

SPELREGELS VOOR 3 OF MEER PERSONEN

Doel

Het is de bedoeling door slim te spelen en te vragen zoveel mogelijk setjes van vijf kaarten te verzamelen, de kwintetten. Door goed op te letten bij andere beurten kun je achterhalen wie welke kwintetkaarten heeft. Degene met de meeste kwintetten aan het einde wint het spel.

Vorbereiding

Alle kaarten worden geschud en onder de spelers verdeeld. Het kan zijn dat sommige spelers meer kaarten hebben dan andere spelers. De kaarten neem je in je hand en laat je niet aan de andere spelers zien.

Het spel

De jongste speler begint. Als je aan de beurt bent, vraag je aan één van de andere spelers een kaart die je niet hebt. Dit moet dan wel een kaart zijn van een kwintet waarvan je zelf minimaal één kaart in je hand hebt. Noem de naam van het kwintet en vraag naar de kaart die je wilt hebben. Als de speler die kaart heeft, dan moet hij deze aan je afgeven en mag je doorgaan met kaarten vragen. Dit mag aan dezelfde of een andere speler. Als je een setje van vijf kaarten hebt, roep je 'Kwintet!' en leg je de vijf bij elkaar horende kaarten voor je neer op tafel. Heeft de speler de gevraagde kaart niet, dan is je beurt voorbij en is de speler aan wie je het laatst een kaart vroeg aan de beurt.

Het spel is afgelopen als alle kwintetten compleet zijn.

SPELREGELS VOOR 2 PERSONEN

Voor het spelen met twee personen kun je gebruik maken van een blinde stapel. Alle kaarten worden geschud en iedere speler krijgt 10 kaarten. De overige 20 kaarten worden op een stapel op tafel gelegd met de achterkant naar boven, zodat je niet weet welke kaarten er liggen. De jongste speler begint. Als de andere speler, bij het vragen van een kaart, de gevraagde kaart niet heeft dan pak je een kaart van de stapel. Het spel verloopt verder op dezelfde wijze als bij het spelen met 3 of meer personen. Degene met de meeste kwintetten aan het einde wint het spel.

ONDERNEMINGSPLAN



Kwintet, je dagelijkse portie pret

Kwintet S.C.
Ballast, Peter
de Boer, Wilma
van 't Hag, Wisse
Hartman, Lucas
Roussen, Kyra
Seijdel, Leroy
Stam, Frank
Westra, Auke

Groningen, 18 december 2011

Management Summary

Educatie is een van de belangrijkste aspecten voor de ontwikkeling van de mens, in het bijzonder voor kinderen. Immers, men kan niet vroeg genoeg beginnen met het ontwikkelen van de jonge geest. Dit geldt ook voor gezonde voeding. Als men kinderen op jonge leeftijd bewust laat worden van het belang ervan dan zullen deze kinderen een patroon van gezond eten ontwikkelen waar ze op latere leeftijd profijt van zullen hebben. Kwintet heeft besloten deze twee aspecten samen te voegen en dit is uitgemond in een spel genaamd Kwintet. In het kort komt het er op neer dat het aloude spel kwartet is uitgebreid met een extra kaart omdat het spel zodoende aansluit op de Schijf van Vijf, de bron waarop ons spel is gebaseerd. De Schijf van Vijf is een hulpmiddel voor iedereen die een gezonde eetgewoonte wil ontwikkelen. Kwintet willen deze methode door middel van het spel onder de jeugd aan het licht brengen.

Op financieel en commercieel gebied onderscheid Kwintet zich ten opzichte van andere spelaanbieders doordat het geen minimale afname verlangt van afnemers. Kwintet kan zowel lage als grote oplagen produceren. Daarnaast hanteert Kwintet in verhouding tot andere spelaanbieders een lage verkoopprijs.

Ondanks het feit dat er al enigszins vergelijkbare spellen op de markt zijn denkt Kwintet dat er een plek is weggelegd. Niet alleen omdat het spel uniek is maar ook omdat Kwintet een team vormt van acht ambitieuze en enthousiaste studenten die boordevol nieuwe ideeën zitten en bovendien dagelijks met elkaar samen werken. Dit zorgt ervoor dat de werknemers van Kwintet onderling vlot communiceren en de verschillende afdelingen overal van op de hoogte zijn en daardoor ook snel op veranderingen kunnen inspringen. Uit het ondernemingsplan is de volgende missie naar voren gekomen: *'een bijdrage leveren aan het verminderen van ongezonde voeding'*. Daarop volgend is de doelstelling: *'voor 6 april 2012 een break-even afzet realiseren'*.

Voor u ligt het ondernemingsplan van Kwintet SC, hierna te noemen 'Kwintet', een nieuwe onderneming, opgericht door Wilma de Boer, Leroy Seijdel, Wisse van 't Hag, Frank Stam, Auke Westra, Peter Ballast, Kyra Roussen en Lucas Hartman.

Dit plan is geschreven om iedereen die betrokken is bij Kwintet een helder inzicht te verschaffen van de ondernemingsactiviteiten.

Kwintet wil graag een aantal personen bedanken die hebben bijgedragen aan het proces van oprichting: P. Buigel (procescoach), E. Bijleveld (bedrijfsmentor), en J. Graver (financieel mentor).

Groningen,

Wilma de Boer

Auke Westra

Leroy Seijdel

Peter Ballast

Wisse van 't Hag

Kyra Roussen

Frank Stam

Lucas Hartman

Inhoud

Management summary 2

Vooraf 3

Inhoud 4

1. Inleiding 6

2. Persoonlijk 8

2.1 De ondernemer(s) 8

2.2 Persoonlijk, financieel 9

2.3 Persoonlijk, ondernemerschap 10

3. Organisatie & structuur 11

3.1 Personeel 11

3.2 Missie, visie, strategie 12

3.3 Interne organisatie 13

3.4 Juridische aspecten 14

4. Commercieel 15

4.1 De markt, inleidend 15

4.2 Marketingstrategie, segmentatie, doelgroep keuze en positionering 17

4.3 De marketinginstrumenten 20

4.4 Levering van de product/dienst 21

4.5 Inschatting van de marktpotentie 22

4.6 Juridische aspecten 24

5. Financieel 26

5.1 Investeringsbegroting 27

5.2 Wijze van financiering 28

5.3 Exploitatiebegroting 29

5.4 Liquiditeitsplanning 30

5.5 Kostprijscalculatie 31

5.6 Financieel overzicht 32

5.7 Macro-economische bedrijfsomgeving 34

5.8 Conjunctuurvooruitzichten 35

5.9 Conjunctuurgevoeligheid eigen onderneming 37

6. Korte termijn plan 38

Literatuurlijst 40

Bijlagen 41

Bijlage 1: CV's 41

Bijlage 2: Sterkte/zwakte analyse ondernemers 50

Bijlage 3: Marktonderzoek, enquête 56

Bijlage 4: Resultaten marktonderzoek, enquête 58

Bijlage 5 :Tabel exploitatiebegroting 59

Bijlage 6: Macro-economische bedrijfsomgeving 60

1 Inleiding

Gezonde voeding: wie weet niet wat het is? Bijna iedereen begrijpt dat het eten van een appel gezonder is dan het eten van een vette kroket. Kinderen hebben hier meer moeite mee. Media berichten steeds vaker over kinderen met ongezonde eetgewoontes. Steeds meer kinderen zijn te zwaar, te licht of eten simpelweg ongezond. Kwintet wil graag bijdragen aan de bewustwording van kinderen voor gezond eten. De onderneming vindt het een mooi idee om kinderen spelenderwijs bewuster te maken van gezonde voeding.

Het idee is een kaartspel te ontwikkelen, waarmee kinderen op een leuke manier leren wat gezonde voeding is. Kinderen maken door middel van dit kaartspel kennis met de schijf van vijf. Het kaartspel neemt de vorm aan van een 'kwintet', een originele variant op het al bestaande kwartet (meer hierover in het commerciële plan). De core business van Kwintet is het produceren van een educatief kaartspel voor kinderen. De kracht van Kwintet zit hem in de originaliteit: een nieuwe spelvorm die kinderen op een educatieve wijze leert over gezonde voeding.

De markt voor spellen over gezonde voeding is groot. Er bestaan veel bordspellen, kaartspellen, online spelletjes en andere interactieve spellen over gezonde voeding. De branche waar Kwintet zich op toelegt, een vernieuwend kaartspel voor basisschoolkinderen, is groeiende¹. De geringe hoeveelheid aan kaartspellen met informatie over de schijf van vijf is bovendien vaak saai. Dát kan beter.

De ondernemers van Kwintet kiezen voor het ondernemerschap, omdat zodoende naast de studie op een originele manier een nieuwe ervaring op wordt gedaan.

De persoonlijke doelstelling van de bedenkers van Kwintet is om alle facetten van ondernemerschap te ervaren. Kwintet wil extra kennis opdoen over de juridische, financiële en organisatorische factoren die met deze vorm van ondernemen te maken hebben. De zakelijke doelstelling van Kwintet is om tegen maart 2012 naam te hebben gevestigd in Groningen. Daarnaast streeft Kwintet ernaar om tegen maart 2012 de kosten niet langer de inkomsten te laten overschrijden.

Dit ondernemingsplan bestaat uit 4 hoofdstukken.

- Hoofdstuk 2 gaat over de persoonlijke gegevens van alle personeelsleden van Kwintet. Hierin worden alle sterke- en zwakke punten van alle personeelsleden op het gebied van ondernemerschap toegelicht.
- In hoofdstuk 3 wordt de organisatie en de structuur van Kwintet besproken. Hierin komt de functiebekleding aan bod en zal Kwintet ingaan op de missie, visie en de strategie van de onderneming. Vervolgens wordt er besproken hoe de organisatie intern eruit ziet. Ook worden de zwakke en sterke punten intern van Kwintet toegelicht.

¹ <http://twinklemagazine.nl/achtergronden/2010/03/gat-in-de-markt-als-n-win/index.xml>. Geraadpleegd op 30 januari 2012

- In hoofdstuk 4 wordt informatie gegeven over het commerciële gedeelte van Kwintet. Hierin wordt verteld waarom Kwintet voor deze markt heeft gekozen. Daarna worden de marketingstrategie, segmentatie, doelgroep keuze en positionering van de onderneming toegelicht. Vervolgens zullen de marketinginstrumenten aanbod komen. Daarna zal Kwintet informatie geven over de levering van het product. Ten slotte zal Kwintet ingaan op de inschatting van de marktpotentie en de juridische aspecten
- In hoofdstuk 5 behandelt Kwintet het financiële gedeelte van de onderneming. Als eerste zal de investeringsbegroting aanbod komen met een diepgaande toelichting. Daarna zal de wijze van financieren worden behandeld. Vervolgens zal Kwintet achtereenvolgens informatie geven over de exploitatierekening, liquiditeitsplanning en de tot stand gekomen kostprijs. Hierop aansluitend zal een financieel overzicht getoond worden. Uiteindelijk zal Kwintet ingaan op de toekomstige economische voorspellingen. Dit wordt aan de hand gedaan van de macro-economische omgeving, conjunctuur vooruitzichten en de conjunctuurgevoeligheid van de onderneming.

2 Persoonlijk

Dit hoofdstuk bevat persoonlijke gegevens van de personeelsleden van Kwintet. Paragraaf 2.1 geeft een overzicht van alle personeelsleden die werken in het bedrijf. Vervolgens staat in 2.2 de persoonlijke financiële situatie. Ten slotte komt in 2.3 de persoonlijke sterktes en zwaktes per personeelslid aan bod.

2.1 De ondernemer(s)

Naam: Boer de, Wilma
Sekse: Vrouw
Geboortedatum: 29 oktober 1991

Naam: Stam, Frank
Sekse: Man
Geboortedatum: 30 januari 1993

Naam: Hartman, Lucas
Sekse: Man
Geboortedatum: 31 augustus 1991

Naam: Seijdel, Leroy
Sekse: Man
Geboortedatum: 25 februari 1992

Naam: Ballast, Peter
Sekse: Man
Geboortedatum: 5 december 1992

Naam: Westra, Auke
Sekse: Man
Geboortedatum: 17 januari 1993

Naam: Roussen, Kyra
Sekse: Vrouw
Geboortedatum: 17 mei 1992

Naam: Hag van 't, Wisse
Sekse: Man
Geboortedatum: 28 november 1991

2.2 Persoonlijk, financieel

Hieronder is een overzicht van de verdiensten van de personeelsleden van Kwintet.

- inkomen ondernemers

Loondienst (parttime of fulltime)	€ 25,60 netto per maand
Uitkering (soort uitkering)	€ 0,00 netto per maand
Overige inkomsten	€ 0,00 netto per maand

Hieronder is een kort overzicht wat betreft het vermogen van Kwintet.

Eigen vermogen	€ 500,-
Achtergesteld vermogen	€ 0,-
Betalingsachterstanden	Nee

2.3 Persoonlijk, ondernemerschap

In dit hoofdstuk zal Kwintet een overzicht geven van de sterke en zwakke kanten van de verschillende medewerkers. De verschillende sterke en zwakke punten zijn bepaald aan de hand van een OCM ondernemerstest die door alle medewerkers is uitgevoerd. De uitslagen van die testen worden in dit hoofdstuk gepresenteerd. In bijlage 4 zijn zowel alle sterke en zwakke punten per werknemer als de bij behorende spinnenwebfiguren te vinden.

Als er naar de sterke en zwakke punten per werknemer (bijlage 4) gekeken wordt, dan valt op dat er veel verschil zit tussen de medewerkers. Zo is zelfstandigheid voor een aantal werknemers een zwak punt en voor andere een sterk punt. Hierdoor kunnen werknemers van elkaar leren. De werknemers niet zo zelfstandig zijn kunnen van de erg zelfstandige werknemers leren hoe je meer zelfstandig kan werken en andersom natuurlijk. Ook het niveau van dominantie blijkt erg verdeelt te zijn, de een is meer dominant dan de ander. Dit is goed voor de onderneming, aangezien het niet zou werken als elke werknemer zeer dominant zou zijn. Als iedereen zeer dominant zou zijn, zou er alleen maar discussie ontstaan omdat iedereen dan de leiding zou willen nemen. Maar een onderneming met alleen maar niet dominante personen werkt ook niet goed, aangezien er dan nauwelijks beslissingen worden genomen, want niemand zal echt de leiding nemen.

Uit de gegevens blijkt dat de werknemers van Kwintet elkaar aanvullen. Iedereen heeft andere sterke en zwakke punten, waardoor men van elkaar kan leren. Ook zijn er niet echt punten die overheersen aan dan wel de sterke of de zwakke kant. Als bijvoorbeeld elke ondernemer heel sociaal georiënteerd zou zijn, dan zou dat kunnen betekenen dat de nadruk binnen het bedrijf teveel op het sociale gedeelte komt te liggen en niet meer op misschien het doel van het bedrijf. Doordat bij de ondernemers van Kwintet alle sterke en zwakke punten goed op elkaar aansluiten, er geen punten overheersen, werkt het bedrijf en de ondernemers goed samen. (zie bijlage 2 voor een overzicht van de sterke en zwakke punten per ondernemer.)

3 Organisatie & structuur

In dit hoofdstuk wordt de organisatie en structuur van Kwintet in kaart gebracht. In paragraaf 3.1 staat een overzicht van de verschillende portefeuilles. Vervolgens komt in 3.2 de missie, visie en de strategie van de onderneming aan bod. In 3.3 staat de interne organisatie. Ten slotte volgen in paragraaf 3.4 de juridische aspecten.

3.1 Personeel

De verschillende portefeuilles zijn als volgt binnen onze organisatie verdeeld:

Portefeuille:

Algemeen directrice:
Administratie:
Personeelszaken:
Hoofd Financiën:
Medewerker Financiën:
Hoofd Productie:
Medewerker Productie:
Hoofd Marketing:
Medewerker Marketing:
Medewerker Marketing:

Aspirant ondernemer:

Wilma de Boer
Wilma de Boer
Wilma de Boer
Leroy Seijdel
Lucas Hartman
Kyra Roussen
Wisse van 't Hag
Peter Ballast
Auke Westra
Frank Stam

3.2 Missie, visie, strategie

Missie

De missie geeft aan waar de organisatie voor staat. Verder maakt de missie duidelijk waarin het zich onderscheidt van andere organisaties. Daarnaast geeft de missie aan wat de organisatie wil betekenen voor haar betrokkenen, zoals klanten, medewerkers etc.

Onze missie: 'een bijdrage leveren aan het stimuleren van een gezond eetpatroon'.

Visie

De visie geeft aan waar de organisatie voor gaat. De visie schetst een beeld van de toekomst, zoals de organisatie dat graag zou willen zien. Het gaat vaak om een ambitieus en brutaal toekomstbeeld. De visie geeft antwoord op de vraag: hoe ziet de organisatie zich in de wereld van morgen? Ter illustratie: de visie van Bill Gates (Microsoft) was in de jaren '80 'ervoor zorgen dat elke werknemer een computer op zijn bureau heeft staan'. Destijds was dit zeer onrealistisch, tegenwoordig vindt men dit logisch.

Onze visie: 'ervoor zorgen dat elke basisschool in Nederland ons spel in huis heeft'.

Strategie

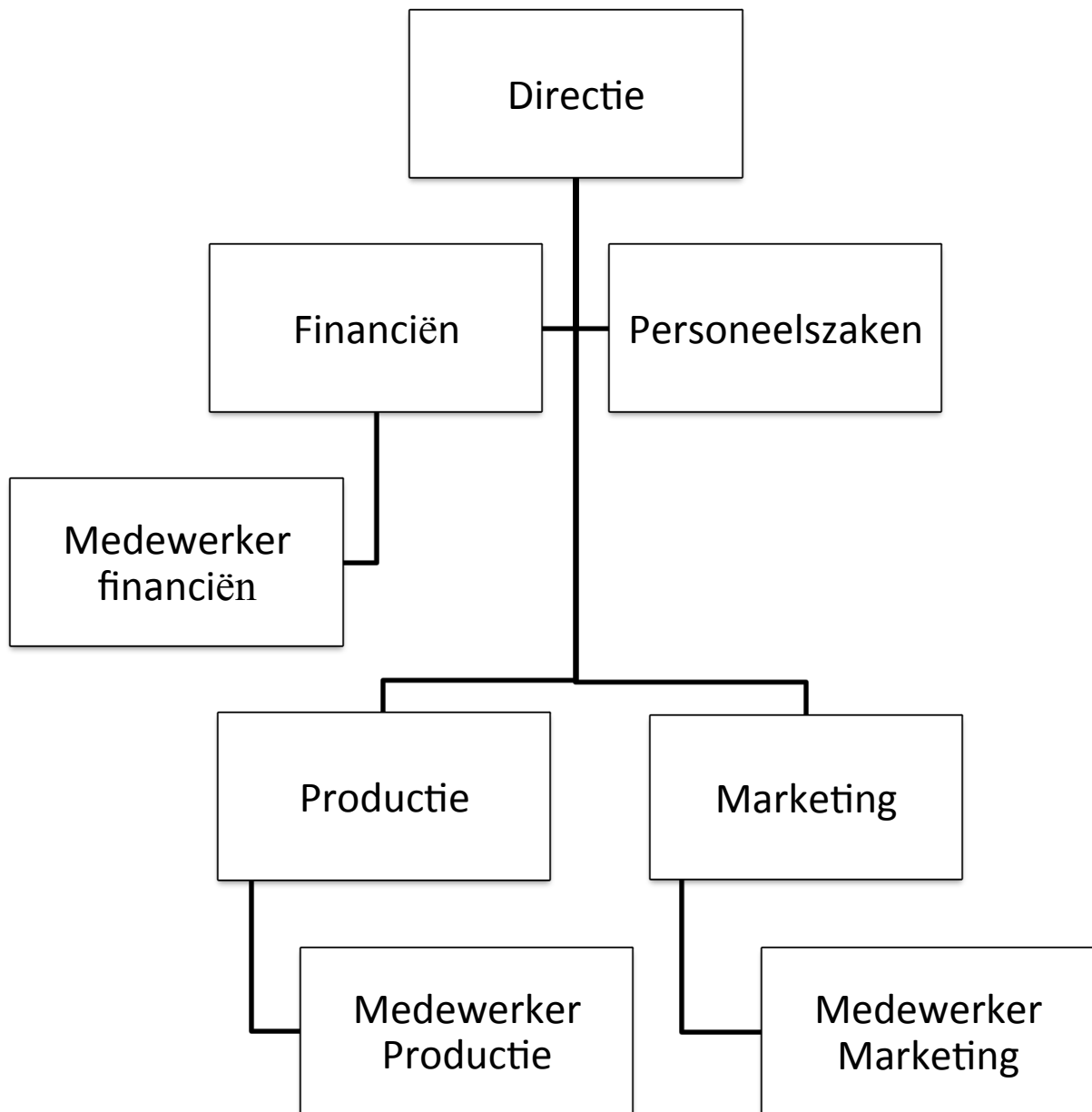
De strategie geeft aan hoe de organisatie zijn visie wil bereiken. De strategie weergeeft de aanpak, doelstellingen en stuurfactoren. Doelstellingen worden vaak weergegeven in de vorm van cijfers, zoals marktaandeel of afzet.

Onze strategie: 'via Groningen geleidelijke uitbreiding naar de rest van Nederland'.

Onze doelstelling: 'voor 6 april 2012 een break-even afzet realiseren'.

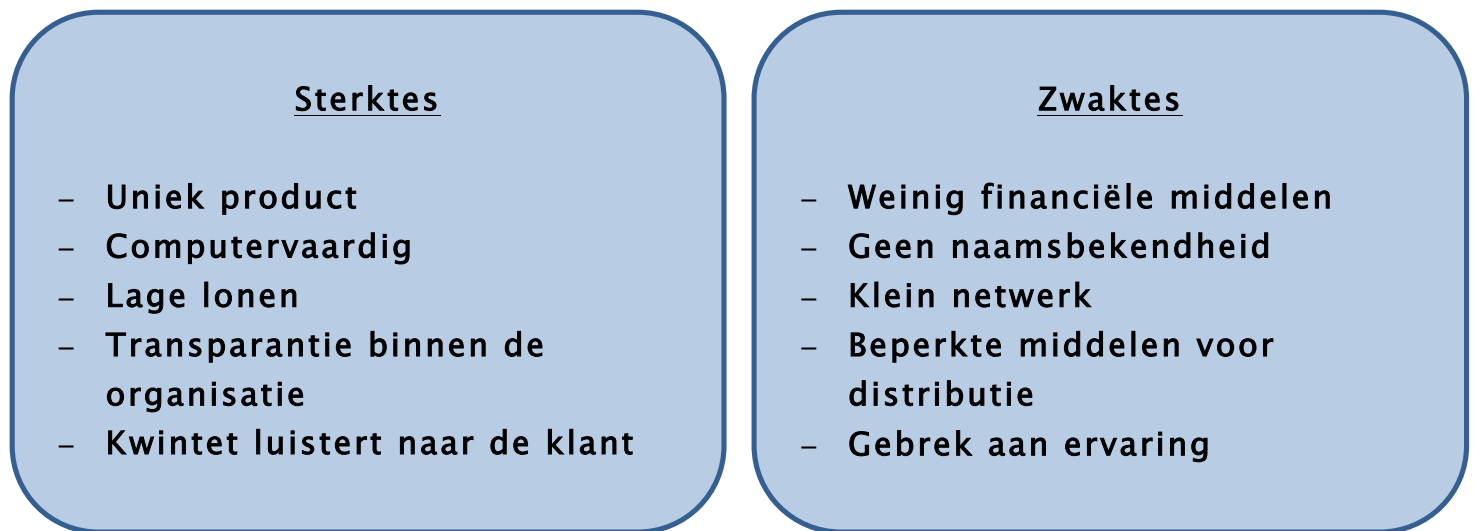
3.3 Interne organisatie

Onze onderneming maakt gebruik van een lijn-staforganisatie. Het organogram ziet u hieronder:



Figuur 3.1 De lijn-staforganisatie van Kwintet.

De sterke en zwakke punten van Kwintet ziet u hieronder in een interne SWOT-analyse.



Figuur 3.2 De sterke- en zwakke punten van Kwintet.

3.4 Juridische aspecten

Kwintet heeft ervoor gekozen om voor het personeel een arbeidsovereenkomst op te stellen voor bepaalde tijd. De achterliggende gedachte hiervan is dat het project, dus ook de onderneming, stopt tegen het einde van periode 3. Ook als deze beperking er niet was had Kwintet gekozen voor een contract met bepaalde tijd. De reden hiervan is dat mocht de samenwerking vanuit het oogpunt van de werkgever tegenvallen, het dan makkelijker is om de samenwerking te beëindigen.

