



Onderzoeksrapport Projectgroep 5

Solio Power of the Universe

Project Intern (PIN)
Opleiding Communicatie Duaal
In opdracht van Hogeschool van Amsterdam (HES)
De Heer A. Wasmus - De Heer F. Boumans
Klas F04A
Projectgroep 5
29 april 2009



1. Voorwoord

Voor u ligt het ondernemingsplan van de onderneming 'Power of the Universe'. In de hierop volgende bladzijden kunt u lezen hoe wij ons ondernemingsplan hebben aangepakt en wat onze resultaten zijn. Wij hopen u hiermee meer inzicht te geven in het product en het ondernemingsplan.

Het product waar wij ons op focussen is de 'Solio Magnesium Edition, een apparaat dat kort geleden geïntroduceerd is en wat zeker bepalend zal zijn voor het toekomstbeeld. Wij hebben het product gekozen naar aanleiding van de visie 'maatschappelijk verantwoord ondernemen'.

Projectgroep 5 'Power of the Universe'

Marieke Hollenberg

Joep van Duinen

Marina Samadi

Josanne van der Leij

Nicky van der Sluis





2. Inhoudsopgave

1. Voorwoord.....	
2. Inhoudsopgave.....	
3. Samenvatting.....	
4. Inleiding.....	
5. Strategisch plan.....	
5.1 Missie.....	
5.1.1 Waartoe is de onderneming op aarde?.....	
5.2 Visie.....	
5.2.1 Hoe wordt de missie in praktijk gebracht?.....	
5.2.2 Wat zijn onze afbakeningen en wat is ons einddoel?.....	
5.3 Doelstellingen.....	
5.3.1 Wat zijn onze doelstellingen op de 4 gebieden?.....	
5.4 Strategie.....	
5.4.1 Hoe gaan we de doelstellingen bereiken?.....	
5.4.2 Wat zijn de vijf P's van ons bedrijf?	
5.4.3 Voor welke rechtsvorm hebben wij gekozen?	
5.4.4 Hoe gaan wij de arbeidsverhoudingen regelen?	
6. Financieel plan.....	
6.1 Investeringsbegroting.....	
6.1.1 Welke bedrijfsmiddelen zijn nodig?	
6.2 Financieringsplan.....	
6.2.1 Hoe financieren we de investeringen?	
6.2.2 Volledige specificatie voor elk van de vijf jaren	
6.3 Openingsbalans.....	
6.3.1 Wat hebben we nodig voor de start van de onderneming?	
6.4 Exploitatiebegroting.....	
6.4.1 Specificatie van de verwachte resultatenrekening	
6.5 Liquiditeitsbegroting.....	
6.5.1 Voldoen wij aan onze financiële verplichtingen?	
6.5.2 Ontvangsten en betalingen voorafgaand aan de openingsbalans	
6.6 Eindbalans.....	
6.6.1 Additionele financieringsbehoefte	
6.7 Beoordeling financiële situatie.....	
6.7.1.1 Analyse door middel van kengetallen en ratio's	
6.7.1.2 Liquiditeit	
6.7.1.3 Solvabiliteit	
6.7.1.4 Rentabiliteit	
7. Organisatieplan.....	
7.1 Afdelingen	
7.1.1 Directie	
7.1.2 Administratie	
7.1.3 Inkoop	
7.1.4 Magazijn en expeditie	
7.1.5 Verkoop	
7.1.6 Automatisering	
7.2 Organigram, stijf en lijnfuncties	
7.3 Wat gebeurt er tussen de input en de output?	
7.4 Welke waarden en normen hanteren wij?	
8. Conclusie.....	
8.1 Bedrijfskolom	
8.2 Kernwaarden	



9. Literatuurlijst.....	
10. Bijlagen.....	



3. Samenvatting

Moet nog gemaakt worden kan pas na aanleiding van een goedgekeurd concept.



4. Inleiding

De doelstelling van dit project is het maken van een ondernemingsplan voor een organisatie. Doormiddel van een e-shop te beginnen willen wij het product aan de man brengen en de onderneming binnen 5 jaar flink laten groeien. Het doel is om over het 5^e jaar een omzet te behalen van 7,5 miljoen euro.

De twee speerpunten van de onderneming zijn:

1. Technologie: optimaal gebruik maken van webtechnologie om zo toegevoegde waarde voor de klanten te bieden.
2. People-profit-planet: inzien dat er meer nodig is dan winst maken om te overleven. Ervan bewust zijn dat 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' een integraal onderdeel van de strategie dient te zijn.

Het eindproduct dat wij u zullen presenteren zal uit 2 onderdelen bestaan, een onderzoeksrapport en een presentatie.

De te ontwikkelen competenties bij dit project zijn:

- Vakkundigheid
- Resultaatgerichtheid
- Ondernemend gedrag
- Communicatie
- Samenwerken
- Ondernemend handelen
- Besluitvaardigheid
- Ontwikkelingsgericht vermogen

Het onderzoeksrapport bestaat uit de volgende onderdelen:

- Voorwoord
- Inhoudsopgave
- Samenvatting
- Inleiding
- Strategisch plan
- Financieel plan
- Organisatieplan
- Conclusie

De presentatie zal na oplevering van het onderzoeksrapport plaatsvinden en zal maximaal 15 minuten duren, ieder lid van de projectgroep zal hieraan een bijdrage leveren. De exacte datum van de presentatie van ons onderzoeksrapport is dinsdag 30 juni 2009.



5. Strategisch plan

5.1 Missie

In dit hoofdstuk wordt behandeld; de missie, visie, doelstellingen en de strategie. De missie van de onderneming luidt als volgt:

Power of the Universe is een maatschappelijk verantwoordde onderneming. Het personeel gebruikt zijn/ haar technologische kennis om klanten in Nederland te bedienen met het milieu bewuste product Solio. Met het ondernemerschap is het de bedoeling, 5 jaar na startdatum een omzet van 7,5 miljoen euro genereren door middel van verkoop via een e-shop. Zo maakt het bedrijf de maatschappij een klein beetje beter, want zoals gezegd: “een beter milieu begint bij jezelf”.

5.2 Visie

Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat bij ‘Power of the Universe’ hoog in het vaandel. Het product is maatschappelijk verantwoord maar de visie ook. Er zal als bedrijf en met het product gebruik worden gemaakt van alle positieve krachten van de aarde en die optimaal te benutten.

