

# IAM businessplan

“They won’t tell you again, but we will!”



Preserve the words that matter

Versie	1.0
Datum	woensdag 23 mei 2007
Auteurs	Léon de Jong en Jakob van der Perk
Klas	Oranje

# Inhoudsopgave

1	De ondernemers.....	3
1.1	Persoonlijke gegevens .....	3
1.2	Persoonlijke motieven .....	3
1.3	Persoonlijke kwaliteiten .....	3
2	Het plan .....	4
2.1	De naam van het produkt / de dienst .....	4
2.2	Het idee .....	4
2.3	De markt .....	4
2.5	Concurrentie en marketing .....	5
2.5.1	Concurrenten.....	5
2.5.2	Onze dienst.....	5
2.5.3	Prijs.....	6
2.5.4	Plaats .....	6
2.6	Doelstellingen .....	6
2.6.1	Kwantiteit .....	6
2.6.2	Kwaliteit en visie .....	6
3.	Prototype of Homepage of 'Demo' .....	7
4.	Openingsbalans.....	8
5.	Jaarlijkse kosten en opbrengsten.....	8

# 1 De ondernemers

## 1.1 Persoonlijke gegevens

Naam	Léon de Jong
Adres	***
Postcode	***
Woonplaats	Heerhugowaard
E-mailadres	***
Studentnummer	***

Naam	Jakob van der Perk
Adres	***
Postcode	***
Woonplaats	Alkmaar
E-mailadres	***
Studentnummer	***

## 1.2 Persoonlijke motieven

Om te beginnen hebben we beiden affiniteit met zowel interactieve media als de audiovisuele wereld. We hebben geruime ervaring met het leveren van audiovisuele diensten aan diverse cliënten met een uiteenlopende expertise en achtergrond. In het verleden hebben wij onze kwaliteiten vooral gebruikt, maar ook voor een groot deel aangeleerd, onder een werkgever. Op een gegeven moment stagneert het leerproces een beetje: het meeste heb je ondertussen al gezien en meegemaakt. De dingen beginnen in herhaling te vallen, de spanning is er af. Tevens zie je nieuwe mogelijkheden die niet benut worden. Je praat met elkaar over deze zaken, komt op ideeën, en vervolgens in overeenstemming. Het balletje komt aan het rollen, en de ambitie voor het ondernemerschap is geboren. Het is natuurlijk een spannende stap om voor het eerst een onderneming te starten zonder relevante ervaring, maar met zijn tweeën sta je sterker. Daarnaast is audio, video en interactieve media onze passie en kunnen we niet wachten om een nieuwe weg in te slaan, en onze ideeën uit te voeren en te zien hoe deze zich ontwikkelen tot een concreet en zinvol iets. Een rendabele onderneming die we uit eigen kracht opgebouwd hebben. "Léon is het hogesnelheidsspoor, en ik de trein," aldus Jacob.

## 1.3 Persoonlijke kwaliteiten

Hieronder staat een overzicht van onze persoonlijke kwaliteiten en zwaktes. Natuurlijk werken wij aan het verbeteren van onze minder sterke eigenschappen.

### Léon de Jong

#### Sterk

Gedreven/enthousiast  
Technisch onderlegd  
Kennis van de markt  
Consistent  
Goed in plannen

#### Minder sterk

Onzeker  
Ga niet altijd een duidelijke richting op  
Mensen overtuigen / ideeën presenteren  
Niet altijd out-of-the-box denken

### Jacob van der Perk

#### Sterk

Sociaal ingesteld  
Goed in bedenken originele concepten  
Goed in design  
Houdt de sfeer erin  
Overtuigend overbrengen van ideeën

#### Minder sterk

Technisch minder goed  
Af en toe wat chaotisch  
Heeft soms aansturing nodig

## 2 Het plan

### 2.1 De naam van het product / de dienst

De applicatie die we in gebruik gaan nemen hebben we tot MediaBase gedoopt.