Kwintet heeft in het arbeidscontract geen proeftijd opgenomen vanwege de korte duur dat Kwintet draaiende is. Er is simpelweg geen tijd voor omdat de onderneming slechts twee maanden op de markt is. In het contract is opgenomen dat werknemers van Kwintet 4 uur per week werken. Per uur verdient een werknemer €0,20 bruto. Dit komt neer op een salaris van €3,20 per maand welke telkens voor het einde van loonbetalingperiode wordt uitbetaald. Omdat op de arbeidsovereenkomst die Kwintet heeft opgesteld geen CAO van toepassing is heeft het de vrijheid om een pensioenregeling achterwege te laten. Dit scheelt Kwintet een hoop papierwerk en tevens houdt de werknemer netto meer salaris over. Op grond van art. 7:672 lid 2 sub a BW kan Kwintet de arbeidsovereenkomst eenzijdig beëindigen. Omdat de duur van de arbeidsovereenkomst korter dan vijf jaar bedraagt, moet zij de wettelijke opzegtermijn van één maand in acht nemen. Voor onze werknemers geldt dat zij op grond van art. 7:672 lid 3 BW ook de arbeidsovereenkomst eenzijdig kunnen beëindigen, ook voor hen geldt een wettelijk opzegtermijn van één maand. Kwintet heeft op grond van art. 1:16 BW een geheimhoudingsbeding opgenomen in het contract. De reden hiervoor is dat Kwintet waarde hecht aan de gevoerde bedrijfsvoering en de gegevens van haar klanten. Zodoende wil Kwintet niet dat deze gevoelige informatie op straat komt te liggen.

4 Commercieel

In dit hoofdstuk zullen de volgende ontwerpen besproken worden: in paragraaf 4.1 zal aandacht besteed worden aan de markt en in paragraaf 4.2 wordt een volledige marktanalyse gegeven. Vervolgens komen in paragraaf 4.3 de marketinginstrumenten aan bod. Daarna zal in paragraaf 4.4 de levering van het product toegelicht worden. In paragraaf 4.5 zal de marktpotentie aan bod komen. Ten slotte zullen in 4.6 de juridische aspecten behandeld worden.

4.1 De markt

Kwintet richt zich op de educatieve spellenmarkt. Er zijn extern bedreigingen op deze markt, maar er zijn ook kansen. Op de volgende pagina staat de externe SWOT-analyse. De externe factoren zijn verdeeld in de meso-omgeving en macro-omgeving. De meso-omgeving draait om de factoren, waarmee de onderneming indirect op de omgeving kan inspelen. Kwintet is actief in de meso-omgeving. De macro-omgeving draait om factoren, waarop een onderneming geen invloed kan uitoefenen. Het gaat om het landschap waarin een onderneming actief is.

Kansen

Ten eerste is het onderwerp van het kaartspel, 'de schijf van vijf', een populair onderwerp. Het onderwerp is een kans, vanwege de groeiende populariteit van gezonde voeding². Het grote aantal basisscholen in Groningen en omgeving biedt ook kansen. Ten tweede is het kaartspel uniek. De directe concurrenten zijn kwartet spellen. Kwintet voegt een 5^e kaart toe, waardoor het een nieuw spel heeft gecreëerd. Ten derde is de grote hoeveelheid van basisscholen in de provincie Groningen een kans. In de provincie Groningen zijn namelijk 359 basisscholen. De hoeveelheid basisscholen biedt dus een grote kans om deze verkoop te realiseren.

Bedreigingen

Er zijn echter ook bedreigingen voor ons bedrijf. Allereerst is de huidige economische recessie een bedreiging voor Kwintet. Basisscholen moeten bezuinigen³, waardoor zij minder snel geneigd zullen zijn tot de aankoop van extra materiaal. Ten tweede maken veel basisscholen gebruik van computers⁴. De digitale spellen kunnen in het nadeel werken van Kwintet. Ten derde zijn er de concurrenten die zich al gevestigd hebben in de markt. Meerdere bedrijven hebben naam gemaakt in educatieve spellenmarkt. Zij hebben een financieel sterkere positie. Meer hierover in paragraaf 5 van dit hoofdstuk (inschatting van de marktpotentie).

² <http://mens-en-gezondheid.infonu.nl/gezonde-voeding/51573-waarom-goede-voeding-zo-belangrijk-is.html>
Geraadpleegd op 30 januari 2012

³ <http://gemeente.groningen.nl/b-w-besluiten/mogelijk-scholen-dicht-in-stad-door.html>. Geraadpleegd op 30 januari 2012

⁴ <http://www.ictenonderwijs.nl/Vives-artikel%207.htm>. Geraadpleegd op 30 januari 2012

Kansen(extern):

- Populair onderwerp
- Nieuw product
- Veel basisscholen

Bedreigingen(extern):

- Huidige recessie/bezuinigingen
- Computers
- Concurrenten

Figuur 4.1 Externe SWOT-analyse.

4.2 Marketingstrategie, segmentatie, doelgroep keuze en positionering

Kwintet zal concurrentievoordeel zoeken in een segment van de educatieve spellenmarkt. Kwintet richt zich namelijk op basisscholen en op ouders met kinderen met een leeftijd van 6 t/m 10 jaar. Dit concurrentievoordeel wordt gerealiseerd door middel van differentiatie van het product. Kwintet levert namelijk een kwintetspel, dat zich van een kwartetspel onderscheidt doordat er een vijfde kaart nodig is om een kwintet te krijgen. Daarnaast leert men spelenderwijs over gezonde voeding. Kwintet maakt dan ook gebruik van een differentiatiefocus strategie.

Kwintet maakt gebruik van meerdere segmentatiecriteria. De onderneming zal zich in de eerste plaats richten op de provincie Groningen en dus wordt er gebruik gemaakt van geografische segmentatie. Daarnaast is het spel bedoeld voor kinderen met een leeftijd van 6 t/m 10 jaar en het kwintet kaartspel zal op hun gericht zijn. Kwintet maakt dus ook gebruik van demografische segmentatie.

Er zijn tegenwoordig speciale lesprogramma's in het basisonderwijs om kinderen bewust te maken van gezonde voeding⁵. Er wordt dus getracht het basisonderwijs meer aandacht te laten besteden aan het belang van gezonde voeding. Dit is dan ook de reden dat Kwintet kiest voor de basisscholen als doelgroep.

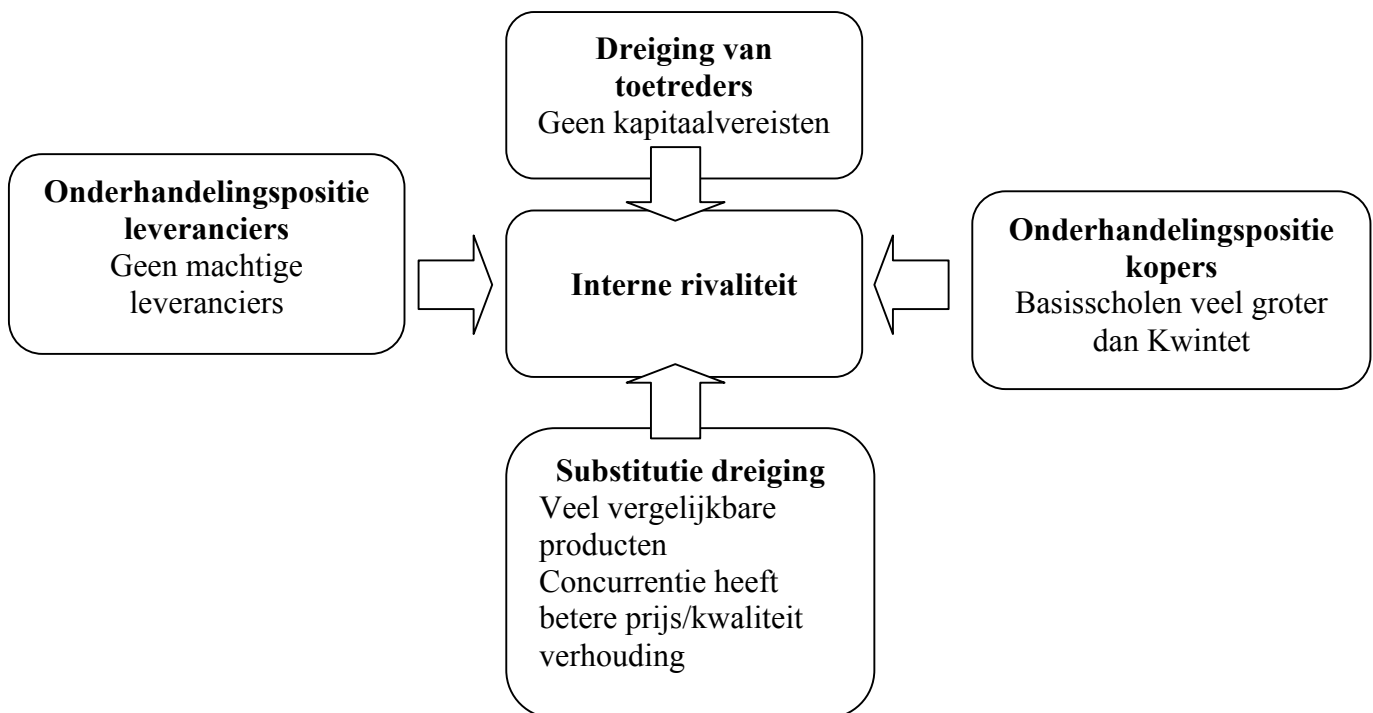
Kwintet richt zich op basisscholen in de provincie Groningen en op de ouders van de desbetreffende kinderen. Dit is een deel van de educatieve spellenmarkt. Om de educatieve spellenmarkt te benaderen, maakt de onderneming gebruik van geconcentreerde marketing. Het wil een sterke marktpositie creëren door middel van een innovatief product. Door middel van een marktonderzoek onder basisscholen weet de onderneming wat de klantbehoeften zijn en kan Kwintet het product en de prijs hierop afstemmen.

⁵ <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/voeding/gezonde-voeding>. Geraadpleegd op 30 januari 2012

Aangezien Kwintet beperkte beschikking heeft over kapitaal en productiecapaciteit, is geconcentreerde marketing de beste segmentatiestrategie voor de onderneming.

De onderneming zal concurrentievoordelen behalen, doordat zij een uniek product verkopen. Het is innovatief, omdat het spel een kaart extra heeft in vergelijking met kwartet. Daarnaast is het spel leerzaam. Het is dus een totaal vernieuwend product voor de markt.

De concurrentieanalyse in het vijfkrachtenmodel van Porter (toelichting: zie volgende pagina):



Figuur 4.2 Het vijfkrachtenmodel van Porter, gespecificeerd voor Kwintet.

Dreiging van toetreders

Kwintet verwacht dat er een redelijke ruimte is voor toetreders, er zijn namelijk geen kapitaalvereisten en daarnaast is het relatief eenvoudig om een spel over gezonde voeding te ontwikkelen.

Onderhandelingspositie kopers

Kwintet heeft te maken één groep afnemers: basisscholen. Basisscholen zijn in vergelijking met de onderneming veel groter van omvang. In een onderhandelingspositie zullen zij ten opzichte van Kwintet een sterkere machtspositie hebben. Daarnaast willen basisscholen kwalitatief goede producten, zowel inhoudelijk als qua vormgeving.

Substitutie dreiging

Bedreiging van substituten vindt plaats op het moment dat het product niet leverbaar is of andere producten een betere prijs/kwaliteit verhouding bezitten. Voor Kwintet betekent dit dat op het moment dat het geen kaartspellen kan leveren aan de basisscholen, deze basisscholen elders een educatief spel zullen aanschaffen.

Onderhandelingspositie leveranciers

Kwintet heeft te maken met één leverancier, namelijk R.C.G. Copyshop+ Kwintet heeft de keuze uit een groot netwerk van bedrijven die kaartspellen produceren. Mocht R.C.G. Copyshop+ zijn prijzen dusdanig verhogen dat het te nadelig uitpakt voor Kwintet, dan zijn er genoeg alternatieven⁶. Het is echter belangrijk voor Kwintet om een gezonde relatie te onderhouden met de leverancier, aangezien deze de onderneming voorziet van het product.

Positionering

Kwintet probeert zich te onderscheiden van de concurrenten door zich niet alleen te focussen op het product zelf maar ook op de achterliggende gedachte die we met het spel proberen te bewerkstelligen. Naast het feit dat het een leerzaam en educatief spel op de markt wil brengen behelst het spel ook een hoger doel, namelijk om kinderen bewust te laten worden van het belang van een evenwichtige en gezonde maaltijd. Met dit spel wil Kwintet de kinderen handvatten aanreiken, waarmee ze inzicht krijgen in de verschillende soorten eten en waarom het belangrijk is dat men dagelijks producten eet uit de verschillende schijven van de schijf van vijf. Voorts is Kwintet van mening dat je tegenwoordig niet vroeg genoeg kunt beginnen met het voorlichten van kinderen.

⁶ <http://www.drukkerijgroningen.nl/>. Geraadpleegd op 30 januari 2012

4.3 De marketinginstrumenten

Product

Het product dat Kwintet levert is een kaartspel, in de vorm van een kwintet (een kwartet met 5 kaarten in plaats van 4). Dit kaartspel heeft als doel om kinderen met een leeftijd van 6 t/m 10 jaar op een leuke manier met gezonde voeding bezig te laten zijn. Kwintet zal de kaartspellen niet zelf produceren. Het bedrijf dat daadwerkelijk de productie van de kaartspellen voor zich neemt is: R.C.G. copyshop+. R.C.G. copyshop+ is de spil in het inkoopproces.

Prijs

De onderneming verdient haar geld met het verkopen van het kaartspel aan basisscholen. De prijs die de onderneming voor het kaartspel vraagt is €11,90 per spel inclusief btw. De kosten van het produceren van een kaartspel zijn geraamd op €8,- per spel. De relatief hoge kostprijs voor dit product ontstaat, doordat de onderneming een kleine oplage laat produceren. Een nadere toelichting van de totstandkoming van deze prijzen is te vinden bij het onderdeel 'Financieel'.

Plaats (distributie)

De onderneming heeft geen eigen vestiging. Wél heeft de onderneming een distributiecentrum, namelijk in het Soephuisstraatje 10C te Groningen. Dit is de plek waar de ingekochte spellen op voorraad worden gehouden, om vervolgens te worden verzonden naar de afnemers. Vanuit strategisch oogpunt is dit een interessante locatie, omdat deze gelegen is in het centrum van Groningen.

Promotie

De promotie van het kaartspel zal hoofdzakelijk door middel van mond-tot-mond reclame tot stand komen. Potentiële klanten zullen persoonlijk worden benaderd door de onderneming. Ook zal Kwintet visitekaartjes laten produceren. Kwintet heeft voor visitekaartjes gekozen, omdat de consument dan iets tastbaars heeft van de onderneming.

Personeel

Het personeel bestaat uit 8 studenten. De inzet van personeel is als volgt verdeeld: 1 directeur/ hoofd personeelszaken, 1 hoofd marketing, 2 medewerker marketing, 1 hoofd financiën, 1 medewerker financiën, 1 hoofd inkoop en 1 medewerker inkoop.

Het is zeer belangrijk dat Kwintet professionaliteit richting de omgeving uitstralen. Het product moet namelijk door middel van mond-tot-mond aan de klant worden gebracht.

De opleidingsvereiste om in dienst van de onderneming te werken is minimaal MBO. Personen met een training in communicatieve vaardigheden hebben een pre.

4.4 Levering van product/dienst

Kwintet kiest voor uitbesteding voor de productie van de kaartspellen. Daarvoor moet de onderneming uitzoeken waar de kaartspellen het voordeligst kan worden geproduceerd.

Om dit uit te vinden zijn meerdere bedrijven benaderd. Bij deze benadering zijn vrijblijvende offertes aangevraagd. Daaruit bleek dat de verschillende bedrijven geheel andere bedragen vroegen. Ter illustratie: de Jumbo vraagt een minimum oplage van 5000 stuks, terwijl RCG copyshop+ geen minimum oplage hanteert.

Een productie bedrijf is een professioneel bedrijf en dus ook professioneel van opzet. Kwintet levert een prototype aan het productiebedrijf. Het bedrijf zal vervolgens professioneel het kaartspel produceren. Levertijd vormt voor de onderneming geen probleem, Kwintet kan direct uit voorraad leveren.

De productie

Kwintet is in overleg met RCG copyshop+ een productie van 50 kaartspellen overeengekomen. Hier zijn meerdere argumenten voor. Allereerst is uit het marktonderzoek gebleken dat 14 van de 23 basisscholen het spel wilden aanschaffen (zie vraag 6 van bijlage 6). Dat is een percentage van 60%. Uitgaande van 359 basisscholen in de provincie Groningen, zouden 215 basisscholen het spel willen kopen. Zij willen dit echter niet allemaal aanschaffen voor de prijs die Kwintet in gedachte heeft. Daarnaast heeft Kwintet niet de (promotie)middelen om alle basisscholen te bereiken. Door deze onbereikbaarheid gecombineerd met een te hoge prijs verwacht Kwintet dat een kwart van de geïnteresseerde basisscholen daadwerkelijk tot koop over zullen gaan. Ten tweede is voor een productie van 50 kaartspellen gekozen, omdat bij deze productie Kwintet de kosten dekt en een bedrag over houdt voor winst en om onvoorziene kosten te dekken. De bestelling van 50 kaartspellen wordt eenmaal geleverd, waardoor er vanaf de start voldoende voorraad aanwezig is.

Het doel van het spel is kinderen zich meer bewust laten worden van gezonde voeding. Door kinderen te laten leren op een speelse wijze, onthouden kinderen het beter. Tegenwoordig is het erg belangrijk dat ook jonge kinderen zich meer bewust worden van wat gezond eten is.⁷ Daarom is Kwintet van mening dat ze een goed product aanbieden.

In de wet staat dat een product 'deugdelijk' moet zijn.⁸ Dat betekent dat de klant het product een bepaalde tijd op een normale manier moet kunnen gebruiken. Kwintet levert een product dat lange tijd meegaat. De spelkaarten worden gemaakt van stevig karton. De hoekjes van de kaarten worden gerond, dit maakt het spel kindvriendelijk.

De enige vorm van garantie dat Kwintet levert is dat het spel compleet moet zijn bij de levering van het product. Er kan geen garantie worden bijgekocht. De consument heeft nog meerdere garanties deze staan in art. 7:21 BW.

⁷ http://www.werklozenbond.nl/index.php?option=com_content&task=view&id=130&Itemid=67 Geraadpleegd op 30 januari 2012.

⁸ http://www.consuwijzer.nl/ik_wil_advies_over/Elektronica_en_huishoudelijke_apparatuur/Garantie/Basisinformatie/De_wettelijke_garantieperiode_in_Europa Geraadpleegd op 30 januari 2012.

4.5 Inschatting van de marktpotentie

Concurrentie

	Kwintet	www.scalaleukerleren.nl	www.opsteltenspeelgoed.com	www.blijfwijs.nl
Service	++	+	+	+
Uitstraling website	0	+	+	++
Klantvriendelijkheid	++	+	+	+
Naamsbekendheid	--	+	+	++
Kwaliteit	++	+	++	++
Promotie	+	-	+	+
Ervaring	0	++	+	++
Totaal score	7+ 2-	7+ 1-	8+	11+

Figuur 4.3 Concurrentieanalyse

Concurrent 1: Scalaleukerleren.nl

Scalaleukerleren.nl, hierna genoemd 'Scalaleukerleren', is een uitgeverij die zich toelegt op het ontwikkelen van leerzame producten voor kinderen en ouders in de leeftijd van 2-12 jaar. Via de webshop is het mogelijk om als school of particulier producten te bestellen. De website heeft een breed aanbod van vele leerzame boeken en spellen.

Kwintet gaat de concurrentie aan door het spel intensief aan de klant te brengen. Kwintet heeft geen naamsbekendheid en kan dus niet afwachten tot klanten de onderneming benaderen. Daarnaast specialiseert Kwintet zich tot één spel, in tegenstelling tot Scalaleukerleren. Mocht er een probleem zijn, dan is Kwintet toegankelijk voor haar klanten dan de concurrent van Kwintet.

Concurrent 2: Opsteltenspeelgoed.com

Opsteltenspeelgoed.com, hierna genoemd 'Opsteltenspeelgoed' is een jong bedrijf dat spellen produceert voor kinderen in de leeftijd van 3-12. Opsteltenspeelgoed streeft ernaar om spellen te produceren die educatief verantwoord zijn. Via de website is het voor klanten mogelijk om eenvoudig een bestelling te plaatsen.

Kwintet gaat de concurrentie aan door nadrukkelijk aan te geven dat kinderen daadwerkelijk leren. Opsteltenspeelgoed schiet hierin tekort, aangezien zij wel het Edu-logo gebruiken, maar daarnaast spellen verkopen als 'Het Piratenspel' en 'Tover je Tooverweg'. De omschrijving van deze spellen doet weinig educatiefs vermoeden. Kwintet staat daarentegen met het 'Schijf van 5' onderwerp duidelijk geprofileerd als een onderneming die kinderen écht van educatie kan voorzien.

Concurrent 3: Blijfwijs.nl

Blijfwijs.nl, hierna genoemd 'Blijfwijs', is een uitgebreide online webshop die educatieve spellen verkoopt voor kinderen van de basisschool. De website is erg overzichtelijk en informatief. Blijfwijs verkoopt spellen die betrekking hebben op alle vakgebieden, zoals taal, rekenen en aardrijkskunde, maar ook spellen op de gebieden sociaal-emotioneel, algemene ontwikkeling en zelfs hoogbegaafdheid.

Het zal lastig zijn voor Kwintet om met dit bedrijf de concurrentie aan te gaan, gezien de naamsbekendheid, kwaliteit van de spellen en ervaring ervan. Toch zijn er mogelijkheden.

Blijfwijs heeft namelijk geen enkel spel dat kinderen leert over gezonde voeding. Met het oog op steeds zwaardere kinderen tegenwoordig, is het opmerkelijk dat het 'Schijf van 5'-onderwerp uniek is.

Scenario's

Er zijn verschillende scenario's denkbaar:

- Worst scenario
- Medium scenario
- Best case scenario

Worst scenario

In het slechtste geval heeft Kwintet geen afzet. Dit kan alleen het geval zijn als blijkt dat Kwintet het product niet goed genoeg aanbiedt. Op deze manier kunnen basisscholen zeggen dat ze het geen goed idee vinden. Dit scenario kan bijna niet gebeuren, omdat de onderneming gelooft in de kracht van het product. Mocht het wel gebeuren, dan wil Kwintet het product verder verbeteren zodat het wel aantrekkelijk wordt. Als blijkt dat basisscholen daarna nog niet overtuigd zijn, kan Kwintet gaan kijken of particulieren interesse hebben in het product.

Medium scenario

Een normaal scenario betekent dat Kwintet een break-even omzet zal draaien. De kostprijs zal rond de 8 euro liggen. Terwijl de verkoopprijs op 10 euro wordt gesteld (alle bedragen exclusief BTW). Dit zal dus een winst per product gaan opleveren van 2 euro per stuk. Kwintet heeft de drukkerij de opdracht gegeven om 50 kaartspellen te produceren. Uitgaande van een medium scenario, zal Kwintet al deze 50 kaartspellen verkopen. Zoals in 4.4 is vermeld, verwacht Kwintet deze 50 spellen te kunnen verkopen.

Best case scenario

In het beste geval is de vraag veel groter dan verwacht. Kwintet kan in dat geval besluiten om een bestelling, waarvan de grootte afhankelijk van de vraag, te herhalen bij de drukkerij. Ook dan krijgt Kwintet de producten snel geleverd. Het kan ook snel geleverd worden aan de klant, omdat de voorraad in Groningen zit en dat is ook de plek waar Kwintet op focust. De klanten hebben op die manier geen last van lange levertijden en kunnen direct gebruik maken van het spel. De maanden daarna zal de afzet snel stijgen en zal Kwintet meer vermogen moeten creëren. Dit zal geen probleem zijn, Kwintet kan aandelen uitgeven en het is mogelijk bij de bank een lening van maximaal 1500 euro te krijgen.

4.6 Juridische aspecten

Hieronder staat beschreven welke intellectuele eigendomsrechten Kwintet heeft verkregen en welke niet.

Octrooirecht

Een octrooi is een van overheidswege verstrekt monopolie, toegekend aan iemand die een nieuwe (technische) uitvinding heeft gedaan. Dit wordt ook in art. 2 ROW (Rijksoctrooiwet) beschreven. Kwintet gaat een nieuw product op de markt brengen, maar komt het ook in aanmerking voor octrooirecht? Om voor octrooirecht in aanmerking te komen moet het product aan een aantal eisen voldoen.

Ten eerste moet het product nieuw zijn. In art. 4 lid 1 ROW staat omschreven wanneer de uitvinding niet meer nieuw is. Een uitvinding is niet nieuw meer als het al tot de stand van de techniek behoort. In art. 4 lid 2 ROW is dit nader uitgewerkt. Tevens mag je niet voor het indienen van het product iets over het product naar buiten hebben gebracht. Hierop loopt het voor Kwintet spaak. Iedereen is inmiddels op de hoogte van het product, om die reden is het niet meer nieuw. De oprichters van Kwintet hebben namelijk voor de eventuele octrooiaanvraag over het product gesproken en geschreven.

Ten tweede moet het product inventief zijn. Dit staat omschreven in art. 6 ROW. Het komt er op neer dat hetgeen dat je product vernieuwend maakt niet in de lijn der verwachting ligt op het gebied van techniek. Ook op dit punt strand Kwintet omdat het spel gebaseerd het reeds bestaande kwartet spel. Het is een logische stap om één kaart toe te voegen en zo een nieuw product toe creëren.