Door middel van een e-shop wordt het groene product Solio zo snel en efficiënt mogelijk direct bij de klant geleverd. Dit wekt de voordelen op van de 24-uurs economie. Het distributie kanaal is kort, maar daardoor des te effectiever. De consument bestelt het product online, waarna de offerte binnenkomt bij de verkoopafdeling van het bedrijf. De bestelling wordt direct verpakt en verzegeld. Het product wordt door Power of the Universe geleverd in een MDI Enterprise auto. Dit is de auto van de toekomst, hij rijdt namelijk op perslucht en is op die manier milieu vriendelijk. Het groene product wordt op een groene manier geleverd. Hier stopt het uiteraard nog niet. De garantieregeling gaat in op het moment dat het product de groothandel verlaat. De consument heeft 30 dagen de tijd om het product te testen en mocht dit niet naar tevredenheid verlopen dan neemt het bedrijf het product zonder vragen terug en krijgt de consument uiteraard zijn/haar aankoopbedrag terug. Ook kan er gekozen worden om een reparatiegarantie af te sluiten. Mocht er dan iets stuk gaan aan de Solio dan wordt dit binnen 2 maanden gerepareerd met een eigen risico van 35 euro per reparatiebeurt. Boven de 35 euro wordt de reparatie vergoed door Power of the Universe. Deze reparatiegarantie regeling kan al afgesloten worden vanaf 120 euro per jaar. Power of the Universe is op werkdagen en op zaterdag telefonisch bereikbaar voor vragen, klachten en opmerkingen.

Standaard worden er bij de Solio magnesium oplader een aantal dingen geleverd namelijk:

- zonnelader
- potlood voor steun
- opbergzakje van hennep
- stopcontactadapter met adapters voor EU, US, UK en Australië
- usb-kabel
- adapters:
 - USB-aansluiting voor iPod, iPhone, ...
 - Mini-usb (Blackberry, Garmin, iRiver, Motorola)
 - Nokia (groot + klein)
 - Samsung
 - Sony Ericsson
 - LG



Alle overige kabels zullen ook apart aangeboden worden. Het apparaat gaat 125 euro kosten en alle overige kabels zijn 9,95 euro per stuk. Deze prijs is incl. verzendkosten.

De doelgroep bestaat uit alle in Nederland wonende mensen boven de 18 jaar (die dus gerechtigd zijn om via internet te bestellen) die in het bezit zijn van een mobiele telefoon, pda of mp3 speler. Al deze mensen zouden interesse kunnen hebben in een Solio oplader. Na een kort onderzoek zijn er de volgende gegevens over de doelgroep naar voren gekomen:

- In 2003 waren er in Nederland 13,2 miljoen mobiele telefoons actief

- Er zijn ongeveer 800.000 ipods verkocht in 2007

Dit is nog maar een klein percentage van de werkelijke cijfers dus wij hebben een heel brede doelgroep. Om de omzet van 7,5 miljoen euro te genereren moeten wij 60.000 Solio opladers verkopen. Met deze brede doelgroep met de omzet zeker te behalen zijn. Uit onderzoek is gebleken dat mensen tijdens een recessie bezuinigen op vakanties en ontspanning maar niet op mobiele telefoons, pda's, ipods en de accessoires dus zelfs tijdens de crisis zal dit geen bedreiging zijn.

We gaan ons richten op de Nederlandse markt omdat de internationale markt te breed is en wij vinden dat je je daar niet op moet richten als starter maar dat het eventueel wel een uitbreiding kan worden in de toekomst.

5.3. Doelstellingen

Door middel van de volgende doelstellingen zullen wij naar voren laten komen hoe de missie en visie gerealiseerd zal worden. De doelstellingen worden SMART geformuleerd en de volgende onderdelen zullen erin worden verwerkt; kwantitatief/financiële, technologische, organisatorische en strategische onderdelen.

Jaar 1 Naamsbekendheid

Binnen het eerste jaar steken wij ons gedeelte eigen vermogen en gedeeltelijke financiering van de Nuon(omzet in aandelen). Minimaal 2.000 stuks verkopen, een naamsbekendheid verkrijgen van 35% binnen de doelgroep met een staf van 5 personen die op een maatschappelijk verantwoorde manier het product opslaan en tevens leveren bij de consument door middel van o.a. een lucht auto en zonnepanelen op het pand.

Jaar 2 Verkoop

Binnen het 2e jaar de naamsbekendheid vergroten naar 55% binnen de doelgroep met een verkoop van 6.000 stuks. De staf uitbreiden naar de 5 basispersoneelsleden(directie), voorraadbeheer, manager, ict, telefonist, magazijn en een chauffeur en de focus leggen op promotie via een extern bureau. Binnen dat jaar tevens een auto erbij aanschaffen en een windmolen naast het pand plaatsen.

Jaar 3 doorzetten

Binnen het 3e jaar een verkoop van 9.000 stuks realiseren. Qua personeel uitbreiden met een afdeling voor verkoop/logistiek, klantenservice, management en administratie. De focus wordt gelegd op service en levering in dat jaar om de kwaliteit te verbeteren en nog meer mensen het voordeel te laten zien van de Solio. Het pand in plaats van huren gaan kopen.

Jaar 4 Winst

Binnen het 4e jaar is het belangrijk winst te gaan behalen door middel van een verkoop boven de hiervoor genoemde verkoop percentages. Qua staf is het



belangrijk onze eigen marketing/ communicatie afdeling en PR afdeling te verkrijgen. Er wordt vooral gefocust op het incasseren van inkomsten en het bedrijf intern.

Jaar 5 Grootschalige bekendheid

Binnen het 5e jaar moet er een winst van 7,5 miljoen zijn door middel van meer dan 14.000 verkochte producten. De uitbreiding van de medewerkers per afdeling zal worden gerealiseerd om de verkoop bij te kunnen houden en er kan vanaf dat moment ook via de televisie gereclameerd worden. Het evalueren van de afgelopen jaren met de Nuon samen zal nu ook gedaan moeten worden.

5.4. Strategie

Met onze strategie willen we duidelijk maken hoe wij deze doelstellingen willen gaan behalen. We hebben alles uiteindelijk samengevat in een SWOT matrix, zodat in een oogopslag duidelijk wordt waar onze kansen, bedreigingen, sterkten en zwakten liggen.