### 2.2 Het idee

Ons idee. In Amsterdam in omstreken is een aardige markt voor bedrijven die gebruik maken van audiovisuele diensten en bedrijven die deze aanbieden (meer hierover in paragraaf 2.3). Deze diensten zijn voornamelijk gericht op de verhuur van audiovisuele middelen en de bediening hiervan door personeel met de nodige expertise en ervaring. Deze middelen worden voornamelijk ingezet voor kennisoverdracht: bedrijfspresentaties, conferenties, congressen, beurzen en andere bijeenkomsten. Het voordeel hiervan is dat mensen hierdoor direct met elkaar in contact komen, wat de communicatie levendiger maakt en de kennisoverdracht beter. Een nadeel hiervan is dat deze informatie zeer vluchtig is: ze kan maar een keer worden ontvangen. Nog eens nakijken en/of evalueren is er niet bij. Tevens kunnen alleen mensen die op het betreffende moment aanwezig zijn kennis van zaken nemen. Op dit nadeel willen wij dus insprijgen. Dit willen wij doen door het registreren van deze gebeurtenissen in vorm van audio, video en andere digitale media, bijvoorbeeld de getoonde Powerpointpresentaties. Deze informatie integreren we vervolgens om deze op een overzichtelijke, interactieve manier, onafhankelijk van plaats en tijd weer aan te kunnen bieden. (Meer over onze dienst in paragraaf 2.5.2).

### 2.3 De markt

Er valt aardig wat te verdienen in de audiovisuele dienstverlening, volgens het onderstaande schema van het CBS werd er in 2003 een omzet van bijna 3,5 miljard behaald in deze sector (Nederland). Ik weet uit ervaring dat deze markt vooral in Amsterdam en omstreken erg levendig is.

<b>Exploitatie, personeel en investeringen van audiovisuele diensten</b>		
	Onderwerpen	Exploitatiegegevens
		Bedrijfsopbrengsten
		Netto omzet
SBI '93	Perioden	<i>mln euro</i>
<b>921/2 Totaal audiovisuele diensten</b>	1996	1 804
	1999	2 810
	2001	3 281
	2003*	3 401
<b>Bron: Centraal Bureau voor Statistiek</b>		

Uit het schema is ook af te leiden dat de markt sinds 1996 flink gegroeid is (zo'n 88,5% meer omzet). Al neemt de groeisnelheid wel rap af naarmate 2003 nadert. Daar is de omzet sinds 2001 zo'n 3,5% toegenomen.

Als we de gegevens van het totaal aantal personen dat in deze branche werkzaam is erbij halen, zien we dat de bedrijfsvoering wel stukken efficiënter geworden is.

Ter vergelijking: in 1996 werd een omzet van € 1.804.000.000,- behaald op een totaal van 38.800\* werknemers, een omzet van € 46.495,- per werknemer per jaar. Tegenover een omzet van € 3401.000.000,- en een werknemersaantal van 32.300\* in 2003. Dus een omzet van € 105.294,- per werknemer per jaar. Daarbij ondersteunt dit laatste getal de geloofwaardigheid van onze begroting van de jaaronzet die we willen halen. Zie paragraaf 2.5.3 en hoofdstuk 4.

\* bron: CBS

## 2.4 Doelgroep(en)

Onder onze doelgroep valt:

- Organisatoren van bedrijfspresentaties, conferenties en congressen in Amsterdam en directe omgeving;
- Standhouders op beurzen in en rondom Amsterdam;
- Bedrijven die zelf audiovisuele diensten leveren in Amsterdam en omstreken maar die niet over de middelen en expertise beschikken om registraties geïntegreerd en interactief aan te bieden via een soortgelijk systeem.

## 2.5 Concurrentie en marketing

### 2.5.1 Concurrenten

Onze concurrenten zijn met name bedrijven die audiovisuele diensten leveren in Amsterdam en omstreken. Zij leveren hun diensten voor een groot deel aan diezelfde doelgroep als waar wij ons op gaan richten. Wij differentiëren ons echter door extra mogelijkheden aan te bieden waarover andere audiovisuele bedrijven niet beschikken (zowel qua middelen als expertise). Zo kunnen onze concurrenten dus ook onze klanten worden. Zij leveren de audiovisuele diensten, en huren ons vervolgens in voor de onze extra mogelijkheden en nazorg.

Andere concurrenten zouden interne audiovisuele diensten in het hoger onderwijs kunnen zijn die gebruik maken van soortgelijke mogelijkheden die Surfnet bijvoorbeeld biedt. Hetzij minder geïntegreerd en interactief dan ons systeem.

