



SECURE-ME BUSINESSPLAN

Ondernemen 7

Het businessplan is een instrument om de onderneming op een kwalitatieve en kwantitatieve manier voor te stellen. Het geeft weer wat de onderneming in de toekomst wil bereiken en hoe ze dit zal bewerkstelligen. Het karakter van een businessplan wordt mooi uitgedrukt in volgende uitspraak. We hebben geprobeerd deze in het achterhoofd te houden bij de uitwerking van ons businessplan.

“The method of the enterprising is to plan with audacity and execute with vigor.”

Christian Nestell Bovee, Amerikaans auteur

Paul Eelens,
Tim Langens,
Tom Meesters,
Jan Vermeiren

15-11-2007





Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	1
Gegevens SBP	3
Missie	4
Visie	5
Doelstellingen	6
Ondernemingsteam	7
Organigram	7
Gedelegeerd Bestuurder (GB).....	7
Taken.....	7
Capaciteiten.....	8
Commercieel Directeur (CD).....	8
Taken.....	8
Capaciteiten.....	8
Administratief Directeur (AD).....	9
Taken.....	9
Capaciteiten.....	9
Technisch Departement (TD).....	9
Taken.....	9
Capaciteiten.....	10
Het product.....	11
SWOT	11
De markt.....	13
1.1 Wie is onze klant?	13
1.2 Waarom koopt de klant ons product?	13



1.3	Wat is ons geografisch gebied?	13
1.4	Wie zijn onze concurrenten en wat is ons competitief voordeel?	13
1.5	Marketingstrategie	13
1.5.1	Distributiestrategie	13
1.5.2	Prijzenstrategie	13
1.5.3	Promotiestrategie.....	13
1.6	Wie zijn onze leveranciers.....	14
	Peterbedrijf.....	15
	Coördinaten	15
	Verwachtingen/afspraken.....	15
	Financieel luik.....	16
	Beginbalans	16
	Resultatenrekening van verwachte bedrijfsresultaten	16
	Bedrijfsresultaten	16
	Financiële resultaten.....	17
	Uitzonderlijke resultaten	17
	Business model.....	18



Gegevens SBP



Secures you!

Naam	Secure-ME	
Nr.	S6D02	
Adres	Lange Nieuwstraat 39 bus 24 2000 Antwerpen	
Inschrijvingsdatum	18/09/2007	
Rekeningnummer	001-5356493-35	
Website	secureme.eaict.be	
E-mail	info@secureme.eaict.be	
GSM	Paul Eelens Gedelegeerd Bestuurder	+32 (0) 475 29 95 43
	Tim Langens Commercieel Directeur	+32 (0) 477 13 56 29
	Tom Meesters Administratief Directeur	+32 (0) 479 90 20 33
	Jan Vermeiren Technisch Directeur	+32 (0) 479 56 94 59



Missie

Secure-ME heeft als missie advies te bieden aan de klanten over de aankoop van een professioneel bewakingssystemen bij een van onze partners. Secure-ME voorziet hiervan ook de installatie. Hiermee willen we een versterkt gevoel van veiligheid en zekerheid bij de klant nastreven. Door, samen met onze partners, voor elke situatie de beste oplossing te vinden, willen we een win-win situatie creëren.

Voor ons, technisch ingestelde ingenieursstudenten, vormt het oprichten van Secure-ME een serieuze uitdaging die we dankzij een combinatie van onze ondernemersbagage uit de opleiding en goed teamwerk moeten kunnen realiseren.



Visie

Secure-ME wil niet sterven bij het opleveren van het SBP, maar overvloeien in een echte onderneming die dé GPS wordt voor het wegwijs maken van KMO's en particulieren in het grote bos van moderne bewakingsapparatuur.