Wij hebben gekozen voor een pand gelokaliseerd in het dorp Maarssen, vlakbij Utrecht. We gaan het pand in eerste instantie huren. We hebben gekozen voor een dorp omdat we vanuit hier gemakkelijk de snelweg kunnen bereiken zonder dat we meteen in de file staan en omdat het iets goedkoper is dan midden in de stad. Voor de huur van dit pand betalen wij een bedrag van 650 euro per maand. Het is al ingericht als een kantoorruimte dus we kunnen direct starten. Op het dak van dit pand willen wij binnen 2 jaar zonnepanelen realiseren. Tevens willen wij binnen dat tijdsbestek een windmolen laten plaatsen naast het pand zodat al ons elektra draait op zonne/- en wind energie.

Aangezien wij in het 1^e jaar een naamsbekendheid van 35% van de doelgroep willen genereren is promotie van groot belang. Wij gaan geen duur reclame bureau inschakelen maar zullen de promotie in eerste instantie zelf gaan regelen op een niet al te dure manier. Wij zien folders uitdelen niet als optie omdat heel veel mensen de folders op straat gooien en dit gaat tegen onze visie van maatschappelijk verantwoorde ondernemen in.

In het eerste jaar zullen wij ons product vooral via internet gaan promoten. We gaan een simpel, maar duidelijk Youtube filmpje maken en de link overal op internet neerzetten zodat het balletje vanzelf gaat rollen. Ook zullen wij Hyves inschakelen door de ruimte naast de Hyves pagina te 'huren' voor een klein bedrag waar wij onze reclame kunnen plaatsen. Deze reclame zal dan alleen getoond worden aan Hyves leden van onze doelgroep. Tevens maken wij ook een Hyves pagina van ons product waar mensen lid van kunnen worden en waar ze direct de link naar onze e-shop kunnen vinden.

Tevens zullen wij ons product op festivals gaan promoten en verkopen. Wij denken dat dit zeer zeker potentie zal hebben omdat bezoekers van festivals die meerdere dagen duren worden geconfronteerd met beperkte mogelijkheden tot het op laden van hun mobiele apparatuur.

Als laatste promotie actie zullen wij simpele goedkope A3 formaat posters gaan maken die we, met toestemming uiteraard, bij mobiele telefoonwinkels, elektronica winkels en reiswinkels op kunnen hangen zodat mensen bij aanschaf van bijvoorbeeld een mobiele telefoon meteen geconfronteerd worden met het milieu vriendelijk en draadloos opladen.

Global warming is een veel gebruikte term tegenwoordig dus wij denken dat de mensen zich al redelijk bewust zijn van het feit dat we beter met onze aarde om moeten gaan. Ze zullen alleen nog een duwtje in de goede richting nodig hebben.



Als wij voor een positief, fris, jong en hip beeld zorgen, zal dit ook automatisch zorgen voor een positieve mond op mond reclame. Groene producten zijn absoluut niet suf. Dit product is juist heel stijlvol, hip, modern en compact zodat men het product altijd bij zich zou kunnen dragen.

Het feit dat president Barack Obama ook een apparaat in zijn bezit heeft is natuurlijk helemaal goede reclame, en voor ons nog gratis ook.

Een samenwerking met energieleverancier NUON staat ook op de planning. De NUON wil graag geassocieerd worden met duurzame energie en een schoner milieu. Zij zullen dus graag hun naam verbinden aan ons product want dat betekent voor de NUON weer een positievere uitstraling. De consumenten bij aangesloten zitten bij de NUON en bij ons een Solio product kopen zullen het aankoopbedrag het jaar daarop als aftrek op hun energie rekening terug krijgen. Ze moeten wel aan kunnen tonen dat ze het apparaat in dat jaar ook actief hebben gebruikt. Dit betekent voor NUON meer klanten omdat mensen graag overstappen als ze er een leuk apparaat bij kunnen 'krijgen'.

Deze actie/regeling geeft ons een voorsprong op onze concurrenten Soldius, ANWB opladers en gewone opladers. Klanten kopen bij ons vanwege de leuke Nuon regeling, vanwege het feit dat wij maatschappelijk verantwoord ondernemen en omdat wij het product in een uitermate hippe auto komen brengen. Omdat we in jaar 1 met early adapters (mensen die bereid zijn veel geld uit te geven voor een nieuw product) te maken hebben, hebben we de prijs van het product niet verlaagd. Maar omdat we steeds verder groeien en daardoor ook meer concurrenten ontstaan die tegen een lagere prijs het soort gelijke product op de markt zetten, verlagen we in jaar twee de verkoopprijzen van Solio opladers van 129,99 euro naar 109,99 euro. Aangezien NUON voor de publiciteit zorgt, kunnen we daardoor een regelmatig verkoop behouden. Als kers op de taart bieden wij onze klanten ook nog een uitstekende garantie regeling en een top of the game klantenservice.

Wij hebben alle kansen, sterkten, zwakten en bedreigingen uiteengezet in een SWOT matrix:

Kansen Klachten korte batterij duur Zomer festivals Milieuproblemen dagelijks in het nieuws Tijdens crisis niet bezuinigen op mobiele telefoons en accessoires Eventuele internationale mogelijkheden	Bedreigingen Veel concurrenten, ook met een goedkoper product Duur productieproces Weinig zon in Nederland
Sterkten Zonne energie is bepalend in de toekomst Veel in het nieuws door Al Gore/Global warming Grote doelgroep Milieu bewustzijn neemt toe Mensen willen meer betalen voor een schoner product Barack Obama bezit er ook een!	Zwakten: Apparaat is vrij prijzig Weinig naamsbekendheid doordat het product redelijk nieuw is Consumenten vertrouwen in e-shops is nog niet optimaal

Op gebied van personeel gaan wij het 1^e jaar het bedrijf met zijn vijven runnen. We zullen beginnen met een klein kantoor van waaruit we de e-shop bij kunnen houden,



telefonische klantenservice kunnen bieden en de verkoop kunnen regelen. Aangezien wij een stijgende omzet verwachten in het 2^e jaar zullen we dan personeel aan gaan nemen op de gebieden van IT, marketing, inkoop en verkoop, klantenservice, administratie, directie, distributie, magazijn en expeditie, automatisering en een afdeling personeelszaken.

Wij hebben gekozen voor de rechtsvorm BV. We hebben hieronder alle kenmerken van de verschillende rechtsvormen uiteengezet zodat duidelijk wordt waarom wij voor een BV hebben gekozen. (stukje marina toevoegen)

De regelgeving betreffende het arbeidsrecht en de rechten en plichten van de arbeiders zijn terug te vinden in het CAO, zie bijlage.

De rechtsvorm

De rechtsvorm voor ons bedrijf; "Power of the Universe" betreft een Besloten Vennootschap (B.V). Verder hebben we in de bijlagen alle kenmerken van de andere verschillende rechtsvormen en de kenmerken van de rechtsvorm BV uiteengezet zodat duidelijk wordt waarom wij juist voor een BV hebben gekozen.