### 2.5.2 Onze dienst

En dan zijn we nu aangekomen bij onze dienst. Wat houdt deze dienst precies in? Hoe werkt het? Wat zijn de voordelen? In paragraaf 2.2 werd al duidelijk dat informatie tijdens (bedrijfs)presentaties, congressen en dergelijke erg vluchtig is. Ze kan maar een keer worden ontvangen, evalueren is onmogelijk, en er is maar een beperkt aantal mensen bereikbaar. Dit is het probleem waar wij ons op gaan richten.

Onze oplossing voor dit probleem bestaat uit het aanbieden van de mogelijkheid deze informatie vast te leggen om deze later op een overzichtelijke manier, onafhankelijk van plaats, tijd en aantal ontvangers te kunnen tonen aan het publiek. Praktisch gezien houdt dit in dat we met een ENG- (Electronic News Gathering) ploeg op pad gaan om deze bijeenkomsten vast te leggen. De audio, video en andere digitale media (powerpoint e.d.) die hier uit voortkomen integreren we met tot één mediastream. We hebben software laten ontwikkelen die deze mediastream overzichtelijk en met interactieve mogelijkheden kan aanbieden aan een grote groep gebruikers tegelijkertijd. Deze software hosten wij op onze eigen webserver, welke bij een externe organisatie staan die zorgt draagt voor onze netwerkverbinding en stroomvoorziening.

Onze software biedt klanten de mogelijkheid om tegen maandelijkse betaling registraties (mediastreams) op te slaan om deze te kunnen tonen aan een selecte groep ontvangers, of deze geheel vrij te geven aan de buitenwereld voor onbepaalde tijd. Dit wordt gerealiseerd door middel van een systeem die bestaat uit wachtwoord beveiligde gebruikersaccounts. Ook hebben klanten de mogelijkheid om de mediastream in hoofdstukken op te delen, delen te verwijderen en de mogelijkheid om te reageren of een poll toe te voegen. Ontvangers hebben op hun beurt de mogelijkheid deze streams te bekijken. Ze kunnen zich vrij begeven door de vrijgegeven delen van die stream, zowel handmatig, als door het selecteren van een door de aanbieder aangemaakt hoofdstuk, of te kiezen uit een slide uit de powerpoint. Dit alles wordt op een nette, overzichtelijke manier weergegeven.

### 2.5.3 Prijs

Zie hoofdstuk 5 voor het totale kostenplaatje.

### 2.5.4 Plaats

Ons bedrijfspand wordt gevestigd in het centrum van Amsterdam of anders op een industrieterrein in de buurt. Het is belangrijk dat we onze apparatuur gemakkelijk kunnen inladen en snel op weg zijn. Daarom willen wij een pand op de begane grond, het liefst met een rolluik of de mogelijkheid daartoe. Ook moeten we de bedrijfsbussen vlak voor de deur kwijt kunnen, het liefst nog op een stukje eigen terrein. Veel concurrenten van ons zitten op soortgelijke locaties als hier beschreven, en niet zonder reden. Qua pandgrootte denken we aan zo'n 100 vierkante meter genoeg te hebben. We zijn in totaal met 4 mensen, en al te veel apparatuur hebben we niet (zie de audiovisuele inventaris in hoofdstuk 4). De uitstraling van het algehele bedrijfspand is niet heel belangrijk, er zullen weinig klanten bij ons op bezoek komen. Wel is het handig om een leuk aangekleed hoekje met een balie te hebben waar klanten in ieder geval kunnen worden ontvangen met een bak koffie, mochten ze toch langskomen. We denken zo'n € 2100,- per maand kwijt te zijn aan huur, inclusief gas, licht en water.

## 2.6 Doelstellingen

We hebben inmiddels een aantal bedrijfspanden op het oog, zowel in het centrum van Amsterdam als op een industrieterrein in Diemen. We denken zo'n 6 weken nodig te hebben voor het regelen van een huurovereenkomst, het verbouwen van het pand en de inrichting hiervan. Ondertussen gaan we opzoek naar de nodige werknemers (een ICT medewerker en een administratief medewerker), en zorgen we voor de nodige faciliteiten (bestelbussen, audiovisuele apparatuur). Daarnaast wordt er rackspace bij een hostingbedrijf voor onze servers geregeld. We hebben al één server, de software is gereed en reeds getest (stresstest, useability etc.). De overige twee servers worden direct aangeschaft, en de software gemigreerd. We voorzien hier geen problemen. Als alles volgens plan verloopt kunnen we ons pand 16 juli betrekken, ons inschrijven bij de kamer van koophandel en beginnen met onze bedrijfsvoering.

