaar een goede auto met een goede service krijgen.

Het argument bij de oprichting van AK was dat er zonder keurmerk en garantie averechtse selectie van autohandelaren zal ontstaan.

Asymmetrische informatie over de kwaliteit van aangeboden auto's speelt hierbij een belangrijke rol.

- a** Verklaar dit argument voor oprichting van AK.

Het succes van AK is afhankelijk van de betrouwbaarheid van de aangesloten autohandelaren. Autohandelaren die lid zijn van AK zijn verplicht zich te houden aan kwaliteitseisen en krijgen geregeld controle door inspecteurs van AK. Deze controles dienen ter voorkoming van een principaal-agentprobleem. AK kan hierbij gezien worden als principaal en de aangesloten autohandelaren als agenten.

- b** Leg uit dat kwaliteitscontroles kunnen helpen ter voorkoming van een dergelijk principaal-agentprobleem.

Autohandel Verpaalen heeft in de loop der jaren een goede reputatie opgebouwd. Als gevolg van de toestroom van genoemde nieuwkomers in de branche is het bedrijf nu echter in de rode cijfers terechtgekomen. Verpaalen hoopt met toetreding tot AK weer winst te kunnen maken. Voor het lidmaatschap geldt een basiscontributie van 3.500 euro en een contributie van 400 euro per verkochte auto. Verpaalen heeft een ruwe schatting gemaakt van de te verwachten bedrijfsgegevens, afhankelijk van de keuze om wel of niet lid te worden van AK (tabel 1).

Tabel 1 geschatte bedrijfsgegevens van Verpaalen

geen lidmaatschap AK	wel lidmaatschap AK
$GO = -40Q + 16.000$	$GO = -40Q + 18.000$
$TK = 7.200Q + 600.000$	$TK = 7.600Q + 603.500$

GO = gemiddelde omzet per jaar

TK = totale kosten per jaar

Q = afzet per jaar

Verpaalen is hierbij uitgegaan van één bepaalde kwaliteit auto's. Het bedrijf streeft naar maximale totale winst.

- c** Verklaar de verandering van de GO-functie in de schatting van Verpaalen.
- d** Bereken de totale winst per jaar van Verpaalen bij lidmaatschap van AK.