De belangrijkste redenen voor het kiezen van de BV rechtsvorm zijn vooral de aansprakelijkheid die geregeld is binnen de BV en de belasting die afgedragen moet worden.

Bij deze rechtsvorm is niet degene die de onderneming feitelijk leidt de ondernemer, maar de rechtspersoon zelf. We als aandeelhouders van de BV zijn privé niet aansprakelijk voor de gevolgen van de onderneming. Dus als ons bedrijf bijvoorbeeld failliet gaat, lopen we privé geen risico's, behalve €100.000 met eventuele niet uitgekeerd dividend die we als eigen vermogen in het bedrijf hebben geïnvesteerd. Of als we een pand kopen voor het bedrijf komt dat pand op de naam van de BV en niet op privé.

Tevens heeft een BV voor ons het voordeel dat de belastingen over de vennootschap lager liggen dan bij een eenmanszaak of VOF. Tarieven over vennootschapsbelasting 2009:

20% over de eerste €200.000 van de winst en 25,5% boven de 200.00 van de winst.

Omdat we maatschappelijk verantwoord ondernemen, hebben we als BV ook de mogelijkheid om eventueel tot 40% van het investeringsbedrag belasting af te trekken. Verder kan ons bedrijf met de rechtsvorm BV de omzetbelasting terugvragen en minder inkomstenbelasting betalen over het dividend in vergelijking met VOF en eenmanszaak.

De regelgeving omtrent arbeidsrecht en de rechten en plichten van de arbeiders zijn terug te vinden in het CAO, zie bijlage.



6. Financieel plan

6.1 Investeringsbegroting

In deze investeringsbegroting laten wij zien welke middelen wij nodig hebben om de activiteiten uit het strategisch plan uit te kunnen voeren.

investeringsplan jaar 1		investeringsplan jaar 2		investeringsplan jaar 3	
	aantal in €		aantal in €		aantal in €
voortuitbetaalde huur	13.900,00	voortuitbetaalde huur	41.970,00		
kosten e-shop	326,90	kosten e-shop	326,90	kosten e-shop	326,90
inventaris	15.000,00	inventaris	4.500,00	inventaris	4.000,00
auto	15.000,00	auto's	30.000,00	auto's	15.000,00
inschrijfkosten kvk	140,00	liquide middelen	18.000,00	liquide middelen	18.000,00
voorraad	25.814,88	voorraad	99.134,34	voorraad	148.695,60
		promotiemateriaal			
onvoorzien	5.000,00	campagne nuon	50.000,00	kantine verbouwing	5.000,00
zonnepanelen	4.984,75	onvoorzien	10.000,00	onvoorzien	10.000,00
verzekeringskosten	1851,47	verzekeringskosten	1851,47	zonnepanelen	4.984,75
				verzekeringskosten	1851,47
				automatische	
				schoonmaakmachine	3.000,00
Totale investeringen:	€ 66.267	totale investeringen	€ 211.961	totale investeringen	€ 209.007
de kosten per vierkante meter zijn 139.90		inventaris: aanschaf van spullen voor de uitbreiding		inventaris: alle benodigheden voor de kantine aangeschaft	
wij zorgen ervoor dat ons magazijn ten alle tijden 20% van de geschatte afzet van dat jaar bevat zodat wij bij een eventuele grote vraag gelijk kunnen leveren		auto's: 2 extra auto's gekocht voor de distributie van de solio		auto: 1 auto extra voor de distributie voorraad: solio heeft nu standaard een aantal van 7500 producten in voorraad	
jaar 1	afzet: 2184			automatische schoonmaakmachine: vanwege de grote van ons kantoor zal een automatische schoonmaakmachine snel renderen	
jaar 2	afzet: 8387	voorraad: de voorraad word vanaf nu op 5000 stuks gehouden	kosten zonnepanelen n: 4984.75 voor 5 panelen		
jaar 3	afzet: 12580	zonnepanelen: om nog groener te kunnen ondernemen! campagne: nuon wilde dat wij ook het promotiemateriaal voor de campagne zelf zouden betalen			
jaar 4	afzet: 44030				
jaar 5	afzet: 74851				

**investeringsplan jaar 4**

aantal in €

<i>kosten e-shop</i>	326,90
<i>inventaris</i>	7.500,00
<i>auto's</i>	30.000,00
<i>voorraad</i>	520.434,60
<i>liquide middelen</i>	18.000,00
<i>onvoorzien</i>	15.000,00
<i>nieuwe campagne met nuon</i>	100.000,00
<i>verzekeringskosten</i>	1851,47

investeringsplan jaar 5

aantal in €

<i>kosten e-shop</i>	326,90
<i>inventaris</i>	10.000,00
<i>auto's</i>	0,00
<i>voorraad</i>	884.738,82
<i>liquide middelen</i>	18.000,00
<i>onvoorzien</i>	15.000,00
<i>verzekeringskosten</i>	1851,47

totale investeringen**691.262**

inventaris: luxe stoelen
beeldscherm beamer etc
gekocht voor deze
vergaderruimte

totale investeringen:**928.066**

inventaris: alle
computers en bureaus
vervangen voor
nieuwe versies

auto's: om de afzet van
20000 stuks extra te kunnen
realiseren hebben we 2
nieuwe auto's aangeschaft

voorraad: er zitten nu
standaard 10000 stuks in
onze voorraad

campagne: na onze eerste
campagne gaan we nu een
nieuwe campagne van start
met grotere middelen



6.2 Financieringsplan

In dit financieringsplan laten wij zien hoe wij de investeringen uit het investeringsplan gaan financieren.

Investeringskapitaal

Kapitaalsoort	verstrekker	totaalbedrag	Looptijd	rente tarief	Aanvullende informatie.
Rekening courant krediet	ABN AMRO	€ 12.986,22,-	Onbeperk t	6,1%	roodstand
Eigen vermogen	5 eigenaars	€ 100.000,00,-	-	-	€ 25.000 p.p.

investeringsdoelen

Pand

Huur: 139,90 per m²

Vooruitbetaalde kosten

€13.9000,00- 1^e jaar

€41.970,00,- 2^e jaar

v.a. het 3^e jaar zullen de huurkosten wegvallen, vanwege de koop van het pand. De koop is gelijk aan de huur per m², alleen dan een jaarbedrag aan huur bij elkaar opgeteld.