Auteursrecht

In art. 1 AW (Auteurswet) staat omschreven wat het auteursrecht inhoudt. Het auteursrecht is van toepassing op makers van niet stoffelijke werken. Hierbij kan je denken aan films, boeken en schilderijen. Het gaat dus niet om een product. De maker van het werk heeft het alleenrecht om het werk openbaar te maken en er meerdere exemplaren van te maken. Het kwintet spel is een product dus je zou kunnen zeggen dat Kwintet geen auteursrecht heeft, maar dit is niet zo. De acht kwintetten bestaan uit acht verschillende samengestelde maaltijden. Deze samenstelling heeft Kwintet zelf bedacht en dat geldt ook voor de opmaak van de kaarten. Kwintet heeft dus auteursrecht op het ontwerp van de kaarten en niet op het spel zelf. Daarnaast is er een voorwaarde dat het werk zintuiglijk waarneembaar is. Dit is het geval want er is een prototype van het spel. Er rust dus auteursrecht op dat Kwintet SC 70 jaar lang houdt.

Merkenrecht

Bij het merkenrecht gaat het erom hoe je jouw product van de concurrentie onderscheidt (art. 2.1 BVIE). Je kan je onderscheiden door middel van woordmerk. In het geval van Kwintet is dat de spel naam: Kwintet. Daarnaast onderscheidt Kwintet zich ook op grond van een beeldmerk. In het geval van Kwintet is dat het logo van het spel. Een onderneming kan het merkenrecht verkrijgen door het deponeren van het merk in het Benelux merkerregister (art. 2.5 BVIE). Het merkenrecht is geen mogelijkheid voor Kwintet omdat het een studentenonderneming betreft en Kwintet aan het einde van periode 3 alweer opgeheven

wordt. Mocht Kwintet een langere bestaansduur gehad hebben dan was het merkenrecht een optie geweest.

Handelsnaamrecht

De handelsnaam is de naam waaronder de onderneming gedreven wordt. Onze handelsnaam is Kwintet SC. Een handelsnaam moet aan een aantal vereisten voldoen zodat er geen verwarring of misleiding ontstaat bij het publiek:

- De juiste rechtsvorm moet weergegeven worden; In het geval van Kwintet is dit SC wat staat voor Student Company.
- De handelsnaam moet onderscheidend zijn.
- De handelsnaam mag niet in strijd zijn met een andere handelsnaam. Er bestaat een andere onderneming met Kwintet als handelsnaam maar zij opereren in een andere branche dan onze onderneming. Daarom is de handelsnaam niet in strijd.
- De naam mag niet in strijd zijn met een geregistreerd merk.

De handelsnaam Kwintet SC wordt beschermt op basis van de handelsnaamwet. Om aanspraak te maken op deze wet is geen inschrijving verplicht.

5. Financieel

Hoofdstuk 5 bevat alle financiële aspecten van Kwintet. In paragraaf 5.1 is de investeringsbegroting te vinden met een toelichting daarop. Vervolgens wordt in paragraaf 5.2 de wijze van financieren behandeld. Deze twee paragrafen samen zullen de balans vormen van Kwintet.

In paragraaf 5.3 zal de exploitatierekening besproken worden. Daarna komt de liquiditeitsplanning aan de orde in paragraaf 5.4. Na de liquiditeitsbegroting volgt in paragraaf 5.5 een berekening, met toelichting, over hoe Kwintet op haar kostprijs is gekomen.

Dan wordt in paragraaf 5.6 een financieel overzicht getoond. Vervolgens zal in paragraaf 5.7 de macro-economische omgeving behandeld worden. Daarna wordt in paragraaf 5.8 de conjunctuur vooruitzichten gepresenteerd om vervolgens in paragraaf 5.9 te eindigen met de conjunctuurgevoeligheid van de eigen onderneming.

5.1 Investeringsbegroting

Om het product op de markt te kunnen afzetten moet Kwintet een aanbesteding geven aan een drukkerij die de spellen vervolgens gaat produceren. Deze aanbesteding is de enige investering die Kwintet moet doen om het product op de markt te krijgen. Hierdoor zal de activa kant aan de balans de volgende posten bevatten:

- Voorraden: (aanwezige hoeveelheid x inkoopprijs) + (bestelde hoeveelheid x inkoopprijs) = voorraad.
De voorraad is begroot bij het begin van de verkoop op: €400, -.
- Bank: deze post bevat het saldo waarover wij beschikken bij de bank.

Het enige punt dat aan de activa kant ontbreekt op de balans van Kwintet is vaste activa. Dit punt staat niet op de balans, aangezien Kwintet niet beschikt over eigen gebouwen of machines. Kwintet maakt gebruik van een gratis opslagruimte en besteedt het maken van de spellen uit, hierdoor is er geen vaste activa terug te vinden op de balans.

De kostprijs is geraamd op €8, - per spel. Kwintet is tot deze prijs gekomen door een aantal offertes aan te vragen bij verschillende spelfabrikanten en drukkerijen. In paragraaf 5.5 is een verdere uitwerking te vinden over het tot stand komen van deze kostprijs.

De afzet over het eerste jaar is geraamd op 50 stuks. Door middel van een marktonderzoek is Kwintet op dit getal gekomen. Dit marktonderzoek bestond onder andere uit een enquête waarin scholen konden aangeven of zij eventueel geïnteresseerd zouden zijn in het product van Kwintet.

De uitkomst hiervan was erg positief. De scholen gaven niet alleen aan geïnteresseerd te zijn, maar de scholen gaven ook aan dat ze bereid zullen zijn meerdere exemplaren af te nemen. Door die gegevens heeft Kwintet de afzet geraamd op 50 exemplaren. Wat een totaalbedrag oplevert van €500, -.

Tabel 5.1 Debetkant van de balans van Kwintet op 13-02-2012.

	Balans 13-02-2012	
debet		
voorraden	€	400,00
bank	€	100,00
resultaat	€	500,00

5.2 Wijze van financiering

Aan de creditkant van de balans is terug te vinden hoe de debetkant gefinancierd is. Dit betekent voor Kwintet dat er aan de creditkant maar één post te vinden is, namelijk aandelenvermogen. Kwintet is van plan om eigen vermogen aan te trekken door middel van de uitgifte van aandelen. Mocht Kwintet plots een liquiditeitsprobleem hebben dan bestaat er altijd de mogelijkheid om geld te lenen met een maximum van €1500, -. Deze lening zou dan ook een post worden aan de creditkant van de balans.

De hoogte van de post aandelenvermogen is afhankelijk van de behoefte aan geld. De behoefte aan geld is afhankelijk van de debetkant van de balans, aangezien een balans altijd in evenwicht moet zijn. In het geval dat Kwintet besluit om een grote voorraad te nemen, zal de post voorraad toenemen aan de debetkant, maar als de debetkant toeneemt betekend dit automatisch ook dat de creditkant moet toenemen. In eerste instantie zal Kwintet dit proberen op te lossen door middel van het uitgeven van aandelen, waardoor de post aandelenvermogen evenredig zal toenemen gelijk aan de post voorraden.

Tabel 5.2 Creditkant van de balans van Kwintet per 13-02-2012

Balans 13-02-2012		
credit		
maatschappelijk aandelenvermogen	€	3.000,00
aandelen in portefeuille	€	2.500,00
geplaatst aandelenvermogen		€ 500,00

		€ 500,00

5.3 Exploitatiebegroting

Tabel 5.3 Exploitatiebegroting

Exploitatiebegroting 2012		
Omzet (verkoop)		€ 500.00
Inkopen	€ 400.00	

Brutomarge		€ 100.00
Indirecte brutoloonkosten	€ 51.20	
Marketingkosten	€ 6.25	

Resultaat voor belastingen		€ 42.55
Vennootschapsbelasting 23%		€ 9.79

Nettoresultaat na belasting		€ 32.76

De kosten en opbrengsten van Kwintet zien er als volgt uit. De omzet is begroot op 500 euro. Bij deze omzet gaat het om de verkoopprijs exclusief btw. Het bedrijf heeft de verkoopprijs exclusief btw vastgesteld op 10 euro. Hoe het bedrijf aan deze verkoopprijs is gekomen kunt u verder lezen in paragraaf 5.5 over de kostprijscalculatie. De afzet, zoals al vermeld is in paragraaf 5.1, is begroot op 50 kwintetten. Deze 2 bedragen bij elkaar vermenigvuldigt, levert een omzet van 500 euro op. De tweede post op de exploitatiebegroting is de inkoopwaarde van de omzet. Het bedrijf calculeert deze op een inkoopwaarde van de omzet van 400 euro. Dit bedrag komt tot stand door de kostprijs, die het bedrijf ook in paragraaf 5.5 uitgebreid behandeld, van 8 euro te vermenigvuldigen met een afzet van 50. Vervolgens krijg je de brutowinst (100 euro) door de omzet te verminderen met de inkoopwaarde van de omzet.

Naast de inkoopwaarde van de omzet zijn er nog andere kosten gemaakt. Kwintet heeft deze kosten, bestaande uit de marketingkosten en de indirecte brutoloonkosten, van de brutowinst afgehaald. De marketingkosten zijn bedoeld voor het maken van visitekaartjes, aangezien we mensen persoonlijk willen benaderen. Daarnaast houden we de marketingkosten relatief laag door gebruik te maken van visitekaartjes. De andere kostenpost, de indirecte brutoloonkosten, bestaat uit 2 onderdelen. Ten eerste, het loon. Het bedrijf zorgt ervoor dat de medewerkers het minimumloon gaan verdienen (20 eurocent per uur). Kwintet wil het bedrijf laten groeien door de kosten zo laag mogelijk te houden. Daardoor ontstaat er meer winst en kan het bedrijf meer investeren. Ten tweede bestaan de indirecte brutoloonkosten uit het aantal werkuren. Het bedrijf heeft 8 medewerkers in dienst die allemaal 4 uur in de week bezig zullen zijn met de onderneming. Kwintet wil in totaal 256 werkuren in 2 maanden tijd maken, wat neerkomt op 32 werkuren per week.

De marketingkosten en de indirecte brutoloonkosten worden van de brutowinst afgehaald. Zo komt Kwintet op de winst voor belasting uit. Nu hoeft alleen de vennootschapsbelasting, die 23 procent bedraagt, van de post 'winst voor belasting' afgehaald te worden om tot het 'netto resultaat na belasting' te kunnen komen. Een overzicht van alle bedragen van de exploitatiebegroting kunt u vinden in bijlage B onder het kopje 'exploitatiebegroting'.

5.4 Liquiditeitsplanning

De gedetailleerde liquiditeitsplanning is terug te vinden in bijlage 7.

Kwintet heeft op 13-02-2012 de beschikking over €500,- aan kassaldo. Dit bedrag is ontstaan, doordat er 25 aandelen zijn uitgegeven met een nominale waarde van €20,-.

In de eerste week zal de afzet 0 zijn, om deze reden zal de liquiditeitsplanning van week 1 slechts deels worden toegelicht. In week 2 is de afzet 8. Kwintet verkoopt de spellen voor €11,90 (inclusief 19% btw) per stuk. De omzet bedraagt in week 2 dan €95,20. Kwintet verkoopt niet op rekening en dus wordt het gehele bedrag onder contante omzet geboekt. Naast de contante omzet, ontvangt Kwintet ook btw. Dit bedrag is in week 2 €8,75. De inkoopkosten zijn namelijk €6,85 (inclusief 19% btw) per product. Dit betekent dat ongeveer €1,09 bestaat uit btw. Bij een afzet van acht stuks is de totale terug te ontvangen btw dus €8,75 in de tweede week. De totale geldontvangsten bedragen €103,95 in de tweede week.

Alle inkopen vinden op rekening plaats. Kwintet laat 50 kaartspellen produceren tegen €6,85 per kaartspel. Dit gebeurt Hierdoor bedragen de crediteuren in de eerste week €342,50. Verder zijn de lonen en salarissen wekelijks €6,40. Elke werknemer van Kwintet krijgt een uurloon van €0,20 en heeft per week vier arbeidsuren. Dit komt neer op €0,80 per persoon per week. Kwintet heeft 8 werknemers en daardoor komen de totale lonen en salarissen per week uit op €6,40. Kwintet moet verder in de tweede week €15,20 aan btw afdragen. De verkoopprijs (incl. btw) bedraagt €11,90 en hiervan is €1,90 btw. Bij een afzet van acht kaartspellen draagt Kwintet dus in totaal €15,20 af aan btw. In de eerste week zijn er ook nog marketingkosten. Deze bedragen €6,25. Dit zijn de kosten van de visitekaartjes. De totale gelduitgaven bedragen €355,15 in de eerste week en €21,60 in de tweede week.

De mutatie van de liquide middelen is in de eerste week negatief en bedraagt €355,15. Het kassaldo aan het einde van de week is €144,85 In de tweede week is de mutatie €82,35 en het kassaldo is aan het einde van de tweede week €227,20.

De andere weken zijn op dezelfde manier opgebouwd. Het verschil is echter dat er alleen in de eerste week crediteuren en marketingkosten zijn. Dit, omdat er alleen ingekocht wordt in de eerste week (zo hoeft het bedrijf maar één keer verzendkosten te betalen. Tevens zijn de bedragen per week verschillend, doordat er geen gelijkmatige afzet is. De afzet verschilt per week en in de volgende tabel staan zijn deze verschillende aantallen van de afzet:

Week	1	2	3	4	5	6	7	8
Afzet in stuks	0	8	6	10	9	7	6	4

De afzet is in de eerste week 0. Dit is, omdat de kwintetspellen dan in productie zijn. Kwintet zal deze producten vervolgens in de tweede week ontvangen. In de tweede week zal iedere medewerker van Kwintet één kwintetspel zelf aanschaffen, waardoor de afzet 8 stuks is. Vanaf week 3 zal Kwintet steeds intensiever ter werk gaan met het opzoeken van klanten. Dit is de reden dat de afzet in week 4 het hoogste is. Vervolgens zal Kwintet de afzet afbouwen, zodat het bedrijf de 50 stuks over de hele periode verdeeld. Indien het spel een groot succes is, dan zal Kwintet overwegen om na deze periode van acht weken meer spellen te produceren. Hoe weet het bedrijf dat de producten een succes zijn? Kwintet zal met zijn klanten contact opnemen hoe zij het product ervaren. Als zij het product als positief ervaren dan zal het bedrijf het spel opnieuw gaan produceren.

5.5 Kostprijscalculatie

Tabel 5.5 Kostprijsberekening

Kostprijsberekening:	40 kaarten	€	5.46
	Doosje	€	0.79
	Verpakkingssticker	€	0.60
	Fabricagekostprijs	€	6.85
	Arbeidskosten	€	1.02
	Marketingkosten	€	0.13
	Commerciële kostprijs	€	8.00

In de tabel hierboven is de berekening gegeven van de kostprijs. De kosten voor het laten maken van de kaarten is gebaseerd op een schatting die we van drukkerij RCG Groningen hebben gekregen. We gaan ervan uit dat we in totaal 2000 kaarten nodig hebben, 40 kaarten per spel en 50 spellen in totaal. Hiervoor zijn 223 A4-vellen nodig. De kosten bedragen ongeveer €1,20 per vel.

Voor het produceren van het doosje richten we ons op www.speelkaartenshop.nl waar een doosje €0,65 is. Daar komen nog verzendkosten bij van €6,70. Bij een afzet van 50 doosjes kost Kwintet dat €39,20 (incl. btw). Dit komt neer op $€39,20/50=€0,79$ euro per doosje.

Voor de productie van de verpakkingsstickers zijn we terechtgekomen op de site www.reclamemakendoejezo.nl. Voor een aantal van 50 stickers brengt men €29,75 in rekening. Dit komt per sticker uit op $€29,75/50=€0,60$ per sticker. Deze bedragen bij elkaar opgeteld, komt er een fabricagekostprijs van €6,85 uit. De berekening van de arbeidskosten zijn als volgt samengesteld: iedere medewerker heeft werkt vier uur in de week. Het aantal werkuren van het gehele bedrijf zijn dan $8*4=32$ uur. Over de hele periode (= twee weken) kom je uit op $32*8=256$ uur. Dit is het aantal uren dat het bedrijf aan het werk is. de 256 uur moet nog vermenigvuldigt worden met het minimumloon (€0,20) dat het bedrijf hanteert. de totale arbeidskosten zijn $256*€0,20=€51,20$. Per werknemer komt Kwintet dan uit op arbeidskosten van $€51,20/50=€1,02$. Ten slotte heeft het bedrijf nog marketingkosten. De marketingkosten zijn berekent via de website van vistaprint. Hier kan het bedrijf 250 visitekaartjes kopen tegen een prijs van €6,25. Per product worden de marketingkosten $€6,25/50=€0,13$. Wanneer alle kosten per product bij elkaar opgeteld worden, komt het bedrijf uit op een commerciële kostprijs van €8,00.

5.6 Financieel overzicht

In onderstaande figuren treft u de begin balans aan per 13-02-2012 en de geprognosticeerde eindbalans per 02-04-2012 van Kwintet.

Tabel 5.6 beginbalans 13-02-2012

Balans 13-02-2012			
debet		credit	
voorraden	€ 400.00	maatschappelijk aandelenvermogen	€ 3,000.00
		aandelen in portefeuille	€ 2,500.00
bank	€ 100.00	geplaatst aandelenvermogen	€ 500.00

resultaat	€ 500.00		€ 500.00

Tabel 5.7 geprognosticeerde eindbalans 02-04-2012

Balans 02-04-2012			
debet		credit	
		maatschappelijk aandelenvermogen	€ 3,000.00
Voorraden	€ -	aandelen in portefeuille	€ 2,500.00
		geplaatst aandelenvermogen	€ 500.00
Bank	€ 660.98	nettowinst	€ 160.98
	-----		-----
resultaat	€ 660.98		€ 660.98

Hierboven ziet u de balansen van Kwintet. Op de debetzijde zijn er twee posten die van belang zijn, namelijk de bank en de voorraden. Aangezien Kwintet er van uit gaat dat alle voorraden verkocht worden zal de voorraad in de eindbalans logisch wijze nul zijn. Zoals Kwintet al eerder aangaf zullen de verkochte producten per bank worden verkocht. Het uiteindelijk balanstotaal per 02-04-2012 op de debetzijde is €668,98. Op de creditzijde zijn er vier posten van belang. Het maatschappelijk aandelenvermogen is bij Kwintet €3000,-. De aandelen van Kwintet worden voor €20,- per aandeel verkocht. Het maximum aantal aandelen dat Kwintet kan uitgegeven is 150. Kwintet probeert de eerste periode 25 te verkopen. De aandelen in portefeuille zijn dan 125(aandelen)*€20,-=€2500,-. Het geplaatste aandelen vermogen is dan €3000,- (maatschappelijk aandelenvermogen)-€2500,-(aandelen in portefeuille)= €500,-. De laatste post van de eindbalans is dan de nettowinst en deze bedraagt €100,-. Deze post nettowinst komt uiteraard niet voor op de beginbalans. En zo heeft de creditzijde ook een balanstotaal van €660,98.

Berekening financiële ratio's

De balans heeft een beperkt aantal posten. Kwintet heeft geen schulden en daardoor is het niet mogelijk om kengetallen te berekenen waarbij schulden van toepassing zijn. Zodoende kunnen we alleen iets zeggen over de solvabiliteit en rentabiliteit van Kwintet. Aan het einde van deze paragraaf zal Kwintet nog een korte toelichting geven over de dividenduitkering.

Solvabiliteit

Hieronder bevinden zich de berekeningen van de solvabiliteit van Kwintet.

Aangezien het eigen vermogen van Kwintet is ingebracht door aandeelhouders, noemen we het geen eigen vermogen maar groepsvermogen. Dit zijn alle uitgegeven aandelen. Deze wordt gedeeld op het totale vermogen. $\text{€}660,98/\text{€}660,98=1,0*100\%= 100\%$.

Volgens de normen van de bank is een bedrijf gezond wanneer het tussen de 25%-50% zit. Kwintet zit hier flink boven, wat betekend dat de solvabiliteit van Kwintet er zeer gezond uit ziet. Kwintet is dus in staat om ondernemingsrisico's op te vangen.

Rentabiliteit

Hieronder bevinden zich de berekeningen van de rentabiliteit van Kwintet.

De rentabiliteit op het eigen vermogen (REV) zegt iets over de hoeveelheid winst die er gemaakt is in een bepaalde periode ten opzichte van het vermogen dat er voor nodig was. Dit is voor Kwintet de periode tussen 13 februari 2012 en 2 april 2012. Dus de nettowinst delen we door het gemiddeld eigen vermogen. Kwintet doet dit voor en na belasting.

Voor belasting: $100/550= 0,181*100\%=18,1\%$

Na belasting: $77/550= 0,14*100\%= 14,0\%$

De rentabiliteit op het totaal vermogen(RTV) zegt iets over de winstgevendheid ten opzichte van het totaal vermogen. De winst wordt berekend voor aftrek van de interest.

Rentabiliteit op totaal vermogen: $100/550= 0,181*100\%= 18,1\%$. De RTV is gelijk aan de REV voor belasting. Dit komt doordat Kwintet geen vreemd vermogen heeft en dus geen interest over het vreemd vermogen hoeft te betalen.

Dividend

De verwachte winst per aandeel is bij Kwintet zeer hoog. De verwachte totale nettowinst is €100,-. Er worden 25 aandelen uitgegeven. Dat betekent een verwachte winst van €4 per aandeel. Dat betekent een rendement van 20% per aandeel. Dit is zeer hoog als je het vergelijkt met de percentages van andere ondernemingen in deze branche.

5.7 Macro-economische bedrijfsomgeving

We hebben momenteel te maken met een laagconjunctuur. Bijna alle economische indicatoren laten een verslechtering zien, maar liefst dertien van de vijftien indicatoren presteren onder hun langjarig gemiddelde. De economische groei van de Nederlandse economie loopt dan ook terug. De economische groei bedroeg in het derde kwartaal van 2011 ten opzichte van het derde kwartaal van 2010 slechts 1,1%. Ten opzichte van het vorige kwartaal van 2011 kromp de economie met 0,3%, terwijl de afgelopen twee jaar de economie ten opzichte van het voorgaande kwartaal nog telkens groeide. De groei van het bruto binnenlands product ligt onder de trend en neemt af.

Deze groei van het bruto binnenlands product is een belangrijke indicator voor Kwintet. Voor Kwintet is het namelijk van belang of basisscholen bereid zijn investeringen te doen in deze economisch gezien slechte tijd. Kwintet levert een product en is afhankelijk van de bereidheid tot investeren van de basisscholen. Uit onderzoek van DUO Market Research in opdracht van CPS Onderwijsontwikkeling en advies blijkt echter dat in 2011 bijna 9 op de 10 scholen hebben bezuinigd op het aantal leraren. Twee derde bespaarde op inhuur, schoolgebonden trajecten en nascholing. Meer dan de helft van alle scholen stelde de aanschaf van ICT apparatuur uit. Ook geven bijna alle ondervraagden aan dat zij verwachten dat de financiële positie van de scholen in 2012 en 2013 zal verslechteren.

Ondanks de slechte economische vooruitzichten, blijkt uit onderzoek van Kwintet dat meer dan de helft van de basisscholen geïnteresseerd is in een spel over 'De schaal van vijf'. En basisscholen blijken niet alleen geïnteresseerd te zijn in een dergelijk product, ze zijn zelfs bereid het aan te schaffen. Maar liefst 60,9 procent van de ondervraagde basisscholen reageerde positief op deze vraag (zie bijlage 4 voor de resultaten van de enquête). Het bedrijf gaat meer uit van het eigen onderzoek dan het onderzoek van DUO Market Research. Dit doet Kwintet om de volgende reden. Het onderzoek van DUO is gericht op macro-economische bedrijfsomgeving en daar heeft Kwintet weinig mee te maken. Het bedrijf richt zich, in eerste instantie, alleen op Groningen. Daarmee heeft het bedrijf meer aan de enquête, omdat deze specifiek gericht is op Groningen.

5.8 Conjunctuurvooruitzichten

De laatste voorspellingen van het CPB zijn niet erg positief. Waar in 2011 de economie nog groeide met 1,5% zal deze in 2012 afnemen met 0,5% punt. Dit is voor Kwintet natuurlijk een slecht gegeven. Daarbij komt ook nog dat het CPB verwacht dat de werkloosheid zal stijgen met 90.000 mensen. Dus in 2012 zal de werkloosheid 5,25% zijn!

Een positief gegeven uit de verwachtingen van het CPB is dat het overheidstekort zal afnemen. 'Het overheidstekort zal verbeteren van 4,6% bbp in 2011 naar 4,1% bbp in 2012,' Aldus het CPB. Dit zou eventueel positief kunnen uitpakken voor Kwintet aangezien onze afzetmarkt voorlopig bepaald is op basisscholen en basisscholen zijn afhankelijk van de subsidies van de overheid.

De vooruitzichten met betrekking tot de totale bestedingen zijn al niet veel gunstiger. Uit onderstaande tabel valt af te leiden dat deze ook verder zullen afnemen in 2012. Er valt uit de tabel op te maken dat bedrijven niet bereid zijn om te gaan investeren. De bruto investeringen van de bedrijvensector zal dalen met 6% in 2012.