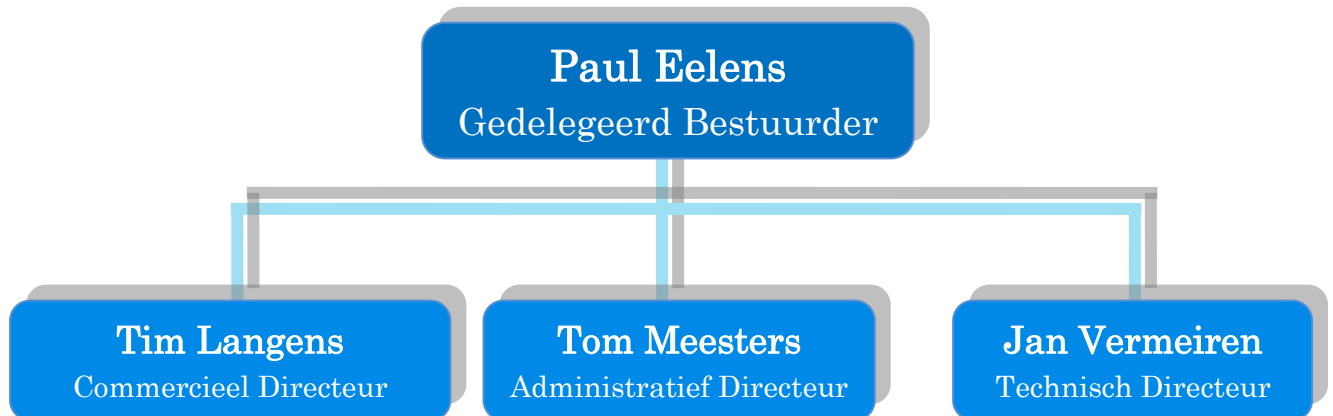


Doelstellingen

1. Contract voor partnership en/of support afgesloten met peterbedrijf uit bewakingssector voor 20/11/07.
2. Minstens 1 camerasysteem geïnstalleerd hebben bij een KMO voor 21/12/07.
3. Omzet van minimum 100 euro bij oplevering SBP (januari 2008).
4. Geslaagd zijn voor het opleidingsonderdeel Ondernemen 7 door het slagen van onze SBP.

Ondernemingsteam

Organigram



Elk departement heeft een aantal typische taken. Wij vinden echter dat deze opdeling niet altijd even strikt moet gebeuren. Daarom kan het zijn dat iemand ook een opdracht vervult die niet rechtstreeks tot zijn departement behoort. Op deze manier bereiken we een maximale samenwerking, verdelen we het werk en voorkomen we dat een bepaald departement op een bepaald ogenblik weinig of niets te doen heeft.

We beschikken niet over een financieel departement. De taken rond financieel beheer zullen daarom verdeeld worden onder de andere departementen wanneer daar nood aan is.

Gedelegeerd Bestuurder (GB)

◆ Paul Eelens

Taken

- ◆ Voorzitter raad van bestuur en directiecomité
- ◆ Bijeenroepen raad van bestuur en directiecomité
- ◆ Voorzitten wekelijkse en algemene vergadering
- ◆ Hoofdverantwoordelijke en woordvoerder SBP
- ◆ Algemene coördinatie SBP
- ◆ Coördinatie en controle andere departementen
- ◆ Motiveren en stimuleren andere departementen

- ◆ Ontvangen schriftelijke communicatie (adres van GB is adres SBP)
- ◆ Schriftelijke communicatie meedelen aan andere SBP-leden
- ◆ Aanpakken problemen in of tussen andere departementen
- ◆ Controle en bijsturing in het volgen van taakplanning
- ◆ Inspringen voor andere teamleden bij ziekte, overmacht,...

Capaciteiten

- ◆ Voorafgaande opleiding: Bachelor IW: Elektronica-ICT
- ◆ Huidige opleiding: Master IW: Elektronica-ICT
- ◆ Ervaring: Eigen bedrijf EPC.
- ◆ Competenties: Leidinggevend, taalvaardig, communicatief, besluitvaardig, verantwoordelijkheidszin

Commercieel Directeur (CD)

- ◆ Tim Langens

Taken

- ◆ Gedetailleerde studie van de doelgroepen en behoeftes maken
- ◆ Diepgaande marktstudie maken en beantwoorden van vragen met cijfergegevens: Hoe groot is de doelgroep? Wat koopt de klant? Wat is de gewenste verhouding prijs/kwaliteit? Onder welke vorm? Wat doen eventuele concurrenten? Hoe groot is het geplande omzetcijfer? Hoe zal het marktaandeel evolueren? Hoe wordt het product voorgesteld, gepromoot, verdeeld? Wat is de verkoopprijs ervan?
- ◆ Reclamebeleid
- ◆ Website en e-mail beheren
- ◆ Berekenen van de kostprijs van het product/dienst
- ◆ Analyse van de rendabiliteitsdrempel (break-even point)
- ◆ Opzoeken van het toe te passen BTW-tarief
- ◆ Taakverdeling voor de boekhouding

Capaciteiten

- ◆ Voorafgaande opleiding: Bachelor IW: Elektronica-ICT
- ◆ Huidige opleiding: Master IW: elektronica-ICT
- ◆ Ervaring: 5 jaar chiroleiding, deelname gemeentelijke jeugdraad, adviesraad chiro Nationaal, organisatie lessen voor het goede doel.
- ◆ Competenties: taalvaardig, communicatief, vlot,

Administratief Directeur (AD)