Inventaris

Aanschaf: €15.000,- 1^e jaar Financiering: hypotheek ABN AMRO

€4.500,- 2^e jaar

€4.000,- 3^e jaar

€7.500,- 4^e jaar

€10.000,- 5^e jaar

[zie bijlage voor specificatie kantoorspullen](#)

auto

aanschaf: €15.000,- 1^e jaar Financiering: eigen vermogen

€30.000,- 2^e jaar

€15.000,- 3^e jaar

€30.000,- 4^e jaar

€0,- 5^e jaar

De €15.000 staat voor het bedrag dat de auto gaat kosten. Het is een auto die op lucht rijdt door middel van een speciaal mechanisme erin en er zijn ook nog losse wagens bij de te kopen die aan te sluiten zijn op de eerste, zodat we meer kunnen vervoeren in 1 keer. Het bedrag moet in 1 keer betaald worden.

liquide middelen

aanschaf: €18.000,- 1e jaar Financiering: aangevuld door
middel van rek.courant krediet €18.000,- 2^e jaar

€18.000,- 3^e jaar



€18.000,-	4 ^e jaar
€18.000,-	5 ^e jaar

Het meeste geld word op de bank gezet.

Kosten e- shop

Aanschaf:	€326,90,-	1 ^e jaar	Financiering: rekening courant krediet
-----------	-----------	---------------------	--

Deze kosten zijn elke maand van dezelfde hoogte, vanwege een vast bedrag wat er per maand wordt gemaakt. Hiermee worden updates van de website en andere zaken met betrekking tot de e-shop bekostigd.

Verzekeringskosten

aanschaf:	€1.851,47,-	1 ^e jaar	Financiering: rekening courant krediet.
	€1.851,47,-	2 ^e jaar	
	€1.851,47,-	3 ^e jaar	
	€1.851,47,-	4 ^e jaar	
	€1.851,47,-	5 ^e jaar	

De verzekeringskosten is een totaal van verschillende verzekeringen over een jaar berekend. Het jaar bedrag is telkens hetzelfde de eerste vijf jaar, omdat er op eventuele veranderingen tussendoor gerekend is en de verzekering voor een groter pand, met meer inventaris en voorraad is afgesloten.

[Zie bijlage voor de specificatie van de soorten verzekeringen](#)

Voorraad

aanschaf:	€25.184,88 -	1 ^e jaar	Financiering: eigen vermogen
	€99.134,34 -	2 ^e jaar	
	€148.695,60 -	3 ^e jaar	
	€520.434,60 -	4 ^e jaar	
	€884.738,82 -	5 ^e jaar	

Daar vallen de Solio zonne-opladers onder en evt. spullen die erbij worden geleverd. Dit is de begin voorraad en die wordt direct betaald. Op het moment dat er veel producten zijn verkocht wordt de voorraad aangevuld.(per kwartaal). Er is altijd een min. voorraad van 10% van de jaarafzet aanwezig om grote bestellingen te kunnen waarborgen.

Onvoorziene kosten

Dit is een hele brede post, want eigenlijk elke onverwachte uitgave of hogere kosten kunnen hieronder vallen.

Aanschaf:	€5.000,-	1 ^e jaar	Financiering: eigen vermogen
	€10.000,-	2 ^e jaar	
	€10.000,-	3 ^e jaar	
	€10.000,-	4 ^e jaar	
	€15.000,-	5 ^e jaar	

Zonnepanelen

De zonnepanelen zijn vrij prijzig en daarom worden de panelen per maand afbetaald met een bedrag van €415,40,- en dat word betaald met de liquide



middelen die op zijn beurt weer worden aangevuld door het rekening courant krediet.

promotiemateriaal campagne NUON

De NUON wil dat wij zelf de campagnes betalen en daarbij dus ook het promotiemateriaal.

Promotie campagne:

€50.000,-	2 ^e jaar	Financiering: rekening courant
krediet		
€100.000,-	4 ^e jaar	

Het kapitaal verwachten wij uit de behaalde omzet te halen en deze actie worden in ieder geval doorgevoerd al is het wellicht met een minder hoog budget dan het beoogde.

kantine verbouwing

Vanwege de personeeluitbreiding is de kantine vergroot en staan er dus verbouwingskosten voor de aannemer op de agenda.

€5.000,-	3 ^e jaar	Financiering: rekening courant
krediet		

Het kapitaal van de verbouwing wordt door middel van de liquide middelen betaald en dus op zijn beurt weer aangevuld door middel van het rekening courant krediet. Tevens verwachten wij dit mede te kunnen financieren door de omzet van de verkoop tegen die tijd.

Automatische schoonmaakmachine

Vanwege het vergrootte pand is een schoonmaakmachine wel van toepassing. Het is een vrij grote investering, maar daardoor zullen de schoonmaakuren wel minder worden.

€3.000,- 3^e jaar Financiering: rekening courant krediet

Het kapitaal word op dezelfde manier verkregen als de verbouwing van de kantine in dat jaar.(zie hierboven).

Liquide middelen

De liquide middelen worden door het rekening courant krediet ondersteund en op het moment dat de liquide middelen te hoog word zal het krediet omlaag worden gebracht.

Totaal investeringen

Bij deze post wordt het totaal aan investeringen genoemd en bij elkaar opgeteld kom je op het totaal van het hele jaar. Dit totaalbedrag wordt gefinancierd door de verschillende investeringsmogelijkheden die bij de posten worden genoemd.



6.3 Openingsbalans

Openingsbalans

activa		passiva	
<u>vaste activa</u>			
inventaris	€ 15.000,00	eigen vermogen	€ 60.000,00
auto	€ 15.000,00		
zonnepanelen	€ 4.984,75		
<u>vlottende activa</u>		<u>Vreemd vermogen</u>	
voorraad	€ 25.814,88	financieringstekort	€ 20.000,00
vooruitbetaalde betalingen			
verzekering	€ 1.851,47		
huur	€ 13.900,00		
liquide middelen			
	€ 76.551,10		
	kas € 3.448,90		
<u>totaal</u>	80.000,00	<u>totaal</u>	€ 80.000,00