Ook de consumptie van de huishoudens en de overheidsbestedingen zullen dalen met respectievelijk 0,5% en 1%.

Tabel 5.9 Volume bestedingen en buitenlandse handel.

	2009	2010	2011	2012
Bruto binnenlands product (economische groei, %)	-3,5	1,7	1 ½	-1/2
Bruto binnenlands product (BBP, in miljarden euro's)	571,1	588,4	604	613
Consumptie huishoudens (%)	-2,6	0,4	-3/4	-1/2
Overheidsbestedingen (%)	4,8	0,7	0	-1
Bruto investeringen bedrijvensector, excl. woningen (%)	-12,4	-1,4	6 ¼	-6
Uitvoer van goederen, exclusief energie (%)	-9,3	12,8	5 ¼	-1/2
Uitvoer van in Nederland geproduceerde goederen (%)	-10,5	9,4	2 ½	-1 ¼
Wederuitvoer (%)	-8,2	15,8	7 ½	0
Invoer van goederen (%)	-9,7	12,6	3 ½	-1 ½

In 2012 is de inflatie geraamd op 2% wat een koopkracht verlies van 1,25% betekent. Een alleenverdiener gaat er in 2012 zelfs nog verder op achteruit met een koopkracht daling van 2%.

Dit zou niet gunstig zijn voor Kwintet mochten zij de overstap toch willen maken naar de particuliere markt. De bovenstaande genoemde gegevens zijn terug te vinden in de volgende tabel.

Tabel 5.10 Prijzen, lonen en koopkracht

	2009	2010	2011	2012
Prijspeil goederenuitvoer, exclusief energie (%)	-5,2	4,4	1	$\frac{1}{4}$
Prijsconcurrentiepositie (%)	1,9	1,8	1	$\frac{1}{2}$
Consumentenprijsindex (CPI), alle huishoudens 2006=100	105,4	106,7	109	111 $\frac{1}{4}$
Inflatie (mutatie CPI), alle huishoudens (%)	1,2	1,3	2 $\frac{1}{4}$	2
Afgeleide inflatie (CPI), alle huishoudens (%)	0,9	1,1	2 $\frac{1}{4}$	2
Prijs bruto binnenlands product (%)	-0,4	1,3	1 $\frac{1}{4}$	1 $\frac{3}{4}$
Prijs nationale bestedingen (%)	0,7	1,4	1 $\frac{1}{4}$	2 $\frac{1}{2}$
Contractloon marktsector (%)	2,7	1,0	1 $\frac{1}{2}$	1 $\frac{3}{4}$
Loonsom per arbeidsjaar marktsector (%)	2,2	1,5	2 $\frac{1}{2}$	3 $\frac{1}{4}$
Bruto modaal inkomen (in euro's)	32500	32500	33000	33000
Koopkracht modaal, alleenverdiener (%)	1,8	-1,3	-1 $\frac{1}{2}$	-2
Koopkracht, mediaan, alle huishoudens (%)	1,7	-0,5	-1	-1 $\frac{1}{4}$

Voor Kwintet is het een gunstig dat het BNP een verbeterd overheidstekort verwacht. Hierdoor zou er in principe meer geld aan onderwijs besteedt kunnen worden. Helaas ligt dat niet in lijn der verwachtingen van het BNP aangezien zij een afname verwachten van de overheidsbestedingen. Verder is het ook niet positief dat het BNP een afname van de koopkracht verwacht en juist stelt dat de werkloosheid verder zal stijgen tot 5,25%. Over het algemeen kun je stellen dat wij in een zwaar jaar beginnen met onze ondernemingen. Echter, het gaat hier om de economie in Nederland. Dit is een algemeen beeld. Kwintet richt zich alleen op Groningen, daardoor hecht het bedrijf niet veel waarde aan deze cijfers, en terecht. Uit de enquête blijkt dat basisscholen wel degelijk bereid zijn de kwintet spellen te kopen.

5.9 Conjunctuurgevoeligheid eigen onderneming

De conjunctuurgevoeligheid voor het bedrijf kan het beste uitgelegd worden aan de hand van de inkomenselasticiteit. De inkomenselasticiteit is de mate waarin de vraag (procentueel) naar een product verandert, als het inkomen (procentueel) verandert. In dit geval moet Kwintet erop letten dat het hier gaat om het inkomen van de klant en niet om het inkomen van andere mensen.

Het bedrijf let op de inkomens van basisscholen, aangezien dit de potentiële klant is van het bedrijf. Het inkomen van deze klant is afhankelijk van een externe factor: de overheid. Op dit moment is de overheid druk bezig haar staatsschuld te verminderen. Dit doet zij gedeeltelijk door bezuinigingen door te voeren in het onderwijs. Basisscholen ondervinden hier last van, ze krijgen minder geld binnen.

Deze economische situatie is van invloed op het bedrijf, omdat basisscholen een hoge inkomenselasticiteit (van boven de 1) hebben. Dit houdt in dat het primair onderwijs in verhouding procentueel minder producten zal vragen dan dat het budget van de basisscholen (hun inkomen) daalt.

Het bedrijf heeft te maken met een relatief conjunctuurgevoelige markt. Toch neemt Kwintet dit risico, juist omdat de markt onaantrekkelijk is. Er zullen bedrijven afhaken door de onaantrekkelijke markt. Daardoor zal er minder concurrentie zijn. Daarbij wil het bedrijf het product goedkoop aanbieden. Deze 2 punten zorgen ervoor dat Kwintet de laagconjunctuur van de markt op een creatieve manier oplost.

6 Korte termijn plan

Het is cruciaal voor de onderneming dat er sprake is van een voortvarende start. Daarom zal er direct nadat het ondernemingsplan is goedgekeurd actie worden ondernomen.

Allereerst moet de verkoop van aandelen worden gerealiseerd. Kwintet stelt zichzelf als doel om in de eerste week, na goedkeuring van het ondernemingsplan, alle benodigde aandelen verkocht te hebben. Op die manier is het startkapitaal rond en kan de onderneming zich richten op rest van het inkoop- en verkoopproces van de kaartspellen.

Kwintet is overeengekomen om met drukkerij R.C.G. Copyshop+ een gesprek te plannen. Dit gesprek zal ook plaatsvinden in de week dat de aandelen verkocht worden. Kwintet brengt het product mee, om vervolgens in overleg met de drukkerij af te spreken wanneer de kaartspellen worden geproduceerd. De maximale tijd die verstrijkt tussen het aanvragen van productie en het daadwerkelijk ontvangen van de kaartspellen duurt 2 weken.

Om de periode van 2 weken te overbruggen, zal Kwintet zich bezighouden met de promotie van het kaartspel. Door middel van visitekaartjes en mond-tot-mond reclame worden potentiële klanten bereikt. In eerste instantie alleen basisscholen. Daarnaast is er de mogelijkheid tot het bereiken van particulieren.

Kortom, de eerste 3 weken van Kwintet zullen de doorslag geven voor een succesvol vervolg van de onderneming. In week 1 worden de aandelen verkocht en weet Kwintet wanneer de productie van de kaartspellen plaatsvindt. Week 2 en 3 staan in het teken van promotie: zoveel mogelijk potentiële klanten enthousiast maken voor het kaartspel, zodat er een klantenbestand wordt gerealiseerd. Vanaf week 4 kan Kwintet starten met het verkopen van de spellen.

Kwintet is goed op weg om een goed lopend bedrijf te worden. In principe kan de productie van de kaartspellen direct gestart worden. Door verschillende offertes aangevraagd te hebben, kon Kwintet een goede kostprijs berekenen en een daaruit voortvloeiende verkoopprijs. Daarnaast hebben we ook een marktonderzoek gehouden, waaruit bleek dat er interesse is in het Kwintet spel. Op basis van het marktonderzoek is een commercieel plan ontwikkeld, met daarin onder andere de strategie en de marketinginstrumenten.

Ook heeft Kwintet een eigen organisatiestructuur en deze is te vinden in het ondernemingsplan. Net als het financieel plan, waarin alles terug te vinden is over de begrote kosten en opbrengsten. Uit alle gegevens in het ondernemingsplan kan opgemaakt worden dat er zeker toekomst is voor Kwintet. Alle gegevens in het ondernemingsplan zijn gebaseerd op een productie van 50 spellen, tegen een verkoopprijs van €11,90 inclusief btw en een kostprijs van €8,-.

Naast het schrijven van het ondernemingsplan heeft Kwintet zich ook bezig gehouden met interne zaken van het bedrijf, zoals functioneringsgesprekken en beoordelingsgesprekken. Alle werknemers van het bedrijf hebben een ondernemerstest gedaan, waar van iedereen de sterke en zwakke punten duidelijk werden en zo erachter kwamen wat voor iedereen de beste positie was. Een andere bezigheid van Kwintet was de voorbereiding van de productie van de spellen.

Zodra alle spellen geproduceerd zijn, gaat het bedrijf zich volledig richten op de verkoop van de Kwintetten. Kwintet gaat ervan uit dat de oplage van 50 spellen in ieder geval wordt verkocht en hopelijk loopt het zo goed dat er extra geproduceerd gaat worden. Zodat het bedrijf meer dividend kan uitkeren aan de aandeelhouders.

Geraadpleegde site's:

Kamer van Koophandel, geraadpleegd op 4 januari 2012 via <http://www.kvk.nl/ondernemen/personeel/personeel-aannemen/arbeidscontract/Jongondernemen.nl>

Rijksoverheid, geraadpleegd op 14 december 2011 via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/voeding/gezonde-voeding>

Encyclo, geraadpleegd op 14 december 2011 via <http://www.encyclo.nl/begrip/doelgroep>

Geraadpleegde boeken:

Vlimmeren, (2008) *In balans: management & organisatie*. (3^e druk). Baarn: Nijgh Versluys uitgeverij.

Nederhoed, P. (2010) *Helder rapporteren: Een handleiding voor het opzetten van rapporten, scriptie's, nota's en artikelen*. Houten: Bohn Stafleu van Loghum.

Kotler, P., G. Armstrong. (2010) *Marketing: De essentie*. (2^e druk). Amsterdam: Pearson Education.

Bijlage 1: CV's

Curriculum Vitae Wilma de Boer

Personalialia

Naam: Wilma Arina de Boer
Titulatuur: -
Geboortedatum: 29 oktober 1991
Adres: Professor Rankestraat 2A
Postcode en plaats: 9713 GE, Groningen
Website: -
E-mail adres: w.a.de.boer@st.hanze.nl
Telefoon: 0649981841
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 2004 – 2010
Studie: VWO, R.S.G. de Borgen te Leek
Specialisatie: Economie en Maatschappij

Werkervaring

Periode: 2010 – heden
Werkgever: Randstad
Functie: horecamedewerker
Toelichting: barmedewerkster en gastdame

Periode: 2010 – 2011
Werkgever: De Animatie Compagnie
Functie: Sportentertainer
Toelichting: In de vakantie het sportprogramma verzorgen op een camping

Periode: 2007 – 2010
Werkgever: Albert Heijn te Marum
Functie: Caissière
Toelichting: -

Nevenactiviteit

Periode: 2008 – 2011
Activiteit: Promotie werkzaamheden op scholen
Toelichting: Voorlichting geven op scholen

Curriculum Vitae Frank Stam

Personalia

Naam: F.H.W. (Frank) Stam
Titulatuur: -
Geboortedatum: 30 januari 1993
Adres: Schathuis 5
Postcode en plaats: 9932 CB, Delfzijl
Website: -
Telefoon: 0650978958
E-mail: f.h.w.stam@st.hanze.nl
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 2005 – 2011
Studie: VWO Fivelcollege, Delfzijl
Specialisatie: Economie & Maatschappij

Werkervaring

Periode: 2010 – heden
Werkgever: Albert Heijn, Delfzijl
Functie: Medewerker Verkoopklaar & Verkoopafhandeling
Toelichting: -

Nevenactiviteiten

Periode: 2010 – 2011
Functie: Vertegenwoordiger leerlingenraad Fivelcollege, Delfzijl

Curriculum Vitae Lucas Hartman

Personalia

Naam: Lucas Hartman
Titulatuur: Mr.
Geboortedatum: 31 augustus 1991
Adres: Kraneweg 23C
Postcode en plaats: 9718 JD, Groningen
Website: -
E-mail adres: l.j.hartman@st.hanze.nl
Telefoon: 0648778683
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 2003 – 2009
Studie: VWO
Specialisatie: Economie en Maatschappij

Werkervaring

Periode: 2010 – heden
Werkgever: COOP Supermarkten
Functie: Vulploegmedewerker
Toelichting: -

Nevenactiviteit

Periode: 1997 – heden
Activiteit: Voetbal
Toelichting: -

Curriculum Vitae Leroy Seijdel

Personalia

Naam: Leroy Seijdel
Titulatuur: -
Geboortedatum: 25 februari 1992
Adres: Boekweitlaan 38
Postcode en plaats: 7906 LD, Hoogeveen
Website: -
E-mail adres: l.seijdel@st.hanze.nl
Telefoon: 064594252
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 2009 – 2011
Studie: VWO
Specialisatie: Economie en Maatschappij, met Duits en maatschappijwetenschappen

Werkervaring

Periode: 2005 – 2010
Werkgever: B&L
Functie: Krantenloper
Toelichting: -

Periode: 2010 – heden
Werkgever: C1000
Functie: Vakkenvuller
Toelichting: -

Nevenactiviteit

Periode: 1997 - heden
Activiteit: Voetballen, hardlopen en fitnessen
Toelichting: Gestopt met voetballen wegens blessures (2011), nu actief bezig mijn conditie te verbeteren door middel van hardlopen en fitnessen.

Netwerken

Ik zoek naar een baan waarin ik zaken moet organiseren. Mijn persoonlijkheid kun je omschrijven als perfectionistisch, als ik iets doe moet het voor 100% goed zijn. Oftewel, ik neem geen genoegen met half werk. Ook bezit ik een groot doorzettingsvermogen en beschik ik over een enorme dosis discipline. Mijn eigenschappen zorgen ervoor dat ik slaag in wat ik doe.

Onderzoeken en publicaties

- PWS 'Sportsponsoring VV Hoogeveen' (2009)
- PWS 'De rol van de vrouw in de Engelse Literatuur in de 19de eeuw' (2011)
- Onmogelijke Opdracht (2011)
- Project Jong Ondernemen (2011-heden)

Curriculum Vitae Peter Ballast

Personalia

Naam: Peter Ballast
Titulatuur: -
Geboortedatum: 5 december 1992
Adres: Roggekamp 55
Postcode en plaats: 7908 MP, Hoogeveen
Website: -
E-mail adres: p.b.ballast@st.hanze.nl
Telefoon: 0627911813
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 2005 – 2011
Studie: VWO
Specialisatie: Economie en Maatschappij, met Management & Organisatie en maatschappijwetenschappen

Werkervaring

Periode: 2008 – heden
Werkgever: COOP Offerein de Weide
Functie: Vulploegmedewerker
Toelichting: -

Nevenactiviteit

Periode: 2004 - 2010
Activiteit: Tennis
Toelichting: In de periode tussen 2004 en 2010 heb ik op hoog niveau tennis gespeeld. Het hoogte punt in mijn carrière was om eerste te worden van noordoost Nederland. Wegens tijdgebrek heb ik mijn carrière moeten beëindigen en hedendaags ben ik veel bezig met hardlopen.

Netwerken

Mijn droombaan is een baan waar ik mijzelf volledig voor in kan zetten en alle creatieve vrijheid krijg die ik nodig heb om het product/dienst tot een succes te maken. Een aantal kenmerkende eigenschappen van mij zijn: doorzettingsvermogen, creatief, sociaal en ik heb altijd een ijzersterke planning.

Onderzoeken en publicaties

- Profielwerkstuk 'Hoe vergroot ik het succes van de Pulledagen?' (2010 – 2011)
- Onmogelijke opdracht (2011)
- Project 'Jong Ondernemen' (2011 – Heden)

Curriculum Vitae Auke Westra

Personalia

Naam: Auke Westra
Titulatuur: -
Geboortedatum: 17 februari 1993
Adres: Westein 63
Postcode en plaats: 9271 JB, Zwaagwesteinde
Website: -
E-mail adres: a.westra@st.hanze.nl
Telefoon: 0615534337
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 8/2005 - 6/2011
Studie: VWO Piterjelles Montessori, Leeuwarden
Specialisatie: Eindexamen in Nederlands, Engels, Geschiedenis, Aardrijkskunde, Economie, Duits en Wiskunde.

Werkervaring

Periode: 7/2008 - Heden
Werkgever: Friese Wouden, verzorgingstehuis Brugchelenkamp
Functie: Voedingsassistent

Nevenactiviteiten

Periode: 7/2009 - Heden
Activiteit: Jeugdvoetbaltrainer
Toelichting: Categorie 8-12 jaar

Netwerken

Ik ben een zeer resultaatgericht, sociaal persoon met goede creatieve en communicatieve vaardigheden.

Onderzoeken en publicaties

- Profielwerkstuk 'Handelsrelatie tussen Nederland en de Verenigde Staten?' (2010 – 2011)
- Onmogelijke opdracht (2011)
- Project 'Jong Ondernemen' (2011 – Heden)

Curriculum Vitae Kyra Roussen

Personalia

Naam: Kyra Roussen
Titulatuur: -
Geboortedatum: 17 mei 1992
Adres: Oude Kijk in 't Jatstraat
Postcode en plaats: 9712 EC, Groningen
Website: -
E-mail adres: k.t.a.roussen@st.hanze.nl
Telefoon: 0643896159
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 2004 – 2010
Studie: VWO
Specialisatie: Economie en Maatschappij

Werkervaring

Periode: 2007 – 2010
Werkgever: Hotel Crowne Plaza Maastricht
Functie: Housekeeping medewerker
Toelichting: -

Periode: 2008 – 2010
Werkgever: Brasserie van Buuren

Nevenactiviteit

Periode: 2009
Activiteit: Jeugdbestuur Hockeyclub
Toelichting: Het organiseren van activiteiten voor de jeugd

Curriculum Vitae Wisse van 't Hag

Personalia

Naam: Wisse Bastiaan van 't Hag
Titulatuur: -
Geboortedatum: 28 november 1989
Adres: Soephuisstraat 10C
Postcode en plaats: 9712 BZ, Groningen
Website: -
E-mail adres: w.b.van.t.hag@st.hanze.nl
Telefoon: 0629040691
Huwelijkse staat: Ongehuwd
Kinderen: Geen
Bijzonderheden: Geen

Opleiding (hoogst genoten en afgerond)

Periode: 2003 – 2009
Studie: VWO
Specialisatie: Economie en Maatschappij

Werkervaring

Periode: 2005 – heden
Werkgever: PLUS Gils
Functie: Vulploegleider
Toelichting: -

Periode: 2008 – 2009
Werkgever: Newscafé Groningen
Functie: Barmedewerker
Toelichting: -

Periode: 2011 – heden
Werkgever: De Oosterpoort Groningen
Functie: Barmedewerker
Toelichting: -

Bijlage 2: Sterkte/zwakke analyse ondernemers

Figuren behorend bij paragraaf 2.3

Wilma de Boer

Sterke punten

Sociale oriëntatie
Prestatiegerichtheid
Dominantie

Zwakke punten

Zelfstandigheid
Risicobereidheid
Doorzettingsvermogen

Frank Stam

Sterke punten

Dominantie
Flexibiliteit
Sociale oriëntatie

Zwakke punten

Zelfstandigheid
Marktgerichtheid
Effectiviteit

Lucas Hartman

Sterke punten

Sociale oriëntatie
Dominantie
Zelfstandigheid

Zwakke punten

Marktgerichtheid
Doorzettingsvermogen
Risicobereidheid

Leroy Seijdel

Sterke punten

Prestatiegerichtheid
Doorzettingsvermogen
Marktgerichtheid

Zwakke punten

Dominantie
Effectiviteit
Creativiteit

Peter Ballast

Sterke punten

Prestatiegerichtheid
Sociale oriëntatie
Marktgerichtheid

Zwakke punten

Zelfstandigheid
Risicobereidheid
Effectiviteit

Auke Westra

Sterke punten

Sociale oriëntatie
Creativiteit
Doorzettingsvermogen

Zwakke punten

Zelfstandigheid
Risicobereidheid
Effectiviteit

Kyra Roussen

Sterke punten

Risicobereidheid
Flexibiliteit
Sociale oriëntatie

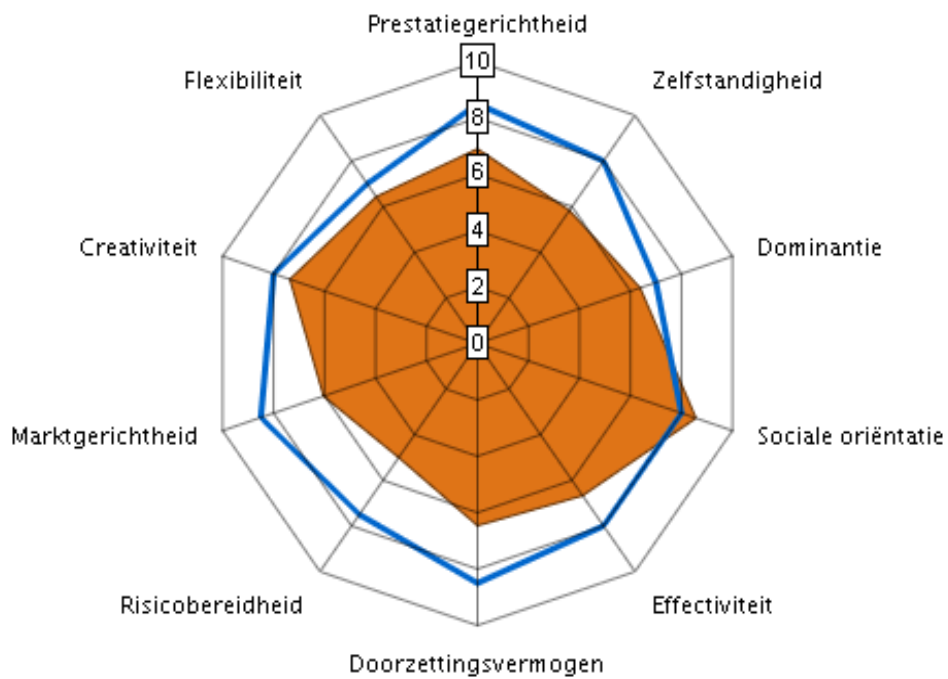
Zwakke punten

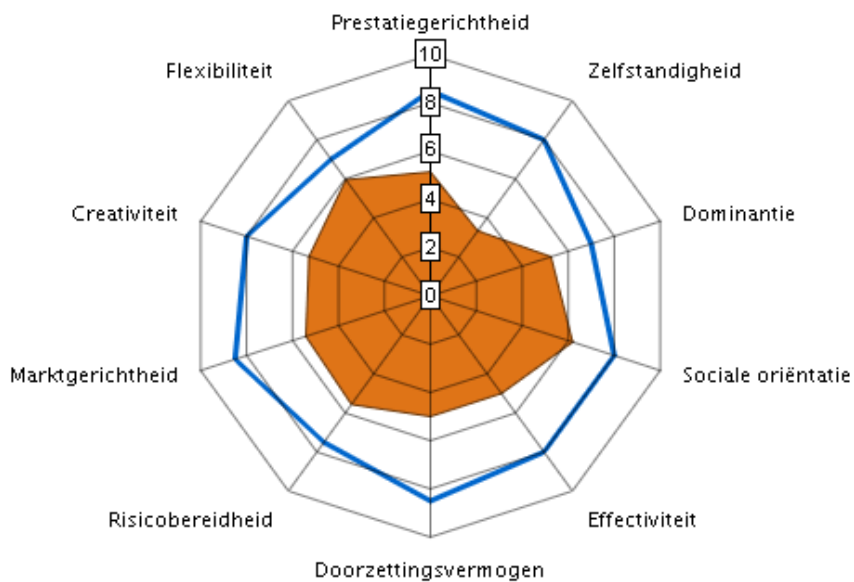
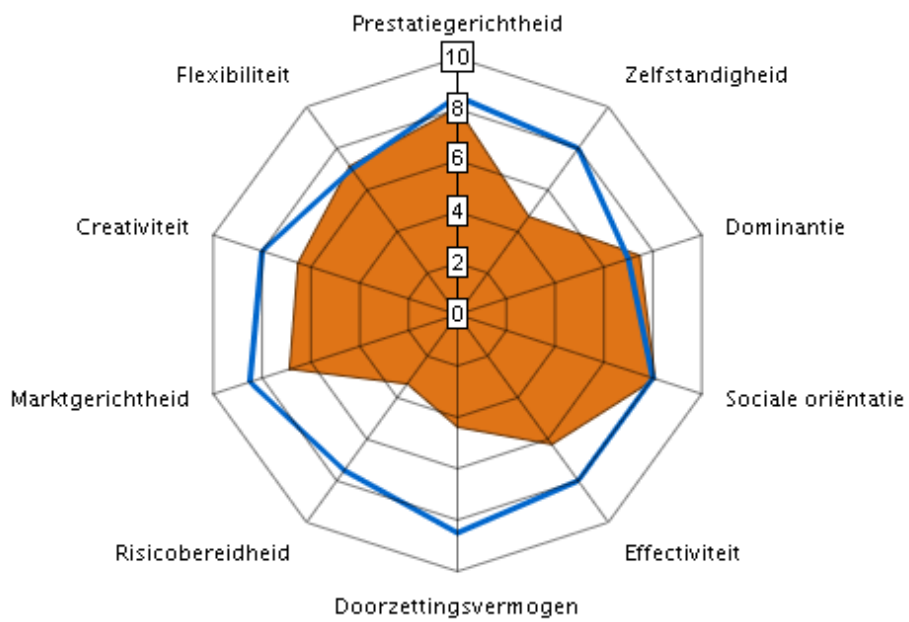
Dominantie
Prestatiegerichtheid
Creativiteit

