

## Opgave 5

---

*Bij deze opgave horen de informatiebronnen 4 en 5.*

*In deze opgave blijft de btw buiten beschouwing.*

Holland-waterontharder bv (HWO) verkoopt waterontharders voor de particuliere markt. Een waterontharder zorgt ervoor dat je nooit meer last hebt van kalk in het water.

De verkoop van een waterontharder is altijd inclusief installatie, die ook door HWO wordt verzorgd. Het is niet mogelijk een waterontharder af te nemen en deze zelf te installeren.

In 2024 zijn er 14 installateurs in dienst bij HWO met een contract voor onbepaalde tijd, voor in totaal 10,0 fte (volledige banen). HWO heeft in 2024 bewust voor gekozen om in haar personeelsbeleid de fulltime werkweek te verlagen van 40 naar 36 uur en daarbij het weekloon onveranderd gelaten.

- 2p **21** Geef twee bedrijfseconomische redenen waarom HWO de werkweek heeft verkort.

### **Verwachting voor 2025**

Door toenemende concurrentie heeft HWO voor 2025 zijn verkoopprijs verlaagd tot € 900 per waterontharder. HWO verwacht voor 2025 de volgende kosten:

Inkoopprijs van de waterontharders	€ 430,00	per waterontharder
Overige variabele kosten	€ 110,00	per waterontharder
Loonkosten installateurs per fte	€ 1.057,50	per week
Overige constante kosten	€ 9.000,00	per week

- 2p **22** Bereken de verwachte dekkingsbijdrage per verkochte waterontharder als percentage van de verkoopprijs.

Voor 2025 verwacht HWO een daling van de verkoop van waterontharders tot 2.500 stuks, waardoor de breakeven-omzet naar verwachting niet wordt behaald.

- 2p **23** Toon met behulp van een berekening aan dat de breakeven-omzet in 2025 naar verwachting niet wordt behaald.

## **Maatregelen richting winstgevendheid in 2025**

HWO denkt dat de afzet in 2025 niet hoger wordt dan 2.500. Om toch winstgevend te gaan worden, gaat HWO:

- installateurs ontslaan
- naast waterontharders ook regeneratiezout verkopen (*zie informatiebron 5*)
- bij installatie van een waterontharder een zak regeneratiezout cadeau geven.

### **Het ontslaan van installateurs**

Vanwege de verwachte afzet van 2.500 waterontharders zal het aantal fte's aan installateurs dat bij HWO in dienst is in 2025 worden verminderd.

- 2p **24** Bereken met hoeveel fte's het personeelsbestand verminderd kan worden in 2025. Rond het aantal fte's af op één decimaal (*zie informatiebron 4*).

Met ingang van 1 januari 2025 worden 2 fte ontslagen.

Het ontslaan van het personeel kost HWO naar schatting in totaal € 18.000 aan ontslagkosten (transitievergoedingen en andere kosten).

### **Het verkopen van regeneratiezout**

HWO gaat per 1 januari 2025 starten met de verkoop van regeneratiezout. HWO heeft voor deze beslissing gegevens verzameld over de verwachte afzet en kosten van regeneratiezout (*zie informatiebron 5*).

- 2p **25** Bereken voor 2025 de verwachte omzet uit de verkoop en levering van het regeneratiezout.

Installateurs geven na de installatie van een waterontharder een zak regeneratiezout cadeau aan de klant.

- 1p **26** Leg uit dat, op lange termijn, het cadeau geven van een zak regeneratiezout kan leiden tot een hogere winstgevendheid voor HWO.

### **Conclusie**

De directie van HWO wil weten of de onderneming in 2025 bij de verwachte afzet van 2.500 waterontharders wél winstgevend zal zijn door de drie maatregelen uit te voeren.

- 5p **27** Bereken of HWO door het nemen van de drie maatregelen in 2025 winstgevend zal zijn (*zie informatiebron 5*).  
*Vul hiervoor de uitwerkbijlage bij deze vraag in.*

## **Informatiebron 4**

---

### **Personeelsgegevens van HWO**

#### **Algemene gegevens, geldend voor elk jaar**

- Taakomvang per week: HWO kent een 36-urige werkweek voor zijn installateurs.
- Een installateur werkt 45 weken per jaar, maar krijgt wel 52 weken per jaar uitbetaald.
- Een installateur is gemiddeld 4 uur per te installeren waterontharder kwijt aan reis- en installatietijd.
- De afzet en installatie van de waterontharders is evenredig over het jaar verdeeld.
- Om de uitvoering van werkzaamheden te garanderen, is de personeelsbezetting altijd 1,0 fte meer dan op basis van de verwachte afzet en reis- en installatietijd nodig is.

## Informatiebron 5

### Het verkopen van regeneratiezout

Regeneratiezout is een zout dat zorgt voor een goede reiniging van een waterontharder. Bij regelmatig gebruik van regeneratiezout wordt de levensduur van een waterontharder verlengd.



#### verkoopprijzen Regenit regeneratiezout in 2025

per zak	€ 22,95
per 5 zakken	€ 99,00

#### bijdrage in de verzendkosten per bestelling

1 tot en met 4 zakken	€ 4,95 per bestelling te betalen door de klant aan HWO
vanaf 5 zakken	geen bijdrage in de verzendkosten voor de klant

### Gegevens over de verwachte afzet en kosten van regeneratiezout over 2025

#### Verwachte afzet in 2025

aantal zakken per bestelling	1	2	3	4	5
aantal bestellingen	500	800	300	0	600

#### Verwachte kosten over 2025

- inkoopprijs van de zakken bij de leverancier: € 9,50 per stuk, inclusief de verzendkosten van de leverancier naar HWO.
- de kosten voor het vervoer van de zakken regeneratiezout van HWO naar zijn klanten bedraagt € 7,50 per bestelling.
- constante kosten, toegerekend aan de verkoop van regeneratiezout: € 400 per maand.

<b>extra opbrengsten</b>		<b>bedrag in euro's</b>
opbrengsten regeneratiezout	zie vraag 25	

<b>extra kosten</b>	<b>berekening</b>	<b>bedrag in euro's</b>
vervoerskosten naar de klant en constante kosten		
inkoopwaarde omzet generatiezout		
kosten weggeven regeneratiezout		
kosten ontslaan installateurs		<u>18.000</u>
<b>totale extra kosten</b>		
besparing op de loonkosten		
<b>verandering van het resultaat</b>		
<b>oude resultaat</b>		
<b>conclusie</b>		

*Opmerking  
In een grijs vak hoeft niets te worden ingevuld.*