6.4 Exploitatiebegroting

Jaren	jaar 1, kwartaal 1	jaar 1 kwartaal	jaar 1 kwartaal 3	jaar 1 kwartaal 4	totaal jaar 1	jaar 2/2	jaar 3	jaar 4	jaar 5
omzet	€ 43.026,69	€ 60.055,38	€ 96.452,58	€ 134.279,67	€ 333.814,32	€ 922.486,13	€ 1.383.674,20	€ 4.842.859,70	€ 8.232.861,49
inkoopwaarde omzet -	€ 12.411,00	€ 24.053,70	€ 37.824,00	€ 54.785,70	€ 129.074,40	€ 495.671,70	€ 743.478,00	€ 2.602.173,00	€ 4.423.694,10
brutowinst	€ 30.615,69	€ 36.001,68	€ 58.628,58	€ 79.493,97	€ 204.739,92	€ 426.814,43	€ 640.196,20	€ 2.240.686,70	€ 3.809.167,39
kosten exclusief afschrijvingen ¹	€ 20.377,12	€ 20.377,12	€ 20.377,12	€ 20.377,12	€ 81.508,48	€ 254.814,40	€ 249.723,96	€ 926.983,23	€ 1.318.785,37
afschrijvingskosten inventaris	€ 187,50	€ 187,50	€ 187,50	€ 187,50	€ 750,00	€ 937,50	€ 1.090,63	€ 1.257,97	€ 1.848.195,00
afschrijvingskosten pand							€ 2.833,33	€ 2.833,33	€ 2.833,33
bedrijfsresultaat	€ 10.051,07	€ 15.437,06	€ 38.063,96	€ 58.929,35	€ 122.481,44	€ 171.062,53	€ 389.381,62	€ 1.312.445,50	€ 642.187,02
interestkosten hypotheek en bankkrediet	€ 1.788,62	€ 3.777,64	€ 2.665,69		€ 8.231,95				
winst voor belasting	€ 8.262,45	€ 11.659,42	€ 35.398,27	€ 58.929,35	€ 114.249,49	€ 171.062,53	€ 389.381,62	€ 1.312.445,50	€ 642.187,02
vennootschapsbelasting (20%)	€ 1.652,49	€ 2.331,88	€ 7.079,65	€ 11.785,87	€ 22.849,90	€ 67.760,51	€ 77.876,32	€ 262.489,10	€ 67.761,51
winst na belastingen	€ 6.609,96	€ 9.327,54	€ 28.318,62	€ 47.143,48	€ 91.399,59	€ 103.302,03	€ 311.505,29	€ 1.049.956,40	€ 574.425,51

1 = kosten gehaald uit de liquiditeitsbegroting exclusief huur van het pand en inventaris

2 = gehaald uit investeringbegroting

kosten 2de jaar zijn : promotie met nuon, kosten van de e-shop, verzekeringskosten, auto's, loon, exploitatiekosten, auto
alle kosten zullen de stijging van de exploitatiekosten zal dan ook variabel zijn aan de verwachte afzet

totale inventaris 15000,00 heeft een afschrij per kwartaal: € 187,50

kosten exclusief afschrijvingen € 20.377,12

afschrijvingskosten pand jaar 3 kosten van het pand zijn € 85.000,00 wordt gelijk afgeschreven over een termijn van 30 jaar € 2.833,33 per jaar



6.5 Liquiditeitsbegroting

Liquiditeitsbegroting voor het jaar 2009 van de onderneming Power of the Universe												
Maanden	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Augustus	September	Oktober	November	December
Inkomsten:												
verkoop contant	€ 12.999,00	€ 14.298,90	€ 15.728,79	€ 17.288,67	€ 19.888,47	€ 22.878,24	€ 27.427,89	€ 32.887,47	€ 36.137,22	€ 39.776,94	€ 44.586,57	€ 49.916,16
Totale inkomsten:	€ 12.999,00	€ 14.298,90	€ 15.728,79	€ 17.288,67	€ 19.888,47	€ 22.878,24	€ 27.427,89	€ 32.887,47	€ 36.137,22	€ 39.776,94	€ 44.586,57	€ 49.916,16
Uitgaven:												
Inkoop voorraad		€ 5.910,00	€ 6.501,00	€ 7.151,10	€ 7.860,30	€ 9.042,30	€ 10.401,60	€ 12.470,10	€ 14.952,30	€ 16.429,80	€ 18.084,60	€ 20.271,30
Zonnepanelen	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40	€ 415,40
Auto	€ 15.000,00											
Promotiekosten	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 650,00	€ 400,00	€ 150,00	€ 150,00	€ 150,00	€ 300,00	€ 450,00	€ 450,00	€ 450,00
exploitatiekosten	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00
Computers	€ 5.000,00											
Personeel	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00	€ 6.500,00
Telefoon/internet kosten	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00
Mobiele telefoon kosten	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27	€ 356,27
Verzekeringskosten	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72	€ 160,72
Interest bankkrediet				€ 4.188,62			€ 7.665,64			€ 7.164,25		
kamer van koophandel	€ 140,00											
autoverzekering en wegenbelasting	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65	€ 72,65
Diversen	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00	€ 300,00
Totale uitgaven:	€ 31.745,04	€ 17.515,04	€ 18.106,04	€ 23.094,76	€ 19.365,34	€ 20.297,34	€ 29.322,27	€ 23.725,14	€ 26.357,34	€ 35.149,08	€ 29.639,64	€ 31.826,34
netto ontvangsten	€ 18.746,04	€ 3.216,14	€ 2.377,25	€ 5.806,09	€ 523,13	€ 2.580,90	€ 1.894,38	€ 9.162,33	€ 9.779,88	€ 4.627,86	€ 14.946,93	€ 18.089,82
Beginsaldo kas:	€ 3.448,90	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00
tussensaldo kas:	€ 15.297,14	€ 14.783,86	€ 15.622,75	€ 12.193,91	€ 18.523,13	€ 20.580,90	€ 16.105,62	€ 27.162,33	€ 27.779,88	€ 22.627,86	€ 32.946,93	€ 36.089,82
saldo rekening courant		€ 33.297,14	€ 36.513,27	€ 38.890,52	€ 44.696,61	€ 44.173,47	€ 41.592,57	€ 43.486,95	€ 34.324,62	€ 24.544,73	€ 19.916,88	€ 4.969,94
opname/afname	€ 33.297,14	€ 3.216,14	€ 2.377,25	€ 5.806,09	€ 523,13	€ 2.580,90	€ 1.894,38	€ 9.162,33	€ 9.779,88	€ 4.627,86	€ 14.946,93	€ 36.089,82
eindsaldo rekening courant	€ 33.297,14	€ 36.513,27	€ 38.890,52	€ 44.696,61	€ 44.173,47	€ 41.592,57	€ 43.486,95	€ 34.324,62	€ 24.544,73	€ 19.916,88	€ 4.969,94	€ 31.119,88
eindsaldo kas	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ 18.000,00	€ -



Voor data alle balansen zie bijlage

6.6 Eindbalans

6.7 Beoordeling financiële situatie

- Liquiditeit
- Solvabiliteit
- rentabiliteit



7. Organisatieplan

Power of the Universe gaat werken aan de algemene doelstelling op een maatschappelijk verantwoord manier de omzet van 7.5 miljoen per jaar na 5 jaar te halen.