### 2.6.1 Kwantiteit

Zie hoofdstuk 5 voor de 'hoeveelheid' diensten die wij per jaar willen leveren, en de mogelijke opbrengsten daarvan.

### 2.6.2 Kwaliteit en visie

Wij willen een klein, doch flexibel bedrijf zijn die snel inspeelt op de huidige markt, en de veranderingen die zich hier in voordoen. We hebben de ambitie om in de toekomst, wanneer ons bedrijf eenmaal staat, rendabel is, en de grootste onzekerheden uit de weg geruimd zijn, te blijven innoveren. We willen ons blijven differentiëren en de concurrent voor zijn. Echt groot zullen wij niet worden omdat dat niet samengaat met de flexibiliteit die we willen bieden, toch hebben we zeker de ambitie om in de toekomst uit te gaan breiden.

Bij de software die onze klanten gaan gebruiken staat gebruiksvriendelijkheid, snelheid en het 'kwaliteitsgevoel' voorop. Zo hebben ze hun materiaal in rap tempo online staan, krijgen de vertrouwen in onze diensten en vinden ze het misschien zelfs wel leuk om te doen.

Tijdens onze diensten in 'het veld' willen duidelijk laten zien dat we over de juiste expertise, capaciteiten en uiteindelijk ook ervaring beschikken.

### 3. Demo



## 4. Openingsbalans

---

<b>Investeringsbegroting</b>		
<i>Vaste activa (excl. BTW)</i>		
Volkswagen Caddy	€ 19.440,-	x2
Webserver	€ 12.100,-	x3
Software	€ 30.000,-	
Audiovisuele inventaris (zie hieronder)	€ 29.484,-	
Verbouwing/inrichting bedrijfspand	€ 24.300,-	
<i>Vlottende activa</i>		
Kleinmateriaal	€ 4.050,-	
Liquide middelen	€ 10.000,-	
Voorfinanciering BTW	€ 26.125,-	
	<b>€192.439,-</b>	

---

---

<b>Financieringsplan</b>		
<i>Eigen vermogen</i>		
Spaargeld	€ 40.000,-	
Achtergestelde lening familie	€ 20.000,-	
Inbreng bedrijfsmiddelen	€ 10.000,-	
<i>Vreemd vermogen</i>		
Lease (Volkswagen)	€ 48.000,-	
Lening bank	€ 74.439,-	
	<b>€192.439,-</b>	

---

---

<b>Audiovisuele inventaris incl. BTW</b>		
Audiomixer	€ 800,-	x2
Microfoons	€ 150,-	x10
Versterker	€ 400,-	x4
Speakers	€ 400,-	x8
Bekabeling	€ 500,-	x1
High-end PC	€ 3.000,-	x1
Low-end PC	€ 1.000,-	x2
Laptop	€ 1.000,-	x2
Videocamera	€ 5.000,-	x2
Beamer	€ 2.500,-	x2
Projectiescherm	€ 1.700,-	x2
DVD duplicator	€ 2.000,-	x1
DVD speler	€ 300,-	x2
	<b>€ 36.400,-</b>	

---

## 5. Jaarlijkse kosten en opbrengsten

---

<b>Jaarlijkse kosten vervoer</b>			
Volkswagen Caddy	€ 8.000,- <sup>1</sup>	per jaar	x2
Motorrijtuigenbelasting	€ 272,-	per jaar	x2
Volledige casco verzekering	€ 1.270,-	per jaar	x2
Brandstofkosten	€ 1.890,- <sup>2</sup>	per jaar	x2
Onderhoudskosten	€ 1.000,-	per jaar	x2
	€ 24.864,-	per jaar	

---

<sup>1</sup> Volkswagen Caddy afschrijving in 3 jaar bij 6% rente incl. BTW

<sup>2</sup> 30.000 km per jaar, bij een verbruik van 7 liter op 100 km en een dieselprijs van € 0.90,-

---

<b>Jaarlijkse kosten bedrijfspand</b>			
Huur	€ 21.600,- <sup>3</sup>	per jaar	x1
Gas/licht/water	€ 3600,-	per jaar	x1
Internet/fax/telefonie	€ 960,-	per jaar	x1
	€ 26.160,-	per jaar	