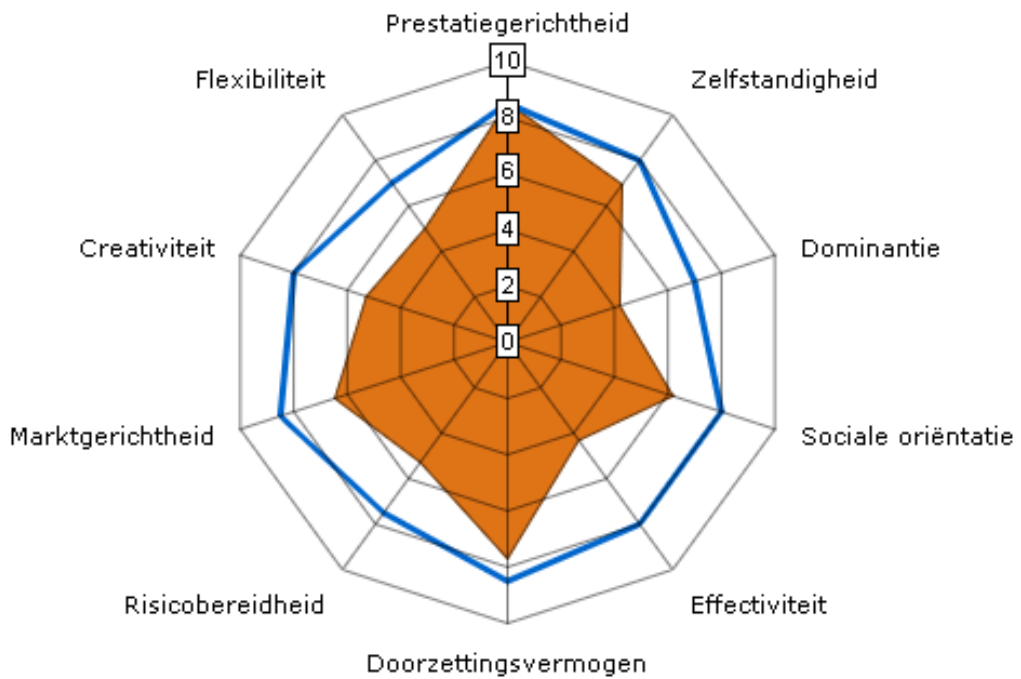
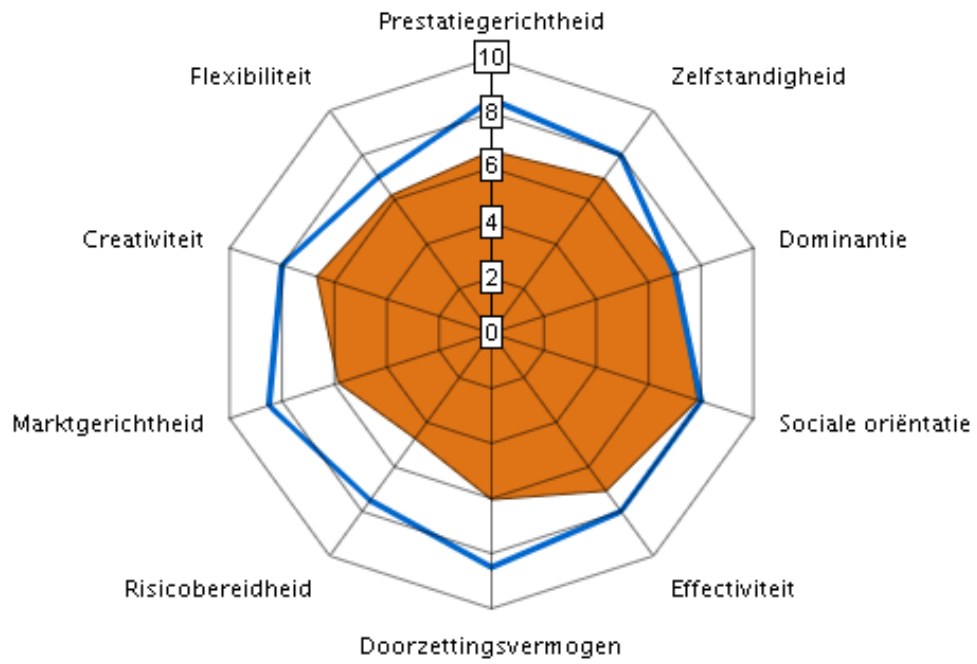
Wisse van 't Hag

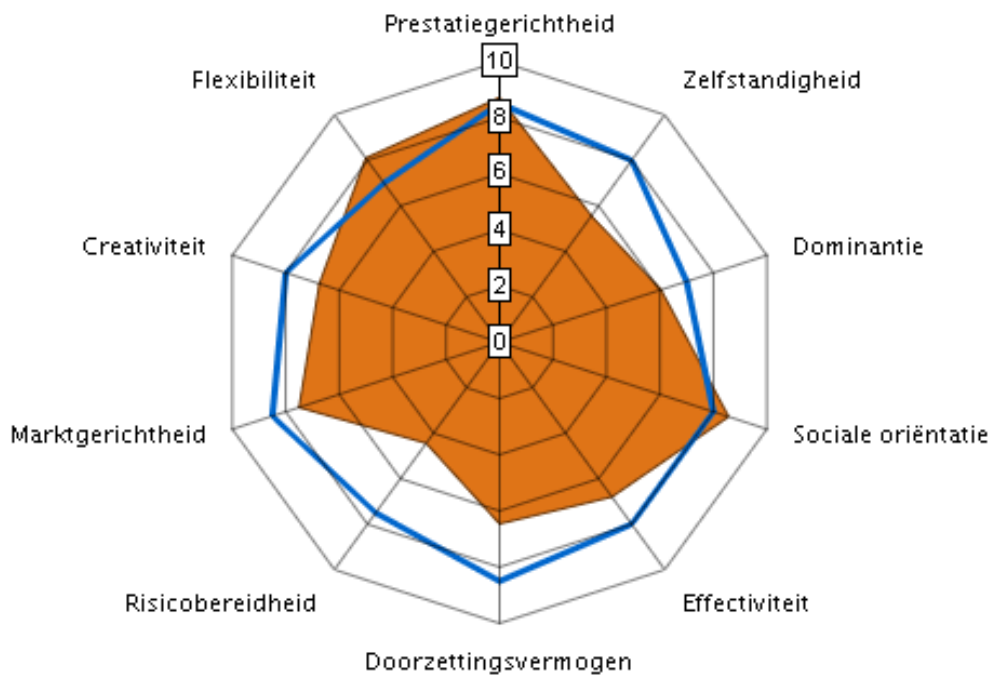
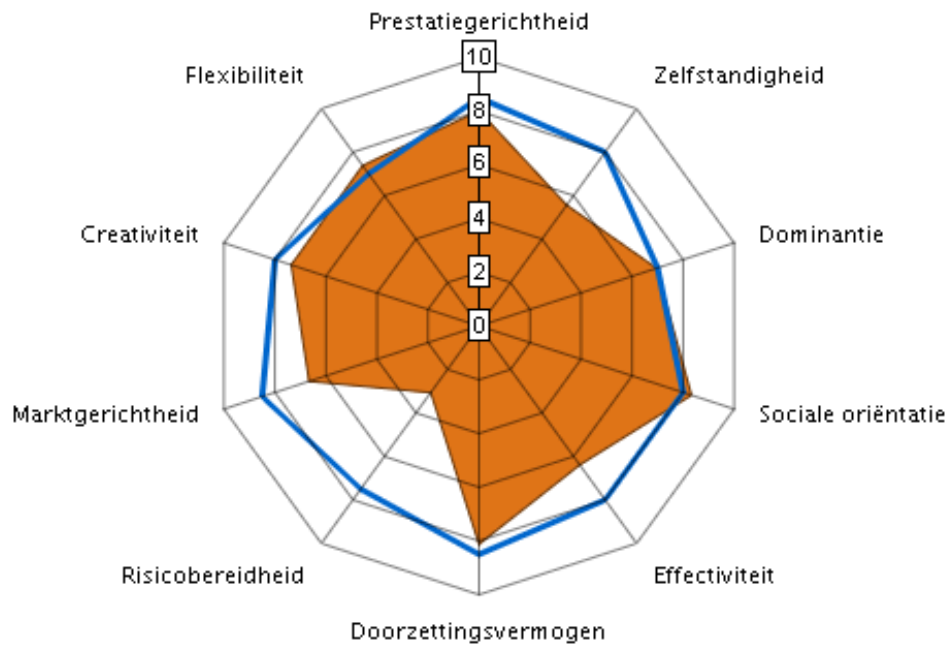
Sterke punten
Sociale oriëntatie
Creativiteit
Flexibiliteit

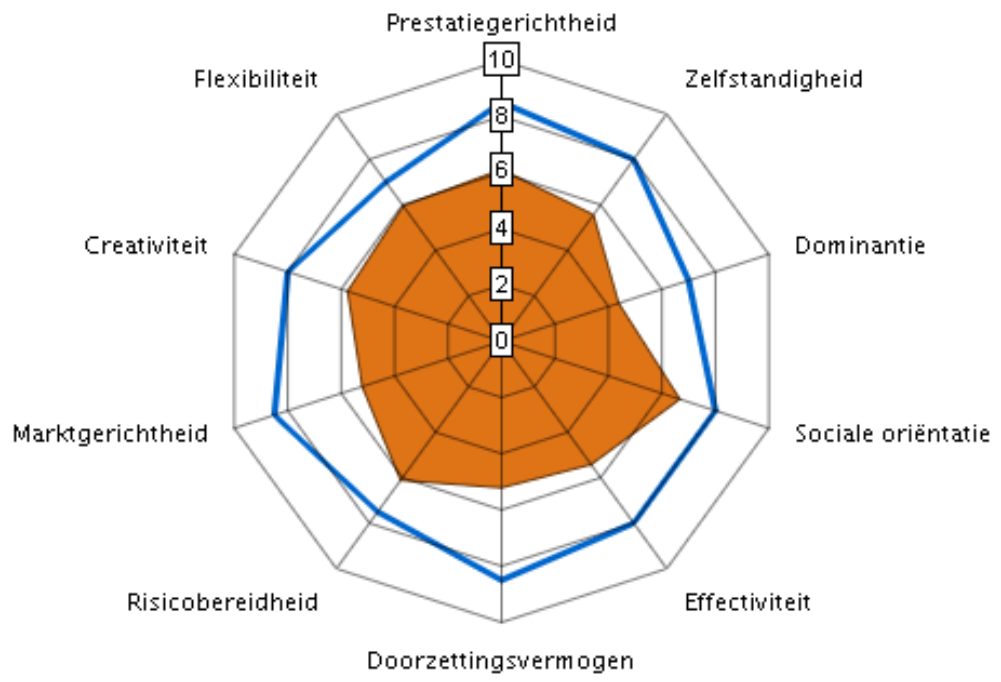
Zwakke punten
Marktgerichtheid
Zelfstandigheid
Risicobereidheid











Bijlage 3: Marktonderzoek, enquête

Enquête behorend bij hoofdstuk 4: Marketing

Wordt er binnen de school aandacht besteed aan gezonde voeding?

- Ja, veel
- Ja, weinig
- Nee, nooit

Wordt er binnen de school aandacht besteed aan 'De Schijf van Vijf'?

- Ja, veel
- Ja, weinig
- Nee, nooit

Zou u geïnteresseerd zijn in een spel over 'De Schijf van Vijf'?

- Ja
- Nee

Wat voor soort spellen worden er op uw school gespeeld?

- Bordspellen
- Kaartspellen
- Computerspellen
- Er worden geen spellen gespeeld
- Anders, namelijk:

Hoeveel spelers zouden er minimaal tegelijk bij een spel moeten kunnen spelen?

- 3
- 4
- 5
- 6
- Anders, namelijk:

Zou u bereid zijn een Kwintet kaartspel met als thema 'De Schijf van Vijf' aan te schaffen?

- Ja, voor een prijs van circa: Euro.
- Nee

Als u bereid bent een Kwintet te kopen, hoeveel Kwintet spellen zou u dan waarschijnlijk aanschaffen?

.... Aantal

Wat zou de gemiddelde speelduur van een spelronde Kwintet ongeveer moeten zijn?

- Circa 5 minuten
- Circa 10 minuten
- Circa 15 minuten
- Circa 20 minuten
- Geen voorkeur
- Anders, namelijk:

Zou u geïnteresseerd zijn in een voorlichting over het spel Kwintet en 'De Schijf van Vijf'?

- Ja
- Nee

Bent u bereid te betalen voor een voorlichting over het spel Kwintet en 'De Schijf van Vijf'?

- Ja, namelijk: Euro.
- Nee

Als u een Kwintet kaartspel wilt bestellen, hoe zou u deze dan willen bestellen?

- Persoonlijke benadering
- telefonisch contact
- E-mail
- Een webshop

Anders, namelijk:

Prefereert u bij levering van het spel een levering per post of een persoonlijke levering?

Per post

Persoonlijke levering

Geen voorkeur

Anders, namelijk:

Zou u bij verzending per post bereid zijn om de verzendkosten voor uw rekening te nemen?

Ja, volledig

Ja, een deel

Nee

Bijlage 4: Resultaten marktonderzoek, enquête

Resultaten behorend bij hoofdstuk 4.

Aantal ondervraagden: 23

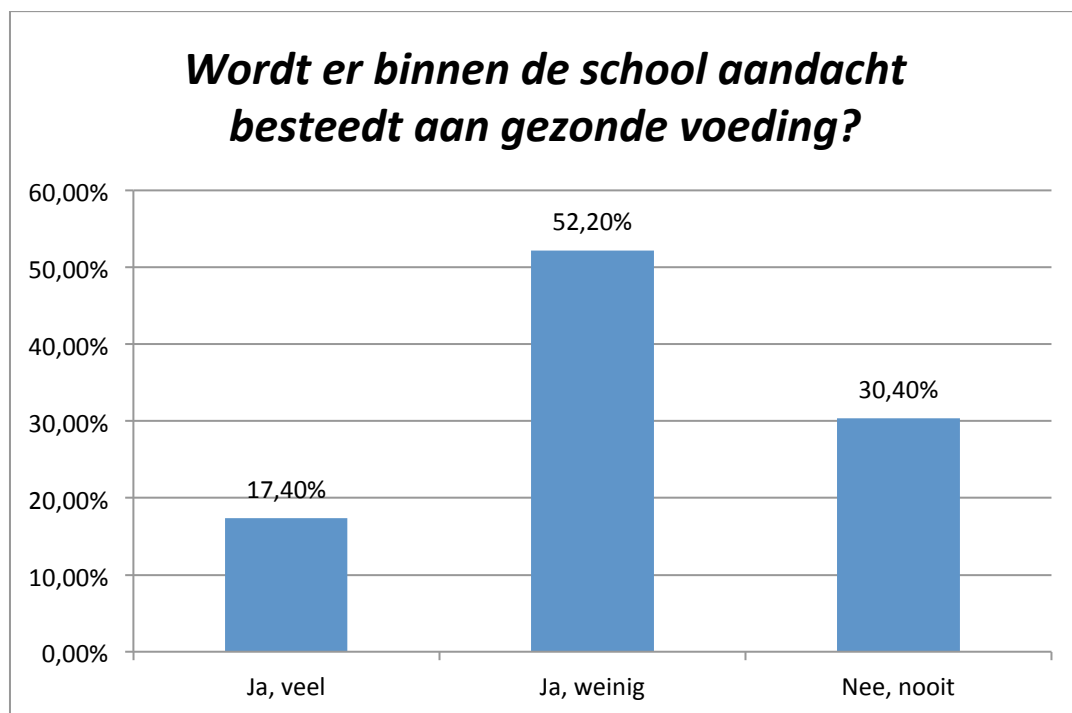
Ondervraagden via de internet enquête: 5

Ondervraagden via persoonlijke benadering: 18

Het eerste getal geeft aantal mensen aan dat dat antwoordt heeft gekozen. Het tweede getal is het percentage van het totaal.

1. Wordt er binnen de school aandacht besteed aan gezonde voeding?

0 Ja, veel	4	17,4%
0 Ja, weinig	12	52,2%
0 Nee, nooit	7	30,4%



2. Wordt er binnen de school aandacht besteed aan 'De Schijf van Vijf'?

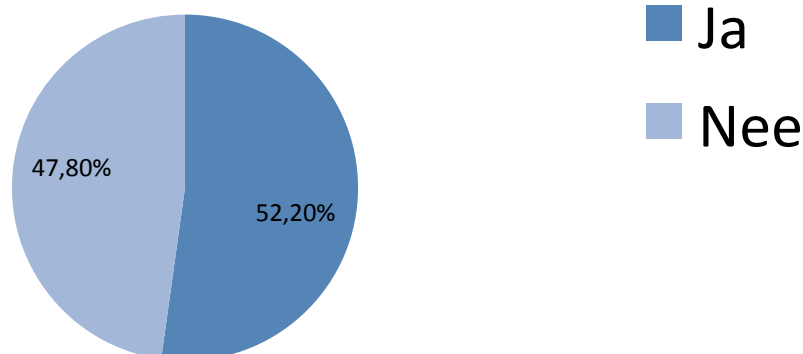
0 Ja, veel	3	13,0%
0 Ja, weinig	11	47,9%
0 Nee, nooit	9	39,1%

3. Zou u geïnteresseerd zijn in een spel over 'De Schijf van Vijf'?

0 Ja	12	52,2%
0 Nee	11	47,8%

(Dit lijken in eerste instantie geen positieve meetgegevens alleen zijn ze dat wel. Meer dan de helft van de ondervraagden geeft aan wel geïnteresseerd te zijn in ons spel. En van de 11 die aangeven niet geïnteresseerd zijn hebben er 7 ook al eerder aangegeven niet aandacht te besteden aan gezonde voeding.)

Zou u geïnteresseerd zijn in een spel over 'De Schijf van Vijf'?



4. Wat voor soort spellen worden er op uw school gespeeld?

0 Bordspellen	12	52,2%
0 Kaartspellen	14	60,9%
0 Computerspellen	18	78,3%
0 Er worden geen spellen gespeeld	0	0%
0 Anders, namelijk:	1	4,3%

(groepsspellen waarbij geen attributen nodig zijn)

Enigszins tegenvallende cijfers met betrekking tot het aantal scholen waar nog met kaartspellen wordt gespeeld. Uit deze gegevens valt wel op te maken dat een eventueel bijproduct kan zijn om Kwintet aan te bieden als computerspel.

5. Hoeveel spelers zouden er minimaal tegelijk bij een spel moeten kunnen spelen?

0 3	2	8,7%
0 4	5	21,7%
0 5	4	17,4%
0 6	8	34,8%
0 Anders, namelijk:	4	17,4%

(Deze scholen zien het liefst zoveel mogelijk spelers tegelijk spelen)

Deze gegevens geven duidelijk aan dat scholen geïnteresseerd zijn in een spel waarbij zoveel mogelijk spelers mee kunnen spelen. Dit wordt ook apart aangegeven op de invulstrook achter namelijk.

6. Zou u bereid zijn een Kwintet kaartspel met als thema 'De Schijf van Vijf' aan te schaffen?

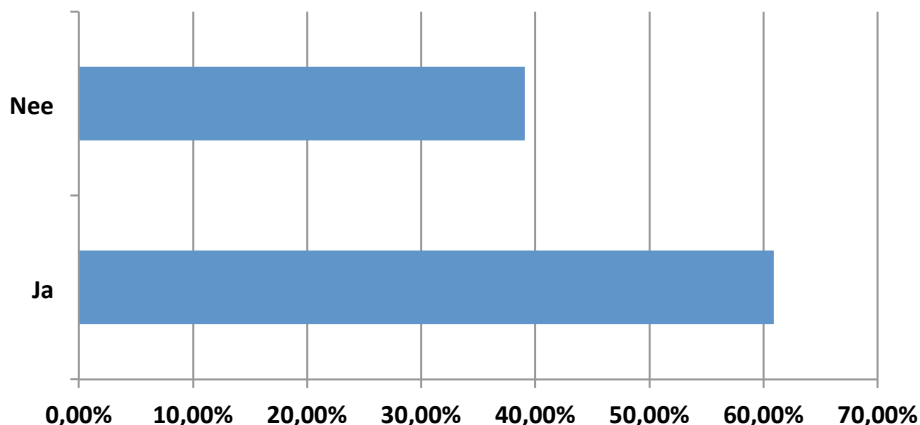
0 Ja, voor een prijs van circa: Euro.	14	60,9%
0 Nee	9	39,1%

De prijzen die zijn aangegeven variëren van 5 tot 18 euro. Het gemiddelde was 11 euro.

Dit gemiddelde ligt boven de prijs die wij in ons hoofd hadden. (10 euro.)

Hieruit kun je concluderen dat wij misschien wat laag liggen qua prijs alleen lijkt het ons niet slim de prijs te verhogen aangezien 10 euro een prijs is om mensen over de streep te halen ons product te kopen.

**Zou u bereid zijn een Kwintet
kaartspel met als thema 'De Schijf
van Vijf' aan te schaffen?**



**7. Als u bereid bent een Kwintet te kopen, hoeveel Kwintet spellen zou u dan waarschijnlijk aanschaffen?
... Aantal**

De hoeveelheden varieerden van 0 spellen tot 6 spellen.

8. Wat zou de gemiddelde speelduur van een spelronde Kwintet ongeveer moeten zijn?

0 Circa 5 minuten	0	0%
0 Circa 10 minuten	2	8,7%
0 Circa 15 minuten	8	34,8%
0 Circa 20 minuten	5	21,7%
0 Geen voorkeur	5	21,7%
0 Anders, namelijk:	3	13%

(geen voorkeur mits de speelduur maar langer is dan 5 minuten.)

Liever wat langer dan 20 minuten.)

Conclusie: Het spel zou ideaal voor de klant zijn mits de speelduur ligt rondt de 15 a 20 minuten.

9. Zou u geïnteresseerd zijn in een voorlichting over het spel Kwintet en 'De Schijf van Vijf'?

0 Ja	6	26,1%	(60% van persoonlijke vraag zei: Ja)
0 Nee	17	73,9%	

Er is schijnbaar niet heel veel vraag naar de voorlichtingen. Hierbij moet wel vermeldt worden dat van de 5 mensen die we persoonlijk deze vraag voorlegden dat daar 3 mensen wel voor voorlichting waren na een nadere toelichting hoe we dit wilden in gaan vullen. Misschien is er dus wel markt voor, erg lastig om hier een conclusie uit te trekken.

10. Bent u bereid te betalen voor een voorlichting over het spel Kwintet en 'De Schijf van Vijf'?

0 Ja, namelijk: Euro.	4
0 Nee	19

Conclusie: scholen zijn zelden bereid te betalen voor voorlichting. Wederom waren het vooral de mensen van de persoonlijke enquête die de vraag met Ja beantwoordden.

Maar vervolgens geven de scholen wel aan dat ze daar niet veel voor willen betalen en dat ook amper kunnen betalen. Het hoogste bedrag dat werd ingevuld was 15 euro. Maar dat lage bedrag hoeft voor ons geen probleem te zijn aangezien wij toch maar 20 cent per uur verdienen en het dus makkelijk voor zo'n bedrag kunnen aanbieden.

11. Als u een Kwintet kaartspel wilt bestellen, hoe zou u deze dan willen bestellen?

<input type="radio"/> Persoonlijke benadering	13	56,5%
<input type="radio"/> telefonisch contact	9	39,1%
<input type="radio"/> E-mail	7	30,4%
<input type="radio"/> Een webshop	15	65,2%
<input type="radio"/> Anders, namelijk:		nvt

Uit de resultaten op deze vraag kun je concluderen dat wij eigenlijk er ook wel een webshop bij moeten openen. Dit omdat veel ondervraagden aan heeft gegeven het product via een webshop wel willen te bestellen. Een ander voordeel hiervan is dat wij een grotere doelgroep aan kunnen spreken dan alleen de basisscholen. We zouden dit ook kunnen combineren met gewoon een site bouwen en dan via de mail een functie maken dat mensen zo spellen kunnen bestellen. Of gewoon ergens op de site een bestelknop plaatsen.