De organisatie zal bij de realisatie van haar producten van buiten naar binnen denken

en tijdig en kwalitatief leveren wat de samenleving vraagt. Een voorwaarde daarvoor is dat de samenleving de organisatie ook zo ervaart. Daartoe gedragen wij ons:

- Verantwoordelijk,
- omgevingsbewust,
- ondernemend,
- resultaatgericht,
- samenwerkend,
- transparant.
- Technologisch vooruitstrevend
- Maatschappelijk verantwoord

We beginnen het bedrijf met 5 mensen en zullen het bedrijf het eerste jaar ook met 5 mensen runnen. De taakverdeling is als volgt:

Marieke-> Financien en administratie

Joep -> Chauffeur en voorraadbeheer

Nicky -> promotie en website

Josanne -> klantenservice en inkoop/verkoop

Marina -> Financien, overige

Vanaf het 4e jaar wordt het het jaar waarin de medewerkers meer centraal staan. Zij werken zelfstandig en weten wanneer zij op een collega terug moeten vallen of die moeten raadplegen. Het management zorgt voor duidelijke en uitvoerbare opdrachten. Het geeft via houding en gedrag het goede voorbeeld en stelt zich desgewenst kwetsbaar op. Het management haalt het beste uit de mensen, schept condities, geeft vertrouwen, maakt goede afspraken en laat bij de uitvoering tijdig los. Waar nodig legt zij en/of houdt zij de fundamenten voor een tijdige en verantwoorde instroom, doorstroom en uitstroom van personeel op peil. Het Power of the Universe -jaarplan wordt ingezet om organisatiebreed te werken aan behoud en/of verbetering van de kennis, competenties en ontwikkeling van de medewerkers gericht op de output. Het management realiseert ook een beloningsbeleid waarbij de medewerkers zich gewaardeerd voelen.

De levering van producten en maatschappelijk verantwoord ondernemen staat bij ons centraal en blijft bij ons centraal staan gedurende het gehele bestaan van ons bedrijf.

Visie als bedrijf

Ons bedrijf staat voor maatschappelijk verantwoord ondernemen op demografisch, ecologisch, economisch en technologisch gebied. Ook het werkgevers/werknemersbeleid sluit daarop aan.

Ons bedrijf werkt aan de realisatie van een aantal doelstellingen vanuit een aantal verschillende rollen. Het is ons doel om binnen 5 jaar de volgende afdelingen binnen ons bedrijf gerealiseerd te hebben:



- Directie
- Administratie
- Inkoop
- Magazijn en expeditie
- Verkoop
- Automatisering

Wij willen zes verschillende rollen onderscheiden binnen ons bedrijf

1. Directie(bedrijfsorganisatie,doelstellingen)

Deze rol biedt bij uitstek de mogelijkheden tot realisatie van onze doelstellingen. De eigenaar dient ervoor te zorgen dat het bedrijf loopt, dat de afdelingen goed samenwerken en dat de behaalde doelstellingen worden gehaald. De eigenaar voert controle uit maar zorgt tegelijkertijd wel voor een sfeer van gelijkheid binnen het bedrijf. Het is niet de bedoeling dat het een baas-werknemer bedrijf wordt maar dat iedereen op gelijk niveau met elkaar samenwerkt om de gestelde doelstellingen te behalen.

2. Administratie (*administratieve werkzaamheden*)

Onze administratie afdeling zorgt ervoor dat alle administratieve processen op rolletjes verlopen. Door een goede administratie weet het management wat de financiële positie van het bedrijf is, worden salarissen en facturen op tijd betaald en zijn de belastingdienst en eventuele toezichthouders tevreden.

De taken van de afdeling administratie binnen ons bedrijf zijn:

- is verantwoordelijk voor de financiële administratie (crediteuren-, debiteuren- en salarisadministratie, grootboek)
- zorgt voor een zo goed mogelijke inrichting van de administratie en de administratieve processen
- geeft leiding aan de administratieve afdeling
- zorgt aan het eind van een verslagperiode voor onderlinge afstemming tussen de diverse deeladministraties
- helpt mee bij het opstellen van maand-, kwartaal- en jaarverslagen, of verzorgt deze zelfstandig
- adviseert de controller of bedrijfsleiding bij financieel-administratieve vragen en problemen.

3. Inkoop (afdeling omtrent inkoop van de producten)

Onze afdeling inkoop bestelt de producten, diensten of grondstoffen voor ons bedrijf. De inkoop is een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Het is de taak van de afdeling inkoop om de inkoop perfect af te stemmen op de verkoop zodat er geen tekorten of overschotten zijn. De taken van onze afdeling inkoop zijn:

1. Het bepalen van het inkoopbeleid
2. Zoeken naar producten, diensten en leveranciers
3. Beoordelen van leveranciers en offertes
4. Het inkoopproces begeleiden
5. Administratie bijhouden
6. Informatie verzamelen en verstrekken aan de betrokken partijen

4. Magazijn en expeditie (deze afdeling controleert en beheert de voorraad en de output)

De taken van onze magazijn en expeditie afdeling zijn.



- Als procesbewaker controleer, beoordeel en optimaliseer je de bedrijfsprocessen op de werkvloer, en waar nodig stuur je bij.
- Verantwoordelijkheid voor interne processen ligt op het gebied van:
 - Verpakingsstraat - Onderhoud interne transportmiddelen - Sorteringen - Expeditie - Rittenplanning - Voorraadbeheeradministratie.
- Tevens draagt de afdeling zorg voor het verkrijgen, registreren van benodigde technische informatie.
- Daarnaast zorgt de afdeling voor het implementeren van nieuwe systemen binnen magazijn en expeditie en het opzetten van inwerktrajecten.

6. Verkoop (zorgt voor perfecte afstemming met de afdeling inkoop)

Binnen een verkoopafdeling is er onderscheid tussen verkopers in de **binnendienst en in de buitendienst**. Als verkoper bij de binnendienst doe je vooral voorbereidend werk om de verkoper van de buitendienst te ondersteunen. Je voert een eerste gesprek met mogelijke klanten, en bent na de verkoop telefonisch aanspreekpunt over bijvoorbeeld productspecificaties en prijzen. Ook verricht je als verkoper bij de binnendienst over het algemeen meer administratieve taken, zoals het administreren van orders en offertes. Een verkoper bij de buitendienst is meer een vertegenwoordiger in de traditionele zin van het woord. Hij zit veel in de auto en komt relatief weinig op kantoor. Hij is bij uitstek goed in het verkoopsgesprek waarbij persoonlijk contact met de klant komt kijken.