---

<sup>3</sup> 100 m<sup>2</sup> vloeroppervlak, 1.800 per maand

---

<b>Personele kosten</b>			
Technicus	€ 35.000,-	per jaar	x 2
ICT medewerker	€ 35.000,-	per jaar	
Administratief medewerker	€ 25.000,-	per jaar	
	€ 130.000,-	per jaar	

---

---

<b>Jaarlijkse kosten leningen</b>			
Lening familie rentevrij	€ 6.667,-	per jaar	
Bank	€ 28.198,- <sup>4</sup>	per jaar	
	€ 34.865,-	per jaar	

---

<sup>4</sup> lening van € 74.439,- over 36 maanden bij 8,5% rente (totaal € 84.595,-)

---

<b>Jaarlijkse kosten totaal</b>			
Leningen	€ 34.865,-	per jaar	
Personele kosten	€ 130.000,-	per jaar	
Kosten bedrijfspand	€ 26.160,-	per jaar	
Kosten vervoer	€ 24.864,-	per jaar	
Kleinmateriaal	€ 5.000,- <sup>5</sup>	per jaar	
Hosting Servers	€ 16.200,- <sup>6</sup>	per jaar	
	€ 237.089,-	per jaar	

---

<sup>5</sup> Gaffertape, videotapes, kantoorartikelen etc.

<sup>6</sup> Hostingkosten: € 150,- per server per maand bij 3 servers

De eerste 3 jaar moet er dus minimaal een omzet van ruim 227.000,- per jaar behaald worden om de onkosten eruit te halen. Na die 3 jaar komen deze onkosten op € 194.224,- per jaar.

In deze branche vragen ze gemiddeld zo'n € 150,- per uur voor eenvoudige audiovisuele diensten op locatie, inclusief apparatuur. Wanneer we uitgaan van de reguliere 260 werkdagen per jaar en 2 technici die beide 4 uur per dag actief diensten leveren, kunnen we tot een omzet komen van:

$260 \times 2 \times 4 \times € 150,- = € 312.000,-$  per jaar.

Met dit gegeven komen we op een brutowinst van:

$€ 312.000,- - € 227.000,- = € 85.000,-$  per jaar in de eerste 3 jaar.

En een brutowinst van:

$€ 312.000,- - € 194.000,- = € 118.000,-$  per jaar in de jaren daarna.

De totale serverkosten zijn zo'n € 20.000,- per jaar (hostingkosten + elke 3 jaar een nieuw serversysteem). Bij een capaciteit van 1000 uur streaming media in goede kwaliteit (de hoeveelheid die het systeem ongeveer aankan) zijn de kosten per uur streaming media:

$(€ 20.000,- : 1000 \text{ uur}) : 12 \text{ maanden} = € 1.67$  per uur per maand

We kunnen dus beginnen met € 5,- per uur streaming media per maand met onbeperkte toegang voor de ontvangers en klanten. We moeten dus uiteindelijk gemiddeld 300 uur streaming media per maand hosten om de kosten eruit te halen. Dit willen we binnen een jaar realiseren door het trekken van gemiddeld 6 vaste klanten per week, voornamelijk naar aanleiding van onze audiovisuele diensten in 'het veld.' Met een vaste klant bedoelen we iemand die minstens één uur streaming media per maand door ons laat hosten. Minder klanten met meerdere uren materiaal per maand kan ook. Eigenlijk willen we dus 6 uur extra streaming media per week permanent vergaren, en niet persé 'vaste klanten.' Uiteindelijk willen we binnen 2, hooguit 3 jaar doorgroeien naar minimaal 1000 uur streaming media per maand. Wanneer we dit doel behaald hebben, verdienen we:

$(1000 \text{ uur} \times 12 \text{ maanden}) : (€ 5,- - € 1,67) = € 39.960,-$  extra bruto winst per jaar.

Voor een montage op DVD inclusief menu kunnen we het volgende vragen:

- Startkosten: € 25,-;
  - + € 50,- montagekosten per uur;
- + 15 per extra exemplaar op DVD inclusief print en hoes.

Deze dienst, plus de opbrengsten komt nog bovenop de voorgaande diensten.