12. Prefereert u bij levering van het spel een levering per post of een persoonlijke levering?

<input type="radio"/> Per post	0	
<input type="radio"/> Persoonlijke levering	5	21,7%
<input type="radio"/> Geen voorkeur	18	78,3%
<input type="radio"/> Anders, namelijk:	0	

De klant heeft geen voorkeur voor de levering over het algemeen.

13. Zou u bij verzending per post bereid zijn om de verzendkosten voor uw rekening te nemen?

<input type="radio"/> Ja, volledig	8	34,8%
<input type="radio"/> Ja, een deel	12	52,2%
<input type="radio"/> Nee	3	13%

Mochten we het product gaan verzenden per post dan zal de klant het liefste niet de gehele verzendkosten voor zijn rekening nemen.

Informatie memorandum

Kwintet SC

Wisse van 't Hag	377182
Frank Stam	371417
Peter Ballast	363047
Wilma de Boer	375812
Auke Westra	376488
Leroy Seijdel	371849
Kyra Roussen	376765
Lucas Hartman	376546

MEV1G

02-04-2012

Procescoach: P. Buigel

Samenvatting

Educatie is een van de belangrijkste aspecten voor de ontwikkeling van de mens, in het bijzonder voor kinderen. Immers, men kan niet vroeg genoeg beginnen met het ontwikkelen van de jonge geest. Dit geldt ook voor gezonde voeding. Als men kinderen op jonge leeftijd bewust laat worden van het belang ervan dan zullen deze kinderen een patroon van gezond eten ontwikkelen waar ze op latere leeftijd profijt van zullen hebben. Kwintet heeft besloten deze twee aspecten samen te voegen en dit is uitgemond in een spel genaamd Kwintet.

In het kort komt het er op neer dat het aloude spel kwartet is uitgebreid met een extra kaart omdat het spel zodoende aansluit op de Schijf van Vijf, de bron waarop ons spel is gebaseerd. De Schijf van Vijf is een hulpmiddel voor iedereen die een gezonde eetgewoonte wil ontwikkelen. Kwintet willen deze methode door middel van het spel onder de jeugd aan het licht brengen.

Op financieel en commercieel gebied onderscheid Kwintet zich ten opzichte van andere spelaanbieders doordat het geen minimale afname verlangt van afnemers. Kwintet kan zowel lage als grote oplagen produceren. Daarnaast hanteert Kwintet in verhouding tot andere spelaanbieders een lage verkoopprijs. Ondanks het feit dat er al enigszins vergelijkbare spellen op de markt zijn denkt Kwintet dat er een plek is weggelegd. Niet alleen omdat het spel uniek is maar ook omdat Kwintet een team vormt van acht ambitieuze en enthousiaste studenten die boordevol nieuwe ideeën zitten en bovendien dagelijks met elkaar samen werken. Dit zorgt ervoor dat de werknemers van Kwintet onderling vlot communiceren en de verschillende afdelingen overal van op de hoogte zijn en daardoor ook snel op veranderingen kunnen insprijngen. Kortom, Kwintet is een jong en dynamisch bedrijf met een enthousiaste groep medewerkers en een rooskleurige toekomst.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
2. Disclaimer	5
3. Bedrijf	6
4. Markt, klanten en concurrentie	9
5. Organisatiestructuur en medewerkers	14
6. Activiteiten van het bedrijf	17
7. Financieel	20
8. Verkoopprijs	32
Literatuurlijst	33
Bijlage A: Liquiditeitsplanning 2012	34

1. Inleiding

Dit verkoopmemorandum is geschreven door het bedrijf Kwintet. Wij (Kwintet) produceren een spel dat kinderen spelenderwijs iets moet leren over het belang van gezonde voeding. Dit spel is een variant op het bekende spel "kwartet." Bij het spel "kwintet" is het echter de bedoeling dat er vijf kaarten van iedere familie wordt verzameld. De afgelopen maanden is Kwintet van start gegaan met het werkelijk produceren en verkopen van het spel.

Kwintet heeft 13 februari 2012 het spel laten produceren. Vanaf 1 maart 2012 konden daadwerkelijk de spellen worden verkocht. In dit memorandum is beschreven hoe de afgelopen maand is vergaan. Daarbij zal Kwintet een prognose geven over hoe het bedrijf er over drie jaar uit ziet. Dit zal mede bepalen over hoeveel het bedrijf Kwintet waard zal zijn en voor hoeveel Kwintet haar bedrijf wil verkopen.

In hoofdstuk 2 zal de disclaimer worden beschreven. Vervolgens zal in hoofdstuk 3 informatie worden gegeven over het bedrijf zelf met de huidige strategie. In hoofdstuk 4 zullen de markt, klanten en de concurrenten aan de orde komen. Daarna wordt in hoofdstuk 5 de organisatiestructuur en medewerkers beschreven. In hoofdstuk 6 zullen de activiteiten van het bedrijf aan de orde worden gesteld. Verder zal in hoofdstuk 7 informatie worden verschaft over de financiën van Kwintet. Ten slotte is de verkoopprijs van het bedrijf bepaald in hoofdstuk 8.

2. Disclaimer

Uitsluiting van aansprakelijkheid

Alle informatie in dit memorandum is bedoeld voor persoonlijk gebruik. Aan de informatie kunnen geen rechten worden ontleend. Wijzigingen en typfouten worden voorbehouden. Kwintet sc aanvaardt geen enkele verantwoordelijkheid voor schade op welke manier dan ook ontstaan door gebruik, onvolledigheid of onjuistheid van de aangeboden informatie in dit memorandum.

Informatief

De informatie in dit rapport is uitsluitend informatief. Dit rapport is dan ook geen prospectus. Aan de informatie in dit rapport kunnen geen rechten worden ontleend.

Geheimhoudingsverklaring

Kwintet SC verplicht zich, naar beste kunnen, erop toe te zien dat de in dit memorandum geplaatste informatie juist en actueel is. Kwintet SC kan echter de juistheid, nauwkeurigheid, grondigheid of volledigheid van de in dit memorandum aanwezige informatie niet garanderen. Kwintet SC heeft deze geheimhoudingsverklaring opgesteld om duidelijk te maken dat Kwintet SC veel belang hecht aan geheimhouding.

3. Bedrijf

Introductie

Op 21 november was de start van het project Jong Ondernemen en dit was ook het begin van onze onderneming Kwintet SC. Kwintet SC is opgericht door acht jonge ondernemers. Iedere ondernemer heeft aan het begin een functie die het beste aansloot bij zijn of haar kwaliteiten. Na de juiste organisatiestructuur, lijfstraforganisatie, bepaald te hebben, konden we aan de slag. Na vele brainstormsessies zijn we uiteindelijk tot een innovatief product gekomen, kwintet. Kwintet is een kaartspel gebaseerd op het spel kwartet. Door één kaart toe te voegen aan een kwartet hebben wij een nieuw product gecreëerd. Het thema dat centraal staat bij het spel is gezonde voeding en het spel is bedoeld voor kinderen met de leeftijd van 6 t/m 10 jaar. Met dit concept zijn we gaan kijken waar en hoe we het spel konden produceren. De verschillende onderdelen van het spel, namelijk de kaarten, het doosje en de sticker worden op verschillende plekken geproduceerd. Het personeel van Kwintet SC sorteert en maakt de spellen compleet. Dit proces van het spel bedenken tot het spel maken hebben wij net doorlopen. Acht jonge ondernemers met weinig ervaring zijn nu uitgegroeid tot acht ondernemers waar de markt nog meer van gaat horen.

Strategie

De missie van Kwintet SC is een bijdrage leveren aan het stimuleren van een gezond eetpatroon. Daarnaast hebben wij ook nog een ideaal doel wat wij zouden willen behalen en dat is dat iedere basisschool in Nederland het spel kwintet in huis heeft. Dit gaan we bereiken door via Groningen geleidelijk uit te breiden naar de rest van Nederland. Op dit moment is Kwintet SC alleen actief in de provincie Groningen. In de komende jaren zal Kwintet SC gaan groeien. De strategie van Kwintet SC moet dus specifieker uitgewerkt worden voor de komende jaren. De interne SWOT-analyse laat zien wat de sterktes en zwaktes zijn van het bedrijf. Op basis hiervan gaan we kijken wat de mogelijkheden zijn wat betreft de strategie van Kwintet SC voor de komende drie jaar. Hieronder een overzicht van de sterktes en zwaktes van Kwintet SC.

Sterktes

- Uniek product
- Computervaardig
- Lage lonen
- Transparantie binnen de organisatie
- Kwintet luistert naar de klant

Zwaktes

- Weinig financiële middelen
- Geen naamsbekendheid
- Klein netwerk
- Beperkte middelen voor distributie
- Gebrek aan ervaring

Kwintet SC bevindt zich nog in de opstartfase van de onderneming. Het product is net op de markt. Kwintet SC is op dit moment alleen actief in de provincie Groningen. Dit heeft verschillende redenen. Ten eerste hebben wij gekozen voor een persoonlijke benadering naar de klant toe. Wij luisteren dus goed naar de klant. Ten tweede hebben we op dit moment niet de middelen om een groter gebied van dienst te kunnen zijn. We hebben een klein netwerk, beperkte middelen voor distributie en ook de financiën laten het niet toe. Dit is de begin situatie van Kwintet SC. Het is een nieuw product. We zullen

dus eerst naamsbekendheid moeten krijgen om uit te kunnen breiden. Kwintet SC wacht niet op de naamsbekendheid voor zij het land in trekt. Kwintet SC heeft namelijk één medewerker in de provincie Friesland wonen en twee medewerkers in de provincie Drenthe. We zouden dus op korte termijn kunnen uitbreiden naar Friesland en Drenthe. In juli 2012 hopen wij deze gebieden veroverd te hebben. De drie noordelijke provincies zijn voor ons redelijk gemakkelijk te bereiken. Als we verder uitbreiden naar het zuiden dan wordt het iets lastiger voor ons. Daarom is deze stap lastiger te nemen en zal dit ook iets langer duren. We verwachten daarom dat we een jaar later in juli 2013 de provincies Overijssel, Utrecht en Gelderland veroverd te hebben. Om dit te kunnen bewerkstelligen hebben we meer medewerkers nodig. Het liefst woonachtig in één van deze gebieden. Ook de distributie zal dan ingewikkelder worden. Als deze zes provincies veroverd zijn dan gaan we verder uitbreiden naar Noord-Holland en Zuid-Holland. Ook hier rekenen we een jaar voor. Het medewerkers bestand zal weer moeten worden uitgebreid. Hierdoor wordt de organisatie steeds complexer en ook de distributie en financiën. Als laatste zullen we actief gaan worden in de zuidelijke provincies, namelijk Limburg, Noord-Brabant en Zeeland. We hopen dat het product dan zoveel naamsbekendheid heeft gekregen in de andere provincies, dat deze stap niet erg lastig is. Ook hier zullen we een aantal medewerkers moeten hebben. De medewerkers in elke provincie zorgen ervoor dat we de persoonlijke benadering niet uit het oog verliezen en dat we iedereen zo goed mogelijk van dienst kunnen zijn. We willen uiteindelijk dat elke basisschool in Nederland ons spel in huis heeft en dit gaan we bereiken door ons gebied met drie provincies per jaar uit te breiden.

Besloten vennootschap

Kwintet SC heeft de rechtsvorm besloten vennootschap (bv). Een besloten vennootschap is een rechtspersoon. Een rechtspersoon kan als een afzonderlijke eenheid in het handels- en rechtsverkeer optreden. Een rechtspersoon in voor de wet gelijk aan een natuurlijk persoon (art. 2:5 BW). Kwintet SC (bv) kan niet functioneren zonder tussenkomst van natuurlijke personen die als bestuurders actief zijn. De acht medewerkers van Kwintet SC zijn in dit geval de bestuurders. Aangezien de bv een rechtspersoon is kan het privévermogen van de medewerkers van Kwintet SC niet worden aangesproken bij een faillissement. De bv geeft aandelen uit. Deze aandelen zijn naam gebonden. De bv is een kapitaalvennootschap, waarbij de aandeelhouders de kapitaalverschaffers zijn. Kwintet SC kan maximaal 150 aandelen uitgeven ter waarde van 20 euro, dit betekent een aandelen kapitaal van 3000 euro maximaal. Kwintet SC heeft 24 aandelen uitgegeven ter waarde van 20 euro, dus we hebben een aandelenkapitaal van 480 euro. Normaal gesproken is bij het oprichten van een bv een startkapitaal van 18.000 euro vereist. In onze situatie hoefden we geen startkapitaal te hebben. Een bv moet minimaal 1 keer per jaar een aandeelhoudersvergadering organiseren. Kwintet SC heeft inmiddels één aandeelhoudersvergadering gehad. Tijdens deze aandeelhoudersvergadering werden de aandelen uitgegeven. Aan het einde van de verkoopperiode zullen we nog een aandeelhoudersvergadering organiseren om alle aandeelhouders op de hoogte te brengen van de resultaten en om de winst op de aandelen uit te keren.

Overname

De rechtsvorm van Kwintet SC is een besloten vennootschap. Als je een bv wil overdragen heb je de keuze uit twee mogelijkheden. Ten eerste door middel van de activa/passiva transactie. Bij een activa/passiva transactie worden de eigendommen en schulden overgenomen door de koper, maar het juridisch eigendom blijft in handen van de verkoper. Ten tweede door middel van een aandelentransactie. Bij een aandelentransactie verkoopt de verkoper (alle) aandelen aan de koper. Alle bezittingen en schulden gaan hiermee automatisch over van de verkoper naar de koper. Wij hebben gekozen om bij de overname gebruik te maken van de aandelentransactie. Het voordeel van de aandelentransactie ten opzichte van de activa/passiva transactie is dat bij de aandelentransactie alles wat met de bv te maken heeft overgaat van de verkoper op de koper. Het juridische eigendom gaat dan ook over. Als verkopende partij is dit voor ons gunstig, omdat wij op deze manier geen verplichtingen en aansprakelijkheden meer hebben met betrekking tot Kwintet SC. Er hoeft bij een aandelentransactie minder geregeld te worden, omdat de rechten en plichten bij Kwintet SC zelf horen en die gaan automatisch mee over. Het is contractueel dus makkelijker te regelen dan de activa/passiva transactie. Door middel van een notariële akte kan de overname geregeld worden. Er hoeft bij de overdracht geen vennootschapsbelasting betaald te worden. Dit in tegenstelling met de activa/passiva transactie. Fiscaal gezien is het voor ons ook een gunstige overname.

4. Markt, klanten en concurrenten

Marktbeschrijving en klanten

Producenten bieden hun producten aan op de markt waar er vraag is naar hun producten. Dit kan zijn op een nationale markt maar het kan ook op grotere schaal. Dan spreek je van een wereldmarkt. Het tegenovergesteld kan ook het geval zijn, dat je de producten afzet op een lokale markt. Voor Kwintet geldt dat het actief is op een lokale markt. De klanten van Kwintet komen allemaal uit de buurt van de provincie Groningen. In het geval van Kwintet spreekt men ook wel van een concrete markt omdat de aanbieder persoonlijk contact heeft met de klant. Het tegenovergestelde van een concrete markt is een abstracte markt, een voorbeeld daarvan is bijvoorbeeld de geldmarkt, hier hebben de aanbieder en de klant geen concreet contact. Oftewel er is niet sprake van een zichtbare ontmoetingsplaats.

Een andere mogelijkheid om de markt in te delen is om te kijken naar de concurrentie mogelijkheden. Zo kan je te maken hebben met monopolistische markt. Op een monopolistische markt is sprake van maar één aanbieder. Deze aanbieder heeft vervolgens een grote vrijheid in het bepalen van een prijs voor zijn product aangezien hij de enige aanbieder is. Een voorbeeld van zo'n markt is de uitgifte van paspoorten. Er is maar 1 aanbieder die dat mag doen.

Het tegenovergestelde van de monopolistische markt zijn volledige vrije mededinging en monopolistische concurrentie. Dit zijn beide markten waar veel aanbieders aanwezig zijn. Hierdoor is het vrijwel onmogelijk om een eigen prijs te bepalen aangezien de concurrent dan vrijwel zeker er onder zal duiken. Nu is het erg voor de hand liggend dat deze aanbieders zouden gaan overleggen over de prijzen van hun product zodat een ieder een zelfde prijs heeft en ze de omzet kunnen vergroten. Maar dit wordt voorkomen door de wet en de nMa ziet er op toe dat de bedrijven deze wet naleven. Het verschil tussen volledige vrije mededinging en monopolistische concurrentie zit hem in het soort product dat wordt aangeboden op de beide markten.

Op een vvm markt wordt een homogeen product aangeboden. Dit houdt in dat er weinig verschillen zitten tussen het product van de verschillende aanbieders. Een voorbeeld van zo'n markt is de valutamarkt. Het tegenovergestelde van een homogeen product is een heterogeen product. Dit houdt in dat de producten zich weten te onderscheiden van andere producten op diezelfde markt. Hiervan is sprake op een markt van monopolistische concurrentie. Een voorbeeld van een markt met monopolistische concurrentie is de kledingmarkt.

We hebben het nu gehad over de markten waar veel aanbieders aanwezig zijn en de markt waar maar 1 aanbieder actief. Zoals je al voelt aankomen is er ook nog een markt waar maar weinig aanbieders actief zijn. Zo'n markt het een oligopolie. Markten van oligopolie zijn over het algemeen vrij starre markten omdat ze heel erg naar elkaar kijken. Zodra een aanbieder een kleine verandering toe past zullen de concurrenten hier gelijk op reageren. Hierdoor, door deze strenge controle, zijn de aanbieders geneigd om geen actie te ondernemen.

Er zijn 2 soorten oligopolistische markten, te weten het homogeen oligopolie en het heterogeen oligopolie. Het verschil tussen deze 2 markten zit hem met name in het product dat aangeboden wordt.

Bij een homogeen oligopolie worden homogene producten aangeboden dus producten die amper van elkaar te onderscheiden zijn zoals op de benzinemarkt.

Bij een heterogeen oligopolie is juist sprake van het tegenovergestelde, producten die zich wel van elkaar onderscheiden, voorbeelden van een heterogeen oligopolie is de markt voor de wasmiddelen of de automarkt.

Kwintet is actief op de markt van de kaartspellen. Dit is een markt volgens de theorie van de monopolistische concurrentie. Er is namelijk sprake van een grote hoeveelheid aanbieders die een kaartspel aanbieden op de markt. Als je alleen dat gegeven had gehad had je nog kunnen zeggen dat het ging om een markt voor volledige mededinging. Alleen is dat niet van toepassing omdat het gaat om een markt met heterogene producten. Zo heb je kwartet, kwintet, hallie galli enz. allemaal kaartspellen die zich wel van elkaar onderscheiden.

De klantenkring van Kwintet bestaat voornamelijk uit mensen uit de eigen kenniskring van de ondernemers zelf en mensen uit de omgeving Groningen. Dit is logisch te verklaren omdat Kwintet ervoor gekozen heeft om geen budget vrij te maken voor een grote reclame campagne. Hierdoor is het niet mogelijk om de andere kant van Nederland (lees Limburg, Noord Brabant en Zeeland te bereiken) te bereiken. Het marketingbeleid is ook vooral gericht op mondelinge verkoop waardoor je niet een heel groot gebied bereikt. Wel heeft Kwintet goed gebruik gemaakt van het bestaande netwerk van Kyra Roussen in Limburg om ook daar een kleine afzet te verkrijgen.

Concurrenten

Kwintet heeft op de educatieve spellenmarkt te maken met een aantal concurrenten, waarvan er hier een drietal zullen worden toegelicht omdat zij ook actief zijn in het noorden van het land. Dit zijn 'Scalaleukerleren', 'Opsteltenspeelgoed' en 'Blijfwijs'. Als we deze drie ondernemingen vergelijken met Kwintet valt op dat Kwintet het aflegt wat betreft ervaring en naamsbekendheid, hetgeen uiteraard met elkaar samenhangt. Qua vorm verschilt Kwintet voornamelijk op het gebied van promotie en uitstraling met haar concurrenten. Waar zij een website hebben heeft Kwintet ervoor gekozen om haar product via mond-tot-mond reclame aan de man te brengen. Qua omvang bestaat er het vermoeden dat Kwintet de kleinste onderneming is in vergelijking met de concurrentie. Zeker weten doet Kwintet het niet omdat daarvoor de gegevens van de concurrentie ontbreken.

Marktbewerking

Om het product zo goed mogelijk op de markt af te zetten had Kwintet een aantal zaken waar ze goed over na moesten denken; de zogenaamde marketingmix. Dit is een groep instrumenten die het bedrijf tot zijn beschikken heeft om het gewenste resultaat te bereiken bij de consument. Hier behoren uiteraard heel veel mogelijkheden toe en om het makkelijker te maken is er een 5tal P's bedacht als hoofdgroepen. Het gaat hier om prijs, product, promotie, personeel en plaats. Sommige mensen zien ondernemerschap als een vijfde hoofdgroep, omdat zij vinden dat ondernemerschap het vermogen is om de 5 p's tot een winstgevend product te combineren.

De prijs heeft alles te maken met de verkoopprijs van het product en of je eventuele kortingen weggeeft. Verder behoort hier ook de krediettermijn die je aan consument verleent toe. Soms wordt er wel gezegd dat prijs nog verder gaat dan de prijs wat een consument voor jouw product over neemt, deze mensen rekenen dan ook de moeite en de tijd die een consument moet investeren in het kopen van je product tot de prijs. Voor Kwintet geldt dat er bewust is gekozen voor een prijs met een relatief klein winstmarge. Omdat Kwintet een nieuw product betreft heeft Kwintet besloten voor deze lage prijs zodat de klant relatief goedkoop kennis kan maken met Kwintet. Deze lage prijs zal in de begin fase moeten leiden tot een hoge afzet maar beperkt tegelijkertijd wel deels je omzet. Doordat er gekozen is voor een lagere afzetprijs was het ook niet mogelijk om een heel luxe spel op de markt te zetten. Er moest bespaard worden op de gebruikte materialen.

Voor de toekomst zal de prijs het komende jaar eerst mee stijgen met de inflatie en zodra het product een vaste plaats heeft veroverd binnen de markt voor kaartspellen zal de prijs wellicht weer wat verhoogd worden waardoor er iets meer winst gemaakt kan worden. Deze extra winst zal niet alleen toenemen door de hoge prijs maar ook door de lagere kosten voor de productie. Deze lagere kosten voor de productie ontstaan doordat er later in grotere getallen geproduceerd kan worden.

De P van product heeft alles te maken met de combinatie van goederen en diensten die je als bedrijf aanbiedt. Het gaat hier om het ontwerp van je product, hoe is het vormgegeven en is het een kwalitatief goed product. Verder vertelt het iets over de functionaliteit van het product. Zo is in het geval van Kwintet de functie om kinderen voor te lichten over gezonde voeding. Zoals reeds eerder vermeld is in het geval van Kwintet gekozen voor relatief goedkoper materiaal. Bij Kwintet zijn ze op zoek gegaan naar een goede tussen weg in prijs en kwaliteit waardoor er een relatief goed spel ligt van een gedegen kwaliteit. Dit heeft een positief effect op de klanttevredenheid omdat het spel nu een langere tijd mee zou moeten gaan. In de toekomst zal er niet veel veranderen aan de kaarten zelf maar zal wel mogelijk het doosje in iets luxer vorm verschijnen. Waar nu door de medewerkers de stickers zelf op de doosjes geplakt moeten worden zal dit in de toekomst niet meer haalbaar zijn door de toegenomen afzet. Een oplossing hiervoor is om doosjes te bestellen die al bedrukt zijn.

Een andere p die tot de marketingmix behoort is plaats. Hiertoe behoren alle activiteiten waarmee je het product bij de consument brengt. U kunt dan denken aan zaken zoals de logistiek van het product en de plaats waar de voorraden opgeslagen worden. Kwintet heeft ervoor gekozen om de producten dicht bij de afzetmarkt op te slaan namelijk in de stad Groningen. Deze plek is gekozen omdat het een centrale plek is binnen de provincie Groningen. Doordat de voorraad zo dicht bij de afzetmarkt wordt opgeslagen heeft Kwintet niet te maken met hoge transportkosten wat een positief effect zal hebben op de winst. Voor de toekomst zal de opslag locatie van de voorraden niet veranderen maar wel is het de bedoeling dat de afzetmarkt wordt uitgebreid. Hierdoor zullen de transportkosten wel toenemen maar de bedoeling is dat dit allemaal wordt door berekent in de prijs die de consument moet betalen voor het product. Dus de winst zal er als het goed is niet onder lijden de komende jaren.

Bij de p van personeel moet je denken aan alle zaken die met het personeel te maken hebben. Zo zou een bedrijf cursussen kunnen aanbieden aan de werknemers. En ook de hoogte van het loon hoort hierbij. Omdat Kwintet een studenten bedrijf betreft geldt er een ander wettelijk minimumloon voor de werknemers. Dit minimum loon betreft 20 eurocent per uur. Kwintet heeft er in het beginstadium dan ook voor gekozen om de werknemers in dienst te nemen tegen dit minimum loon. Dit betekent dat Kwintet in het begin jaar te maken heeft gehad met weinig loonskosten waardoor er nog een redelijk winst overbleef. In de komende jaren zal het loon van de werknemers wel stijgen omdat er anders een kans bestaat dat de werknemers ontevreden worden en eventueel zelfs opstappen. Om dit te voorkomen zal het loon de komende jaren stijgen met een nog nader te bepalen bedrag. Dit zal wel een negatief gevolg hebben op de winst van Kwintet.