- ◆ Tom Meesters

Taken

- ◆ Verslagen opstellen van vergaderingen
- ◆ Online beheer SBP-gegevens op website Vlajo
- ◆ Opstellen van een gedetailleerd organigram van de SBP
- ◆ Organigram en kopie van de registratie aan elke SBP-ondernemer en aan de docent-coach en peter bezorgen
- ◆ Opstellen en bewaren van de verslagen van de vergaderingen in de SBP-map
- ◆ Online ter beschikking stellen van alle verslagen aan alle SBP-leden
- ◆ Verdelen van documenten en drukwerk aan de departementen
- ◆ Opstellen van en verzenden van de uitnodigingen voor de algemene vergadering of de voorstelling van het businessplan
- ◆ Correspondentie verzorgen
- ◆ Openen van de bankrekening van je SBP bij een Fortis agentschap

Capaciteiten

- ◆ Voorafgaande opleiding: Bachelor IW: Elektronica-ICT
- ◆ Huidige opleiding: Master IW: Elektronica-ICT
- ◆ Ervaring: Vakantiejobs (Hogeschool Antwerpen, Alfacam), organisatie 'Lessen voor het goede doel' (internetlessen voor beginners)
- ◆ Competenties: Vertrouwd met Office, taalvaardig, nauwkeurig, verantwoordelijkheidszin

Technisch Departement (TD)

- ◆ Jan Vermeiren

Taken

- ◆ Zoeken en selecteren leveranciers + afspraken rond partnership en support voor klant na oplevering SBP
- ◆ Samenstellen productcatalogus
- ◆ Waken over kwaliteit van het product
- ◆ Verantwoordelijk voor installatie bij de klant
- ◆ Verantwoordelijk voor de arbeidsveiligheid



Capaciteiten

- ◆ Voorafgaande opleiding: Bachelor IW: Elektronica-ICT
- ◆ Huidige opleiding: Master IW: Elektronica-ICT
- ◆ Ervaring: ex-bedrijfsleider Bserveed.
- ◆ Competenties: technisch ingesteld, productkennis

Het product

Het product bestaat uit drie delen.

- ⇒ Informatie omtrent welk camerasysteem
- ⇒ Het camerasysteem zelf
- ⇒ Installatie van het camerasysteem

De informatie over het camerasysteem is uiteraard een dienst. Het camerasysteem is een product dat bijdraagt tot een veilig gevoel. De tak waarin dit product zich bevindt is moeilijk te bepalen. Sommigen vinden dit product zeer belangrijk, anderen vinden het een luxeproduct.

Als laatste hebben we dan de installatie van het product en dit is uiteraard ook een dienst en voor ons het hoofdproduct.

Voor de laatste twee producten is er een dienst na verkoop nodig. Aangezien wij maar een beperkte service kunnen aanbieden door de tijdsduur van ons project hebben wij voor beide producten een oplossing gezocht.

Door het camerasysteem te laten kopen door de klant zelf kan de klant rechtstreeks contact opnemen met de dienst na verkoop van de leverancier van het camerasysteem. Om de eventuele problemen op te lossen in de installatie en configuratie van het systeem gaan we ons peterbedrijf hier inschakelen.

De bedoeling van ons product is om de veiligheid van de klant te verhogen. Dit door degelijk beeldmateriaal te verzamelen van wat er gebeurt. Het grootste probleem bij dit alles is dat wij het systeem niet kunnen maken in combinatie met andere beveiligingssystemen (oa. Toegangscontrole). Ook hier kunnen we weer rekenen op de kennis van ons peterbedrijf en daar een beroep op doen.

Aangezien we zelf niets ontwikkelen kunnen we steeds inspelen op de nieuwste trends inzake camerabeveiliging.

SWOT

- **De sterke punten (*Strengths*)**
 - Aangepast ontwerp op basis van situatie ter plaatste
 - Inspraak van de klant
 - Degelijk materiaal
 - Nieuwe technologische mogelijkheden
 - Brede waaier aan oplossingen
 - Mogelijk om materiaal pas aan te kopen na plaatsing bestelling van klant
- **De zwakke punten (*Weaknesses*)**



- Voorschot nodig. Dit is opgelost doordat het peterbedrijf het materiaal voor ons aankoopt.
- Slechts support van beperkte duur leverbaar. Maar het peterbedrijf neemt nadien de support op zich.
- Vrij groot kapitaal. Niet nodig indien de klant zelf het materiaal aankoopt
- Geen écht complexe oplossingen mogelijk. Er zijn genoeg eenvoudige systemen die kansen creëren.
- Geen ondersteuning voor integratie in andere beveiligingssystemen. In samenspraak met het peterbedrijf is dit mogelijk.
- **De kansen (Opportunities)**
 - Verschillende prijsklassen
 - Meest moderne oplossing
 - Hot item
 - Sterk peterbedrijf
 - Hebben reeds potentiële klant of een gegarandeerde klant via het peterbedrijf.
- **De bedreigingen (Threats)**
 - Nogal veel bedrijven bieden dergelijke oplossingen aan