Binnen Kwintet worden er geen mogelijkheden aangeboden voor de scholing van het personeel. Dit is een bewuste keus geweest omdat de werknemers allemaal nog studenten zijn en ze daarom op school nog genoeg bijleren zag Kwintet niet de meerwaarde van het aanbieden van cursussen.

Tot slot de laatste p. Deze p staat voor promotie. Promotie behelst alle activiteiten die een bedrijf onderneemt om de doelgroep tot kopen te bewegen. Zo kun je denken aan reclame maken of persoonlijke verkoop. Kwintet heeft weinig gebruik gemaakt van promotie omdat er een beperkt budget beschikbaar was. Het enige verkregen budget was nodig voor de productie van de spellen zelf waardoor er geen geld overbleef voor het promoten van het product. De afzet is gerealiseerd door persoonlijke verkoop en mond tot mond reclame. Door deze persoonlijke verkoop is de afzet gestegen en daardoor is ook de omzet toegenomen.

In die toekomst is Kwintet van plan om meer te gaan investeren in promotie omdat dit bijna altijd een grotere afzet tot gevolg heeft. Op welke manier Kwintet dit wil gaan is nog niet bekend omdat dit afhankelijk is hoeveel winst er geboekt wordt de eerste jaren.

Prognose

Kwintet SC bevindt zich met haar spel op de educatieve spellenmarkt. Omdat het spel het enige is wat Kwintet produceert is het er erg van afhankelijk. Daarom is het van belang om de marktgroei in kaart te brengen en een prognose te geven voor de komende 3 jaar. Uit onderzoek van trendwatcher Indenty is gebleken dat na de internetadvertentiemarkt de spellenmarkt het snelst groeiende segment is van de entertainment- en mediasector. De grootste groei zit in online spellen en mobiele spellen. Hieronder ziet u daarvan de cijfers in een tabel.

Marktsegment	Gemiddelde jaarlijkse groei	Markt in 2014
Console spellen	5,5%	36,8 miljard dollar
Online spellen	21,3%	30,6 miljard dollar
Mobiele spellen	12,3%	13,1 miljard dollar

Bron: PricewaterhouseCoopers (2010)

De cijfers van PwC laten eveneens een groei zien in de bestedingen aan speladvertenties met 12,9% per jaar tot 2,8 miljard dollar in 2014. Op grond van deze cijfers kan worden geconcludeerd dat er in principe genoeg animo is voor spellen al is het de vraag of kaartspellen daar ook onder vallen, daar zijn jammer genoeg momenteel geen cijfers van. Kwintet zou bijvoorbeeld kunnen overwegen om haar spel online uit te brengen omdat basisschoolkinderen tegenwoordig al erg bekend zijn met computers. Door deze switch te maken van een kaartspel naar een online spel zou Kwintet mee kunnen profiteren van de grote marktgroei. Kinderen prefereren tegenwoordig om spellen te spelen op de computer waardoor het aannemelijk is dat de markt voor kaartspellen zou inkrimpen.

Juridische informatie commerciële zaken

Hieronder staat beschreven welke intellectuele eigendomsrechten Kwintet heeft verkregen en welke niet.

Octrooirecht

Een octrooi is een van overheidswege verstrekt monopolie, toegekend aan iemand die een nieuwe (technische) uitvinding heeft gedaan. Dit wordt ook in art. 2 ROW (Rijksoctrooiwet) beschreven. Kwintet gaat een nieuw product op de markt brengen, maar komt het ook in aanmerking voor octrooirecht? Om voor octrooirecht in aanmerking te komen moet het product aan een aantal eisen voldoen.

Ten eerste moet het product nieuw zijn. In art. 4 lid 1 ROW staat omschreven wanneer de uitvinding niet meer nieuw is. Een uitvinding is niet nieuw meer als het al tot de stand van de techniek behoort. In art. 4 lid 2 ROW is dit nader uitgewerkt. Tevens mag je niet voor het indienen van het product iets over het product naar buiten hebben gebracht. Hierop loopt het voor Kwintet spaak. Iedereen is inmiddels op de hoogte van het product, om die reden is het niet meer nieuw. De oprichters van Kwintet hebben namelijk voor de eventuele octrooiaanvraag over het product gesproken en geschreven.

Ten tweede moet het product inventief zijn. Dit staat omschreven in art. 6 ROW. Het komt er op neer dat hetgeen dat je product vernieuwend maakt niet in de lijn der verwachting ligt op het gebied van techniek. Ook op dit punt strandt Kwintet omdat het spel gebaseerd het reeds bestaande kwartet spel. Het is een logische stap om één kaart toe te voegen en zo een nieuw product toe creëren.

Auteursrecht

In art. 1 AW (Auteurswet) staat omschreven wat het auteursrecht inhoudt. Het auteursrecht is van toepassing op makers van niet stoffelijke werken. Hierbij kan je denken aan films, boeken en schilderijen. Het gaat dus niet om een product. De maker van het werk heeft het alleenrecht om het werk openbaar te maken en er meerdere exemplaren van te maken. Het kwintet spel is een product dus je zou kunnen zeggen dat Kwintet geen auteursrecht heeft, maar dit is niet zo. De acht kwintetten bestaan uit acht verschillende samengestelde maaltijden. Deze samenstelling heeft Kwintet zelf bedacht en dat geldt ook voor de opmaak van de kaarten. Kwintet heeft dus auteursrecht op het ontwerp van de kaarten en niet op het spel zelf. Daarnaast is er een voorwaarde dat het werk zintuiglijk waarneembaar is. Dit is het geval want er is een prototype van het spel. Er rust dus auteursrecht op dat Kwintet SC 70 jaar lang houdt.

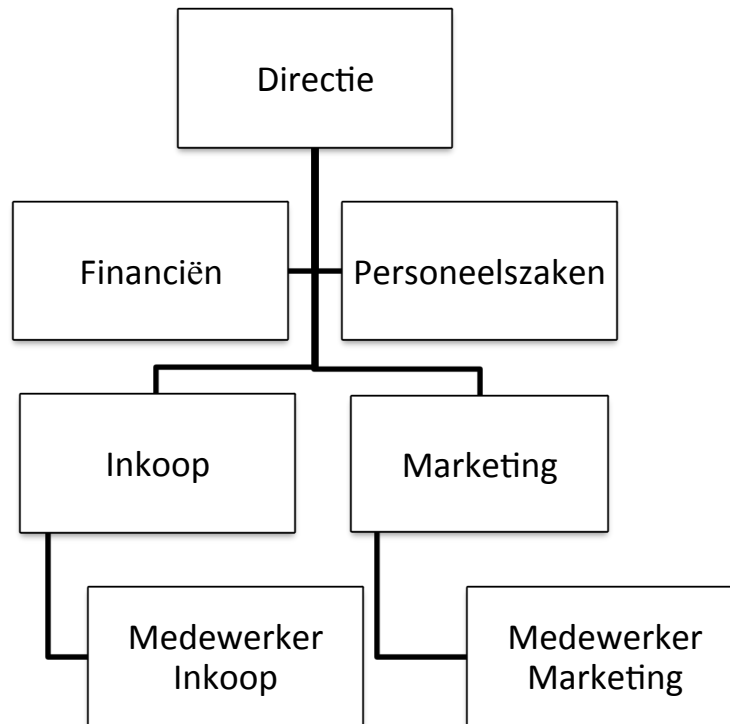
Merkenrecht

Bij het merkenrecht gaat het erom hoe je jouw product van de concurrentie onderscheidt (art. 2.1 BVIE). Je kan je onderscheiden door middel van woordmerk. In het geval van Kwintet is dat de spel naam: Kwintet. Daarnaast onderscheidt Kwintet zich ook op grond van een beeldmerk. In het geval van Kwintet is dat het logo van het spel. Een onderneming kan het merkenrecht verkrijgen door het deponeren van het merk in het Benelux merkerregister (art. 2.5 BVIE). Het merkenrecht is geen mogelijkheid voor Kwintet omdat het een studentenonderneming betreft en Kwintet aan het einde van periode 3 alweer opgeheven wordt. Mocht Kwintet een langere bestaansduur gehad hebben dan was het merkenrecht een optie geweest.

5. Organisatiestructuur en medewerkers

a. Organisatiestructuur

Onze onderneming maakt gebruik van een lijnorganisatie. Het organogram ziet u hieronder:



b. Functies/Medewerkers

De verschillende portefeuilles zijn als volgt binnen onze organisatie verdeeld:

Portefeuille:

Algemeen directrice:
Personeelszaken:
Hoofd Financiën:
Medewerker Financiën:
Hoofd Inkoop:
Medewerker Inkoop:
Medewerker Inkoop:
Hoofd Marketing:
Medewerker Marketing:

Aspirant ondernemer:

Wilma de Boer
Wilma de Boer
Leroy Seijdel
Lucas Hartman
Kyra Roussen
Frank Stam
Wisse van 't Hag
Peter Ballast
Auke Westra

De contractkeuze voor het personeel van de onderneming is conform de regels van Jong Ondernemen opgesteld. De student Company is verplicht lonen uit te betalen en een uren- en loonadministratie te voeren. Er geldt een minimumloon van € 0,20 brutoloon per gewerkt uur vanaf het moment dat het ondernemingsplan is goedgekeurd door de aandeelhouders.

c. Opleiding en training

Naam	Opleiding en training	
Wilma de Boer	Periode: Studie: Specialisatie:	2004 – 2010 VWO, R.S.G. de Borgen te Leek Economie en Maatschappij
Frank Stam	Periode: Studie: Specialisatie:	2005 – 2011 VWO Fivelcollege, Delfzijl Economie & Maatschappij
Lucas Hartman	Periode: Studie: Specialisatie:	2003 – 2009 VWO Economie en Maatschappij
Leroy Seijdel	Periode: Studie: Specialisatie:	2009 – 2011 VWO Economie en Maatschappij, met Duits en maatschappijwetenschappen
Peter Ballast	Periode: Studie: Specialisatie:	2005 – 2011 VWO Economie en Maatschappij, met Management & Organisatie en maatschappijwetenschappen
Auke Westra	Periode: Studie: Specialisatie:	8/2005 - 6/2011 VWO Piterjelles Montessori, Leeuwarden Eindexamen in Nederlands, Engels, Geschiedenis, Aardrijkskunde, Economie, Duits en Wiskunde.
Kyra Roussen	Periode: Studie: Specialisatie:	2004 – 2010 VWO Economie en Maatschappij
Wisse van 't Hag	Periode: Studie: Specialisatie:	2003 – 2009 VWO Economie en Maatschappij

d. Overlegstructuur

De overlegstructuur is vrij simpel, alles wordt namelijk bepaald tijdens vergaderingen die minimaal 1 keer in de week gehouden worden. Tijdens de vergaderingen is er telkens een voorzitter en een notulist, deze functies rouleren elke vergadering. Daarnaast heeft de directrice niet meer invloed tijdens een vergadering dan bijvoorbeeld een medewerker van de financiën. Binnen het bedrijf is iedereen gelijk en iedereen heeft evenveel zeggenschap. Ieder heeft gewoon zijn of haar functie waar binnen gewerkt wordt en daarnaast dezelfde rechten en plichten.

e. Effect marktgroei op organisatiestructuur en functies/medewerkers

De groeiende markt heeft als effect op de organisatiestructuur dat de organisatie groter wordt en er dus meer structuur in aangebracht moet worden. Vooral het aantal medewerkers van marketing, administratie en productie neemt toe, maar ook medewerkers financiën.

Daarnaast creëert de groeiende markt voor educatieve spellen nieuwe banen voor Kwintet. Op het moment dat de onderneming echt groot wordt, moeten we misschien wel conciërges aannemen.

f. Juridische informatie medewerkers

Als je een bedrijf gaat oprichten, dan kan je er voor kiezen om een besloten vennootschap op te richten. Een besloten vennootschap (BV) is een rechtspersoon, dat betekent dat niet jijzelf aansprakelijk bent voor bijvoorbeeld schulden, maar de BV¹. De directeur is dan ook gewoon een medewerker van het bedrijf en handelt namens het bedrijf. Om een bedrijf/BV op te kunnen richten is er kapitaal nodig en bij een BV wordt dit kapitaal verworven door middel van aandelen. Het heet ene besloten vennootschap omdat de aandelen niet vrij overdraagbaar zijn.

Bij Kwintet is het zo dat alle medewerkers ook aandeelhouders zijn, dus iedereen had ook invloed tijdens de aandeelhoudersvergadering. Doordat we een BV zijn, zijn we als medewerkers dus niet aansprakelijk. Verder krijgt elke medewerker van het bedrijf het minimumloon van €0,20 per uur, het maakt niet uit welke functie je bekleedt (dus ook de directrice). Daarnaast werkt elk personeelslid 4 uur per week voor het bedrijf en dit blijft zo tot het bedrijf wordt geliquideerd. De contractkeuze voor het personeel van de onderneming is conform de regels van Jong Ondernemen opgesteld. De student Company is verplicht lonen uit te betalen en een uren- en loonadministratie te voeren.

Alle medewerkers staan onder contract en de daarbij behorende arbeidsvoorwaarden. Een van de arbeidsvoorwaarden is dat als een werknemer ziek is, hij of zij toch doorbetaald krijgt. Daarnaast kunnen medewerkers niet zomaar ontslagen worden en zijn ze ook werknemers voor de sociale verzekeringen.

¹ <http://www.kvk.nl/ondernemen/rechtsvormen/overzicht-van-alle-rechtsvormen/de-besloten-vennootschap-bv/?gclid=COPC4p-Oh68CFQSHDgodcSgl9A>

Geraadpleegd op 27-3-2012

6. Activiteiten van het bedrijf

a. Productbeschrijving

Het product dat Kwintet levert is een kaartspel, in de vorm van een kwintet (een kwartet met 5 kaarten in plaats van 4). Dit kaartspel heeft als doel om kinderen met een leeftijd van 6 t/m 10 jaar op een leuke manier met gezonde voeding bezig te laten zijn. Het primaire proces van Kwintet is het produceren van de kaartspellen.

De onderneming produceert de kaartspellen niet zelf, daarvoor maakt zij gebruik van uitbesteding. Het bedrijf dat daadwerkelijk de productie van de kaartspellen voor zich neemt is: RCG copyshop+. De prijs die de onderneming voor het kaartspel vraagt is €11,90 per spel inclusief btw.

De kwaliteit van het product wordt gewaarborgd door het primaire proces. Kwintet maakt gebruik van een professionele drukkerij. Zij kunnen door middel van professionele apparatuur op zorgvuldige wijze kaartspellen produceren. Bovendien zijn Kwintet en RCG copyshop+ overeengekomen dat wanneer de kwaliteit niet deugt, de kaarten opnieuw gedrukt worden en de kosten hiervan voor rekening van de drukkerij zijn.

b. Levering product (inclusief Inkoopbeleid)

Kwintet kiest voor uitbesteding voor de productie van de kaartspellen. Daarvoor moet de onderneming uitzoeken waar de kaartspellen het voordeligst kan worden geproduceerd.

Om dit uit te vinden zijn meerdere bedrijven benaderd. Bij deze benadering zijn vrijblijvende offertes aangevraagd. Daaruit bleek dat de verschillende bedrijven geheel andere bedragen vroegen. Ter illustratie: de Jumbo vraagt een minimum oplage van 5000 stuks, terwijl RCG copyshop+ geen minimum oplage hanteert.

Het bedrijf dat daadwerkelijk de productie van de kaartspellen voor zich neemt is RCG copyshop+. RCG copyshop+ is de spil in het inkoopproces; dit is waar Kwintet het kaartspel laat produceren.

Levertijd vormt voor de onderneming geen probleem, Kwintet kan direct uit voorraad leveren. De bestelling van 50 kaartspellen wordt eenmaal geleverd, waardoor er vanaf de start voldoende voorraad aanwezig is.

De onderneming levert vanuit het distributiecentrum, gelegen in het Soephuisstraatje 10c. Dit is de plek waar de ingekochte spellen op voorraad worden gehouden, om vervolgens te worden verzonden naar de afnemers. De medewerkers van Kwintet leveren het kaartspel persoonlijk af, maximaal binnen een dag nadat de betaling is geïnd.

c. ICT-organisatie

De ICT waar Kwintet op dit moment gebruik van maakt is een website. Kwintet heeft een toegankelijke website met webshop. De website staat in de top 5 van de google results, wanneer men zoekt op educatieve spellen voor kinderen. Deze overzichtelijke website wordt gebruikt om informatie over de bedrijfsprocessen van Kwintet te weergeven. Kwintet heeft namelijk als beleid dat het zo transparant mogelijk wil overkomen.

d. Effect marktgroei op levering product en ICT

De groeiende markt heeft als effect op de levering van het product en de ICT dat er meer producten geleverd worden en er een gecompliceerder ICT netwerk ontstaat. De ICT moet bestand zijn tegen grote drukte. De website mag niet door grote drukte offline gaan.

e. Juridische informatie bedrijfsactiviteiten

Kwintet heeft geen officiële rechtsvorm. Zij heeft echter wel aandeelhouders, aangezien een Student Company dan ook het karakter heeft van een B.V. De onderneming wordt niet ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel (KvK), maar in het register van Jong Ondernemen. Om dit zichtbaar te maken geldt voor de Student Company de 'rechtsvorm' SC. Zodoende heet onze onderneming officieel Kwintet S.C.

De bij Jong Ondernemen geregistreerde begeleiders en ondernemers zijn zodanig verzekerd tegen aansprakelijkheid. Ook is voor de Student Companies een rechtsbijstandsverzekering afgesloten. Als de student Company voor schade wordt aangesproken, moet Jong Ondernemen onmiddellijk (uiterlijk de volgende werkdag) op de hoogte worden gesteld.

De contractkeuze voor het personeel van de onderneming is conform de regels van Jong Ondernemen opgesteld. De student Company is verplicht lonen uit te betalen en een uren- en loonadministratie te voeren. Er geldt een minimumloon van € 0,20 brutoloon per gewerkt uur vanaf het moment dat het ondernemingsplan is goedgekeurd door de aandeelhouders. Alleen voor de uren die gemaakt worden na goedkeuring van het ondernemingsplan wordt loon betaald.

Ook worden er door ons een aantal voorwaarden gesteld aan de contracten met leveranciers, voor zover deze er zijn. Bij de productie van de spellen maken wij gebruik van 2 leveranciers. Wat voor ons zijn een aantal zaken erg belangrijk bij de levering, namelijk dat de producten op tijd worden geleverd, het de afgesproken prijs heeft en dat alles van voldoende kwaliteit is. Gaat er iets mis in de levering dan verwachten wij dat dit zonder extra kosten opgelost wordt. Als een levering veel te laat binnen komt dan betalen wij niet meer de volle prijs, aangezien wij daardoor niet aan de wensen van de klanten konden voldoen en zo onze reputatie minder goed wordt. Voor klanten gelden in principe dezelfde voorwaarden, zij kunnen namelijk een goed en volledig product verwachten dat op tijd wordt geleverd.

De bedrijfsruimte, de distributieplaats, is eigendom van Kwintet. Hier zijn verder geen kosten of voorwaarden aan verbonden, aangezien deze plek bij een werknemer thuis gevestigd is.

Het beleid ten aanzien van de aansprakelijkheid is vrij simpel, als er iets misgaat moet dit zonder extra kosten worden verbeterd of er moet een deel van de prijs afgaan. Gaat er structureel iets mis dan laten we de leverancier los en zoeken we een nieuwe leverancier die wel goed en tijdig kan leveren. Bij meer dan 3 grote fouten, die veel invloed hebben op het bedrijf, stappen we over naar een andere leverancier. Aangezien wij wel naar onze klanten een betrouwbaar bedrijf willen blijven.

7. Financieel

Dit hoofdstuk gaat over de financiën van ons bedrijf. In paragraaf 7.1 komen de financiële gegevens van het jaar 2012 naar voren. Hier komen de begrote resultatenrekening, begrote liquiditeitsbegroting en de begrote balans per 2 april 2012. Paragraaf 7.2 gaat over de prognoses van de komende drie jaar. Daarin komen de resultatenrekening en de balans per jaar voor. Bovendien komt hierin de liquiditeitsbegroting van de komende drie jaar aan de orde. Ten slotte gaat paragraaf 7.3 over de kengetallen. De solvabiliteit, rentabiliteit en het dividend komen hier aan bod.

7.1 Financiële gegevens 2012

Deze paragraaf gaat over de financiële gegevens in 2012 en wat we denken te bereiken dit jaar. We zitten over de helft van de tijd die we hebben voor dit bedrijf, daarna houden we op te bestaan. De rekeningen zoals die in de drie subparagrafen hieronder staan vermeld, geven aan hoe wij denken dat het bedrijf er aan het einde voorstaat. Alle gegevens zijn begroot op 2 april 2012 (dit is de datum waarop het bedrijf zal eindigen).

7.1.1 Resultatenrekening

Onze resultatenrekening is gebaseerd op een verkoop van veertig producten. Dit waren eerst vijftig stuks, maar dit hebben we naar beneden bijgesteld. De verkoopprijs (inclusief btw) blijft staan op €11,90. Op een resultatenrekening komen alleen de kosten en opbrengsten. Dit houdt in dat we de verkoopprijs exclusief btw moeten doen. In dit geval wordt de verkoopprijs (exclusief btw) van ons product €10,-. Als we de verkoopprijs van €10,- vermenigvuldigen met veertig stuks, komt daar een omzet van €400,- uit. In tabel 7.1 staat een compleet overzicht van de resultatenrekening.

Tabel 7.1 De begrote resultatenrekening per 02-04-2012

Omzet (verkoop)		€ 400.00
Kosten van de inkoop	€ 260.46	
Brutowinst		€ 139.54
Marketing- & Verkoopkosten	€ -	
Indirecte brutoloonkosten	€ 51.20	
Bankrekeningkosten	€ 20.00	
Overige indirecte kosten	€ -	
Totaal indirecte kosten		€ 71.20
Resultaat voor belastingen		€ 68.34
Vennootschapsbelasting		€ 15.72
Netto resultaat na belasting		€ 52.62

Om tot de brutowinst te komen, moeten we de omzet verminderen met de kosten van de inkopen. De kosten van de inkopen zijn €260,46. Deze bestaat uit de vijftig ingekochte producten en de inkoopprijs (ook hier exclusief btw) per product. De inkoopprijs is als volgt tot stand gekomen:

- Prijs van de vijftig doosjes. Deze waren €28,32 (exclusief btw). De dozen zijn gekocht via het internet. Onze leverancier voor dit onderdeel van het product is speelkaartenshop.nl.
- Prijs van de kaarten (veertig stuks per product) en de vijftig stickers. Deze onderdelen zijn gekocht bij RCG Copyshop. Hiervan was de gezamenlijke prijs, de kaarten en de stickers zijn tegelijkertijd besteld, €232,14 (uiteraard exclusief btw).

Wanneer we deze twee prijzen bij elkaar optellen, komt er een bedrag van €260,46 uit. De brutowinst wordt dan €400,- minus €260,46 = €139,54. Om tot de uiteindelijke winst te komen, moeten we van de brutowinst alle kosten afhalen. Ons bedrijf heeft te maken met twee kosten: de indirecte brutoloonkosten en de bankrekeningkosten. Deze laatste kostenpost heeft te maken met Jong Ondernemen. Het openen van een bankrekening kost bij de ABN-AMRO (waar Jong Ondernemen mee samenwerkt) €20,-. De indirecte brutoloonkosten zijn, net als de inkoopprijs, onder te verdelen in twee stukken:

- Het loon. Onze werknemers maken gebruik van het minimumloon. Deze bedraagt €0,20 per uur.
- Het aantal werkuren. Elke medewerker werkt vier uur per week. Aangezien ons bedrijf acht man in dienst heeft, komen we per week uit op een totaal aantal werkuren van $4 \cdot 8 = 32$ uur per week. Ons bedrijf heeft een looptijd van twee maanden. Dit houdt in dat we $32 \cdot 8 = 256$ uur werken. Dit is het totaal aantal werkuren.

Om de indirecte brutoloonkosten uit te rekenen hoeven we nu alleen nog het loon met het aantal werkuren te vermenigvuldigen: $€0,20 \cdot 256 = €51,20$. De totale indirecte kosten zijn dan €51,20 plus €20,- = €71,20. Wanneer we de loonkosten en de bankrekeningkosten verminderen op de brutowinst, komt er een resultaat voor belasting uit ($€139,54$ minus $€71,20 = €68,34$). Hier moet de vennootschapsbelasting vanaf gehaald worden om tot de nettowinst te komen. Ons bedrijf betaalt 23% aan vennootschapsbelasting, dus 23% van $€68,34 = €15,72$. Dit bedrag wordt van het resultaat voor belasting afgehaald en dan komen we tot het nettoresultaat na belasting ($€68,34$ minus $€15,72 = €52,62$)

7.1.2 Liquiditeitsbegroting

In deze paragraaf kan het handig zijn bijlage 1 erbij te houden: hier staat het complete overzicht van de liquiditeitsbegroting in. In week 1 zijn de producten ingekocht. Dit is een bedrag van €260,46. Deze bestaat uit de vijftig ingekochte producten en de inkoopprijs van de producten (zie ook paragraaf 7.1.1). Dit bedrag is exclusief btw gedaan, dus de btw van de ingekochte producten moeten ook nog vermeld worden. Deze btw wordt ook in week 1 betaald en komt onder het kopje te ontvangen btw te staan (wij hebben dit geld immers gekregen). Echter, het komt wel onder de uitgaven te staan aangezien we deze btw moeten betalen aan de belastingdienst (in dit geval Jong Ondernemen).