De markt

1.1 Wie is onze klant?

De doelgroep bestaat vooral uit KMO's die nog geen camerabewaking hebben of nog gebruik maken van een sterk verouderd systeem. Ook grotere bedrijven en particulieren horen tot de potentiële klanten, al is dat in iets mindere mate. De oplossing voor grote bedrijven kan immers te complex worden. En voor particulieren is het misschien net iets minder evident om te kiezen voor camerabewaking. De rijkere klasse komt dan weer wel in aanmerking denken we.

1.2 Waarom koopt de klant ons product?

Veel KMO's zijn op zoek naar beveiliging door middel van camera's. Dit omdat veiligheid een belangrijke basisbehoefte is.

1.3 Wat is ons geografisch gebied?

We richten ons vooral voor de regio Anwerpen, dit voor de gemakkelijkere bereikbaarheid. Voor gotere projecten via ons peterbedrijf is regio Eurpa mogelijk.

1.4 Wie zijn onze concurrenten en wat is ons competitief voordeel?

Wat de positionering op de markt betreft, denken we dat we goedkoper zullen zijn dan anderen. Daar hangt dan tegenover dat we misschien net iets minder professioneel zijn wegens gebrek aan ervaring en reputatie. Een sterke peter is dus zeker een must!

Lijst mogelijke peterbedrijven, vragen via peterbedrijf of hij een positionering van de markt heeft.

1.5 Marketingstrategie

1.5.1 Distributiestrategie

Het product zal via persoonlijke directe verkoop aan de man gebracht worden.

1.5.2 Prijzenstrategie

De prijs zal altijd berekent worden op wat de klant wil. Wij gaan geen standaardpakketten aanbieden tegen een standaardprijs.

1.5.3 Promotiestrategie

Promotie via site en businesscards.



Businesscards:



1.6 Wie zijn onze leveranciers

We gaan via ons peterbedrijf, Electro Zwijsen nv, materiaal aankopen, hierdoor gaan zij de nazorg geven.

Peterbedrijf

Coördinaten



Electro Zwijsen
Adolphe Stocletlaan 202
2570 Duffel, België
tel +32 15 305 305
fax +32 15 305 300
info@zwijsen.be
www.zwijsen.be

Verwachtingen/afspraken

Het bedrijf gaat ons coachen bij het opstellen van ons businessplan en helpen bij het bepalen van prijzen.

Het bedrijf ziet eventueel samenwerking bij klanten zeker zitten, zo zouden wij in “onderaanneming” kunnen werken voor een klant, waarna zij verder de support leveren.

De hardware zal via het peterbedrijf aangekocht worden. Waardoor we rechtstreeks een degelijke oplossing aan de klant kunnen aanbieden. Ook de nodige nazorg zal door hen verzorgd worden.

Financieel luik

Aangezien wij zonder startkapitaal werken, en een goede liquiditeit hebben omdat we onze klanten rechtstreeks bij een leverancier laten kopen zijn we ervan overtuigd dat we toekomen met onze financiën tijdens de loop van het SBP.

Beginbalans

Een beginbalans is moeilijk op te stellen omdat we geen startkapitaal hebben. Hieronder ziet u een voorbeeld met reële cijfers ervan uit gaande dat onze laptops en gsm's bezittingen zijn van ons bedrijf.

Beginbalans Secure-me			
<i>Bezittingen (activa)</i>		<i>Schulden (passiva)</i>	
Computers	5.000	Kapitaal	50
GSM's	500	Saldo lopend jaar	0
	-----		-----
Vaste activa	5.500	Eigen vermogen	50

Potentiele aandelen	500	aandeelhouder	500
	-----		-----
Financiële activa	500	Vorzieningen	5.000
	Telecom	500
		
Kasgelden	50		
Fortis rekening	0		

Liquide middelen	50		
		
Te vord. factuur	0		

Vorderingen	0		

Totaal balans	6050		6050
	=====		=====

Resultatenrekening van verwachte bedrijfsresultaten

Bedrijfsresultaten

Opbrengst – kosten materiaal + werkuren

Verwachting :

$$€ 5000 - € 4000 + € 500 = € 500$$



Financiële resultaten

€ 5000 – € 4500 – € 50 (opbrengst aandeelhouder) = € 450

Uitzonderlijke resultaten

Wij verwachten geen uitzonderlijke resultaten.

Business model