Tot aan week 4 is ons bedrijf stil komen te staan. Dit komt omdat het bedrijf het ontwerp van haar product pas later klaar had. De kosten hebben wij wel begroot in week 1, maar deze zijn in werkelijkheid later betaald (we hadden het ontwerp in week 34 klaar). Daardoor zijn we gaan inkopen in deze week. De producten zijn in week 5 klaar voor de verkoop gemaakt. We verwachten in week 6,7 en 8 respectievelijk 8,12 en 20 producten te verkopen. De eerste 8 stuks zullen we via familie gaan verkopen. Daarna proberen we het product via mond-tot-mondreclame te verspreiden. Daarbij is de kans groot dat we de week erna iets meer verkopen en in week 8 nog meer verkopen. Wel moet gezegd worden dat dit slechts schattingen zijn.

In week 6,7 en 8 worden er producten verkocht. Op de liquiditeitsbegroting komt dit terug bij de kopjes 'contante omzet (excl.)' en 'af te dragen btw'. De contante omzet wordt uitgerekend door de verkoopprijs (excl. btw) te vermenigvuldigen met de verkochte afzet in de desbetreffende week. Zo komt er in week 6 bijvoorbeeld een contante omzet van $€10 \cdot 8 = €80,-$ uit. Op deze manier gaat het ook bij de andere weken. De af te dragen btw is de btw die we krijgen van de consument. De verkoopprijs is vastgesteld op €10,-. De btw bedraagt 19% over de verkoopprijs en is dus 19% van €10,- = €1,90. Dit belastingbedrag per product moeten we keer de verkochte afzet doen om tot de 'af te dragen btw' te komen. Om week 6 opnieuw als voorbeeld te nemen: de acht producten moeten we vermenigvuldigen met het belastinggeld per product (dus: $8 \cdot €1,90 = €15,20$). De weken 7 en 8 zijn op dezelfde manier berekend.

Week 8 is de week waarin het meeste moet gebeuren. Naast de contante omzet en af te dragen btw als ontvangsten, moeten er ook veel uitgaven betaald worden. Ons bedrijf betaalt de lonen en de sociale lasten aan het einde van de looptijd. De sociale lasten zijn in ons bedrijf 42% van het brutoloon. In paragraaf 7.1.1 kwam naar voren dat het brutoloon gelijk aan €51,20 was. De sociale lasten zijn dan 42% van €51,20 = €21,50. Naast de sociale lasten moeten de nettolonen betaald worden. Het bedrag voor de nettolonen is het verschil tussen de brutolonen en de sociale lasten. Zo komen we uit op een bedrag van 51,20 minus €21,50 = €29,70 aan nettolonen. Bovendien worden de bankrekeningkosten en de winstbelasting (beiden behandeld in paragraaf 7.1.1) ook in week 8 afgerekend. Dan blijft er nog één post over: het saldo btw. Deze houdt het evenwicht tussen de af te dragen btw en de te ontvangen btw.

U kunt zien dat het verschil tussen beginsaldo bank en eindsaldo bank €52,62 is. Het spreekt voor zich dat we tevreden zijn als we dit resultaat kunnen bereiken. Overigens moet er nog bij vermeld worden, dat het hier alleen gaat om geld via de bank en de kas niet gebruikt is: we hebben geen contanten gebruikt. Vandaar dat er alleen banksaldo staat op de liquiditeitsbegroting.

7.1.3 Balans

We zullen eerst de debetkant beschrijven. Er is geen voorraad. Zoals u heeft kunnen zien, verkopen we niet alle producten. Dit is ook te zien in tabel 7.2.

Er blijven tien stuks over. Deze tien stuks zetten we niet meer op onze balans, omdat ons bedrijf wordt geliquideerd. Daarom zijn er ook geen voorraden meer in het bedrijf. De bank is gelijk aan €532,62. Het bedrag van de bank zijn de ontvangsten die wij hebben gekregen van de consumenten en is tot stand gekomen door het eindsaldo op de liquiditeitsbegroting (zie bijlage 1).

Wanneer we naar de creditkant van de balans kijken, zien we dat deze uit twee posten bestaat: het eigen vermogen en het winstsaldo. Het eigen vermogen is gelijk aan het geplaatste aandelenvermogen en bestaat dus alleen uit ons aandelenkapitaal. Ons bedrijf heeft aandelen met een nominale waarde van €20 uitgegeven. Er zijn 24 aandelen verkocht. Het eigen vermogen komt op deze manier uit op €20*24 = €480,-. Naast het eigen vermogen bestaat de creditkant uit het winstsaldo. Dit bedrag is gelijk aan €52,62. Hoe deze is berekend kwam eerder in paragraaf 7.1.1 al aan bod. Deze twee bedragen bij elkaar opgeteld, komen we uit op een totaal bedrag aan de creditkant van €532,62. Dit sluit aan bij het bedrag aan de debetkant (€532,62) en zorgt ervoor dat er een goed sluitende balans uitkomt.

Tabel 7.2 De begrote balans per 02-04-2012.

Debet		Credit	
Voorraad	€ -	Eigen Vermogen	€ 480.00
Bank	€ 532.62	Winstsaldo	€ 52.62
Totaal	€ 532.62		€ 532.62

7.2 Prognoses komende 3 jaar

Deze paragraaf gaat over de prognoses van ons bedrijf. Het is belangrijk om te weten dat het gaat om de prognoses voor de komende drie jaar. Op deze manier kunnen we kijken of het product in de toekomst succesvol kan zijn. De drie subparagrafen laten zien hoe de toekomst van ons bedrijf eruitziet. Het eerste jaar staat gelijk aan het einde van het jaar 2012 en het tweede jaar (eind 2013) en derde jaar (eind 2014) zijn op dezelfde manier opgenomen in de prognoses.

7.2.1 Prognose resultatenrekeningen

In het eerste jaar zullen wij een omzet behalen van €1500,-. De verkoopprijs (€11,90) hebben wij ieder jaar op hetzelfde niveau staan, zo kan er geen ophef ontstaan over de prijs. De afzet is gelijk aan 150 stuks, dit is ook het aantal stuks dat wij inkopen in 2012. De verwachting dat alles verkocht wordt is gebaseerd op de vele positieve reacties die wij op ons product hebben gekregen. Als bedrijf hebben we toen gekeken naar de hoeveelheid producten die iedere werknemer verwacht te verkopen. Daaruit kwam naar voren dat 150 stuks voor ons bedrijf te doen moet zijn. Zoals in tabel 7.3 te zien is, komen we dan uit op een brutowinst in het eerste jaar van €718,50.

Tabel 7.3 Prognose resultatenrekening 2012

Omzet (verkoop)		€ 1,500.00
Kosten van de inkopen	€ 781.50	
Brutowinst		€ 718.50
Marketing- & Verkoopkosten	€ -	
Indirecte brutoloonkosten	€ 128.00	
Bankrekeningkosten	€ 20.00	
Overige indirecte kosten	€ -	
Totaal indirecte kosten		€ 148.00
Resultaat voor belastingen		€ 570.50
Vennootschapsbelasting		€ 131.22
Netto resultaat na belasting		€ 439.29

Het eerste jaar werken we met een minimumloon. Daarnaast werkt iedere werknemer twee uur per week aan onze onderneming. Dit hebben we als groep overlegt. Meer tijd is er niet, aangezien wij ook naar school moeten, een bijbaan hebben (naast dit bedrijf) en daarnaast andere activiteiten vervullen. Het eerste jaar zullen wij veertig weken werken. Naast deze loonkosten (zie tabel 3) hebben we nog de €20,- bankrekeningkosten voor het openen van onze bankrekening.

Het tweede jaar ziet er heel anders uit. In tabel 7.4 kunt u dit goed zien. Onze omzet is een stuk hoger geworden, maar onze nettowinst is bijzonder laag. We kopen het tweede jaar 250 stuks in. Deze verwachten wij allemaal te verkopen in 2013. Naast dit verschil met het vorige jaar, ziet u ook dat de kosten hoog oplopen. We verwachten aan marketingkosten €200,- kwijt te zijn. Dit bedrag is onder te verdelen in een website (via ons netwerk kan dit tegen een kleine vergoeding gerealiseerd worden) en ander promotiemateriaal (visitekaartjes, posters bij bepaalde evenementen enzovoort).

Tabel 7.4 Prognose resultatenrekening 2013

Omzet (verkoop)		€ 2,500.00
Kosten van de inkoop	€ 1,302.50	
Brutowinst		€ 1,197.50
Marketing- & Verkoopkosten	€ 200.00	
Indirecte brutoloonkosten	€ 960.00	
Bankrekeningkosten	€ -	
Overige indirecte kosten	€ -	
Totaal indirecte kosten		€ 1,160.00
Resultaat voor belastingen		€ 37.50
Vennootschapsbelasting		€ 8.63
Netto resultaat na belasting		€ 28.88

Daarnaast lopen de loonkosten hoger op: het minimumloon wordt losgelaten en wordt nu €2,- per uur. Dit doen wij om onze werknemers te belonen voor het goede eerste jaar. voor de rest blijft het aantal uren per week gelijk aan 2012. Het enige verschil is het aantal weken werken, die wordt verkleind tot dertig weken. Wij denken dat klanten meer naar ons toe gaan komen, bijvoorbeeld door via de website contact op te nemen met ons bedrijf. Hierdoor zijn wij minder tijd kwijt voor het aantrekken van klanten.

De bedragen van de hierboven toegelichte kosten kunnen wij betalen uit onze winst van het vorige jaar. Daarnaast herinvesteren wij het geld van de aandeelhouders. Deze gaan akkoord met het inhouden van dividend (dit komt door de hoge verwachtingen in het derde jaar, waar straks meer over verteld wordt). Bovendien worden alle ingekochte producten niet in één keer betaald, maar in maandelijkse termijnen. Op deze manier zijn wij geen lening nodig (een deel van de verkochte goederen wordt betaald om de aan de maandelijkse termijn te kunnen voldoen). Uiteindelijk ziet u dat er een zeer kleine winst overblijft in het tweede jaar. U kunt dit jaar zien als een kleine stap terug om er vervolgens twee vooruit te maken.

Het derde jaar is het jaar waarin ons bedrijf deze twee stappen vooruit maakt. De omzet wordt namelijk verdubbeld ten opzichte van het tweede jaar. Dit komt voornamelijk door de kosten die wij hebben gemaakt in 2013. De website is veel bekeken, doordat wij gericht bezig zijn geweest met het promoten van Kwintet. In tabel 7.5 kunt u zien dat de omzet maar liefst €5000,- bedraagt. Onze onderneming gaat vijfhonderd producten verkopen. Daar staan ook hogere inkoopkosten tegenover. We kopen zeshonderd stuks in (enthousiast door de uitverkochte hoeveelheden van de vorige twee jaren). Dit zullen wij niet allemaal gaan verkopen in het derde jaar.

Tabel 7.5 Prognose resultatenrekening 2014

Omzet (verkoop)		€ 5,000.00
Kosten van de inkoop	€ 3,126.00	
Brutowinst		€ 1,874.00
Marketing- & Verkoopkosten	€ -	
Indirecte brutoloonkosten	€ 640.00	
Bankrekeningkosten	€ -	
Overige indirecte kosten	€ -	
Totaal indirecte kosten		€ 640.00
Resultaat voor belastingen		€ 1,234.00
Vennootschapsbelasting		€ 283.82
Netto resultaat na belasting		€ 950.18

Naast dit verschil ten opzichte van de voorgaande jaren, ziet u dat de kosten flink zijn gedaald. Er zijn geen marketingkosten meer nodig (een deel van de visitekaartjes hebben we nog van 2013, dit is het enige wat wij nog aan marketingkosten gebruiken in het derde jaar). Daarnaast zijn de loonkosten lager, omdat ons personeel steeds minder tijd nodig heeft om mensen te kunnen overtuigen. Het loon per werknemer blijft €2,- en het aantal weken werken wordt verminderd naar twintig weken. Uiteindelijk heeft dit geleid tot een nettowinst van €950,18 in het derde jaar.

7.2.2 Prognose liquiditeitsbegroting

In de vorige subparagraaf heeft u kunnen zien hoe de winst eruit zag voor ons bedrijf, deze kunt u in tabel 7.6 ook terugvinden onder het kopje 'mutatie liquide middelen'. In het eerste jaar beginnen wij met €480,-. Dit is het geld van de aandeelhouders. De daaropvolgende jaren wordt de totale winst iedere keer bij het beginsaldo opgeteld, zo hebben wij ieder jaar meer te besteden. Wij zijn dan ook blij dat onze aandeelhouders vertrouwen hebben in de toekomstverwachtingen, want dit is de reden dat onze onderneming gaat groeien. De belasting is iedere keer 19% van de omzet dan wel van de inkoopwaarde (zie ook subparagraaf 7.1.2 over de liquiditeitsbegroting). Het saldo btw (het verschil

Tabel 7.6 Prognose liquiditeitsplanning

Liquiditeitsplanning	12/31/2012	12/31/2013	12/31/2014		
	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3		Totaal
Beginsaldo bank	€ 480.00	€ 919.29	€ 948.16		€ 948.16
Geldontvangsten					
contante omzet (excl BTW)	€ 1,500.00	€ 2,500.00	€ 5,000.00		€ 9,000.00
af te dragen BTW	€ 285.00	€ 475.00	€ 950.00		€ 1,710.00
	-----	-----	-----		-----
<u>Totale geldontvangsten</u>	€ 1,785.00	€ 2,975.00	€ 5,950.00		€ 10,710.00
Gelduitgaven					
contante inkopen	€ 781.50	€ 1,302.50	€ 3,126.00		€ 5,210.00
lonen en salarissen	€ 74.24	€ 556.80	€ 371.20		€ 1,002.24
Sociale lasten	€ 53.76	€ 403.20	€ 268.80		€ 725.76
marketingkosten	€ -	€ 200.00	€ -		€ 200.00
te ontvangen BTW	€ 148.49	€ 247.48	€ 593.94		€ 989.90
Bankrekening	€ 20.00				€ 20.00
Saldo BTW	€ 136.52	€ 227.53	€ 356.06		€ 720.10
Winstbelasting	€ 131.22	€ 8.63	€ 283.82		€ 423.66
	-----	-----	-----		-----
<u>Totale gelduitgaven</u>	€ 1,345.72	€ 2,946.13	€ 4,999.82		€ 9,291.66
<u>Mutatie liquide middelen</u>	€ 439.29	€ 28.88	€ 950.18		€ 1,418.34
<u>Eindsaldo bank</u>	€ 919.29	€ 948.16	€ 1,898.34		€ 1,898.34

tussen af te dragen btw en te ontvangen btw) is het bedrag dat aan Jong Ondernemen betaald wordt.

Naast deze belastingen moeten wij ook loonbelasting betalen. Ons bedrijf heeft een overeenkomst met Jong Ondernemen, waarin de loonbelasting gelijk is aan 42% van het brutoloon. Deze is in tabel 6 terug te vinden onder het kopje 'sociale lasten'. De winstbelasting kunt u ook terugvinden op de resultatenrekening onder vennootschapsbelasting en is telkens 23% van het resultaat voor belastingen

(zie vorige subparagraaf). In de laatste kolom kunt u de totale bedragen zien en het laatste kopje (eindsaldo bank) geeft aan hoeveel geld het bedrijf aan het einde van 2014 op de bank heeft staan.

7.2.3 Prognose balansen

Aan het einde van 2012 staat het totale vermogen van de balans op €919,29. Ons bedrijf heeft geen voorraden meer, want

Tabel 7.7 Prognose balans 2012

Debet		Credit	
Voorraad	€ -	Eigen Vermogen	€ 480.00
		Voorraad reserve	€ -
Bank	€ 919.29	Winstsaldo	€ 439.29
Totaal	€ 919.29		€ 919.29

wij hebben alle producten in het eerste jaar verkocht. Aan de debetkant is één post genoeg: de bank. Deze bestaat uit het geld van de aandeelhouders en de winst, die beide op de bankrekening komen te staan. In tabel 7.7 ziet u een overzicht van de balans aan het einde 2012.

Aan de creditkant ziet u het eigen vermogen van €480,-, dit is het bedrag aan aandelen. Het winstsaldo is berekent in de subparagraaf over de prognoses van de resultatenrekeningen. De balans wordt met

Tabel 7.8 Prognose balans 2013

Debet		Credit	
Voorraad	€ -	Eigen Vermogen	€ 480.00
		Voorraad reserve	€ -
Bank	€ 948.16	Winstreserve	€ 439.29
		Winstsaldo	€ 28.88
Totaal	€ 948.16		€ 948.16

behulp van deze bedragen kloppend gemaakt tot het bedrag van €919,29.

In het tweede jaar is er op de bank maar een kleine wijziging te zien. De wijziging wordt veroorzaakt door de kleine winst (€28,88) die er in het tweede jaar gemaakt is. Deze winst komt bij het bedrag van eind 2012 op. Dit kunt u duidelijk zien in tabel 7.8.

Het eigen vermogen blijft ongewijzigd op €480,- staan. Er zijn opnieuw geen voorraden en dus is er ook geen bedrag aan voorraad reserves opgenomen. De winstreserve blijft hetzelfde en het winstsaldo is het kleine bedrag aan winst dat ons bedrijf heeft gemaakt.

Het laatste jaar geeft meer wijzigingen. Zo zijn er nu wel voorraden opgenomen. Deze voorraden zijn tegen de fabricagekostprijs (€5,21) op de balans gezet. Aangezien wij honderd producten overhouden, komt er een bedrag van €521,- aan voorraden op de balans te staan. In tabel 7.9 ziet u dat de voorraad reserve eveneens €521,- is geworden.

Tabel 7.9 Prognose balans 2014

Debet		Credit	
Voorraad	€ 521.00	Eigen Vermogen	€ 480.00
		Voorraad reserve	€ 521.00
Bank	€ 1,898.34	Winstreserve	€ 468.16
		Winstsaldo	€ 950.18
Totaal	€ 2,419.34		€ 2,419.34

De debetpost bank is vrijwel verdubbelt ten opzichte van het bedrag van de bank eind 2013. Dit wordt veroorzaakt door de grote winst in het jaar 2014. De winst van dit bedrag (€950,18) komt bij het bedrag aan het einde van 2013 op (de €948,16 in tabel 2.6). In tabel 2.7 is de winst terug te vinden aan de creditkant onder de post winstsaldo. Daarnaast ziet u dat het winstsaldo iets hoger is geworden. Dit bedrag is te verklaren doordat het winstsaldo en de winstreserve in het jaar 2013 bij elkaar opgeteld zijn. De balans komt zo in evenwicht. Ons bedrijf heeft nu de beschikking over een bedrag van €2419,34.

7.3 Kengetallen

Kwintet heeft geen schulden en daardoor is het niet mogelijk om kengetallen te berekenen over de liquiditeit. Zodoende kunnen we alleen iets zeggen over de solvabiliteit en rentabiliteit van Kwintet. Aan het einde van deze paragraaf zal Kwintet nog een korte toelichting geven over de dividenduitkering. Ten slotte zal er nog een prognose worden gegeven over rentabiliteit voor de komende drie jaar.

7.3.1 Solvabiliteit

Hieronder bevinden zich de berekeningen van de huidige solvabiliteit van Kwintet.

Aangezien het eigen vermogen van Kwintet is ingebracht door aandeelhouders, noemen we het geen eigen vermogen maar groepsvermogen. Dit zijn alle uitgegeven aandelen. Deze wordt gedeeld op het totale vermogen. $€480/€532,62 = *100\% = 90,1\%$.

Volgens de normen van de bank is een bedrijf gezond wanneer het tussen de 25%-50% zit. Kwintet zit hier flink boven, wat betekent dat de solvabiliteit van Kwintet er zeer gezond uit ziet. Kwintet is dus in staat om ondernemingsrisico's op te vangen.

7.3.2 Rentabiliteit

Hieronder bevinden zich de berekeningen van de gerealiseerde rentabiliteit van Kwintet.

De rentabiliteit op het eigen vermogen (REV) zegt iets over de hoeveelheid winst die er gemaakt is in een bepaalde periode ten opzichte van het vermogen dat er voor nodig was. Dit is voor Kwintet de periode tussen 13 februari 2012 en 2 april 2012. Dus de nettowinst delen we door het gemiddeld eigen vermogen. Kwintet doet dit voor en na belasting.

Voor belasting: $68,34/506,25 = 0,135 * 100\% = 13,4\%$

Na belasting: $52,62/506,25 = 0,104 * 100\% = 10,4\%$

De rentabiliteit op het totaal vermogen (RTV) zegt iets over de winstgevendheid ten opzichte van het totaal vermogen. De winst wordt berekend voor aftrek van de interest.

Rentabiliteit op totaal vermogen: $68,34/532,62 = 0,1283 * 100\% = 12,8\%$. De RTV is gelijk aan de REV voor belasting. Dit komt doordat Kwintet geen vreemd vermogen heeft en dus geen interest over het vreemd vermogen hoeft te betalen.

7.3.3 Dividend

De gerealiseerde winst per aandeel is bij Kwintet zeer hoog. De gerealiseerde totale nettowinst is €68,34,-. Er zijn 24 aandelen uitgegeven. Dat betekent een winst van €2,85 per aandeel. Dat betekent een rendement van 14,2% per aandeel.

7.3.4 Prognose rentabiliteit:

De rentabiliteit zal worden berekend door de hoeveelheid winst die er is gemaakt in een bepaalde periode ten opzichte van het vermogen dat hiervoor nodig was. Dus de nettowinst delen door het gemiddeld eigen vermogen. Dit zal voor en na belasting worden gedaan.

Tabel 7.10 Prognose rentabiliteit

	2012	2013	2014
Gemiddeld eigenvermogen	699.65	933.73	1683.75
Nettowinst voor belasting	570.50	37.50	1234.00
Nettowinst na belasting	439.29	28.88	950.18
Rendement voor belasting	81.5%	4.0%	73.3%
Rendement na belasting	62.8%	3.1%	56.4%

Het rendement op het eigenvermogen na belasting zal in 2012 62.8% zijn. Vervolgens in 2013 zal dit rendement fors dalen, aangezien er in dit jaar flink geïnvesteerd wordt en daardoor de nettowinst daalt. Deze investering zal in 2014 worden beloond met een rendement op het gemiddeld eigenvermogen van 56.4% na belasting. Dit rendement is lager dan in 2012, omdat er een deel van voorraad niet wordt verkocht.

8. Verkoopprijs

Om de waarde van het bedrijf te bepalen hanteren wij de intrinsieke waarde methode. Dit is de optelsom van de zichtbare (inclusief eventuele overwaarde) economische bezittingen op een bepaald moment. Dit is een eenvoudige methode, maar het grootste nadeel is dat het gaat op een momentopname. Deze methode houdt ook geen rekening met o.a. de toekomstige winstverwachtingen en verplichtingen die niet uit de balans kunnen worden afgeleid.

De intrinsieke waarde van Kwintet is de som van het eigen vermogen en de winstreserve. Het eigen vermogen bedraagt €1951,18 (€480+€521+€950,18) en de winstreserve €468,16 (zie balans). De waardebepaling voor Kwintet is dan als volgt:

Eigen vermogen	€ 1.951,18
Winstreserve	€ 468,16
	-----+
Intrinsieke waarde	€ 2.419,34

Kwintet hanteert de intrinsieke waarde methode voor de waardebepaling en baseert ook de prijs hierop. De prijs voor de onderneming Kwintet S.C. is €2419,34.

Literatuurlijst

Geraadpleegde boeken:

Kotler, P., & Armstrong G. (2010). *Marketing: de essentie* (2^e herziende druk) (P. van der Hoek, & T. Borchert, Vert.), Amsterdam: Pearson Education Benelux.

Geraadpleegde websites:

Belastingcollectief, geraadpleegd op 31-3-2012 via <http://www.belastingcollectief.nl/belastingadvies/bedrijfsovername-en-bedrijfsoverdracht/bedrijfsovername-en-bedrijfsoverdracht/bedrijfsovername-middels-een-aandelentransactie>

Belastingadviseurs, geraadpleegd op 31-3-2012 via <http://www.belastingadviseurs.nl/bv-oprichten>

Belastingtips, geraadpleegd op 31-3-2012 via http://www.belastingtips.nl/fiscaaladvies_dossier/kopen_verkopen_bedrijf/juridische_aspecten_verkoop_bedrijf/

Bizz, geraadpleegd op 31-3-2012 via <http://archieff.bizz.nl/2006/05/24/nummer-5/Bedrijfsovername-op-maat.htm>