De taken van onze verkoopafdeling zijn:

- Pre sales: het traject dat vooraf gaat aan de verkoop
- Het voeren van een verkoopsgesprek (alleen aan grote afnemers)
- Het verzorgen van de after sales
- Administratieve taken
- Relatiebeheer

7. Automatisering

Door onze eigen automatiseringsafdeling realiseren zorgen wij voor een hoge mate van betrokkenheid binnen de werkvloer. Het draait binnen onze automatiseringsafdeling niet alleen om ICT, computers, etc maar vooral om de manier waarop onze mensen met het systeem werken zodat het gehele proces zo efficiënt mogelijk verloopt. De taken van deze afdeling betreft alles wat te maken heeft met IT/ICT op alle afdelingen binnen de gehele organisatie. Verder gaat deze afdeling zich bezig houden met de website.

Productieproces

Aangezien wij een eigen voorraad hebben en zelf leveren is ons distributiekanaal kort. Als de voorraad bijna is op geeft de afdeling inkoop een seintje aan de groothandel dat we een nieuwe voorraad geleverd moeten krijgen. De hoeveelheid wordt precies afgestemd op elkaar door de afdelingen verkoop en inkoop.

De consument besteld het product via de e-shop. Er komt een order binnen bij ons, het product wordt uit het magazijn gehaald en klaar gemaakt voor levering. Dan wordt het binnen 4 dagen geleverd aan de consument via onze eigen koeriersafdeling.

De producten komen bij ons binnen in een doos compleet met alle toebehoren dus er hoeft in principe niet veel maar aan gedaan worden voordat het product het bedrijf verlaat.



Er wordt een bestelbon en een factuur gemaakt voor de klant en die worden bij het pakket geleverd. De klant kan kiezen voor een betaling via Ideal, creditcard, rembours of acceptgiro. De betaling dient bij ons binnen 30 dagen binnen te zijn.

Visie op de organisatie

Wij leveren de productie waar de samenleving tegenwoordig op vraagt en waar in de toekomst meer en meer om gevraagd gaat worden. Wij leveren namelijk de producten van de toekomst. Duurzame energie is de toekomst aangezien de fossiele brandstoffen langzaam maar zeker opraken. Nu is het nog een luxe goed maar zeker in de toekomst zal ons product uitgroeien tot een product van essentieel belang voor het bestaan. Je moet klein beginnen, wij beginnen bij de zonne oplader en mensen bewust maken van het gemak en de essentie van zonne energie. Ons product is betaalbaar, leuk en handig en zo maken consumenten op een leuke manier kennis met de energie van de toekomst, zonne energie.

Visie op en ontwikkeling van cultuur

In de inleiding wezen wij op de samenhang tussen mensen in en de cultuur van een organisatie. Via de gemeenschappelijke normen, waarden, opvattingen en omgangsvormen van de mensen ontstaat en blijft er een organisatiecultuur. Dat hun kennis en kunde daarbij een belangrijke rol speelt, vraagt geen nadere uitleg. De mensen die er langer zijn, weten wat wel en wat niet kan. Nieuwkomers maken zich de cultuur eigen en veroorzaken bijstellingen. Voor ons bedrijf is een cultuurverandering geen doel op zich. Om de nagestreefde taakcultuur te kunnen realiseren, is het nodig dat de organisatie van buiten naar binnen denkt en zich dienstbaar opstelt naar de samenleving.

“Power of the Universe” zijn houdt daarbij het volgende in.

Verantwoordelijk

Wij voelen ons verantwoordelijk voor het creëren van een schoner milieu. Wij weten dus waarvoor wij staan en willen daar ook voor staan.

Omgevingsbewust

Wij weten wat onze samenleving wil en ook wat er om ons heen in regionaal, provinciaal en landelijk verband speelt. Wij weten ook wat er in de organisatie speelt en waar wij in onze verantwoordelijkheden mee te maken kunnen krijgen. Wij willen dat ook allemaal weten.

Ondernemend

Wij weten dat initiatieven nemen meer oplevert dan afwachten. Wij weten ook dat samenwerking zoeken met partijen (zoals NUON) ons verder kan brengen. Wij willen dan ook werken vanuit een innovatief perspectief.

Resultaatgericht

Wij weten dat resultaten boeken niet alleen goed is voor ons binnen het bedrijf maar ook voor de samenleving. Hoe meer producten wij verkopen hoe schoner het milieu wordt. Het zijn kleine stapjes, maar alle beetjes helpen. Wij willen dan ook merkbaar resultaten boeken.

Samenwerkend

Wij weten dat je samen aan meer denkt dan alleen en wij weten dat daardoor ons product en de manier waarop wij de markt benaderen beter wordt. Wij willen dan ook samen aan de slag zijn.

Transparant

Wij weten dat het een vrij nieuw product is en dat wij een nieuw bedrijf zijn. Daarom vinden wij het belangrijk om onze onderneming transparant te houden. Mensen



kunnen terecht met hun vragen en opmerkingen en ook verbeteringen zijn meer dan welkom.

Bedrijfsethiek/ cultuur

Aangezien er binnen ons bedrijf sprake is van aandeelhouders, passen we een poldermodel of wel machtsafstand op een egalitaire manier toe. Dit houdt in dat we naar gelijknamige verdeling streven en dus ieder recht heeft op inspraak, meedenken, discussie, vergaderingen en dergelijke.

De managers binnen ons hanteren een participierend leiderschap omdat niet alleen de managers maar ook de personeel verantwoordelijk moet zijn bij het hanteren van werkzaamheden binnen het bedrijf. Hierin spelen inzet en inzicht van beide kanten een belangrijke rol.

Tevens passen we naast de masculiniteit waarin we streven naar succes en goede prestatie ook een vorm van de feminiteit toe. Deze cultuurdementie houdt in dat we vanaf jaar 2 ook personeel gaan aannemen die minder valide zijn of zwak liggen in de maatschappij (ex gedetineerden, ex verslaafden) wat werkgelegenheid betreft. Ons bedrijf helpt deze mensen die weinig kans hebben in de werkgelegenheid aan een baan. Hierbij kan je denken aan uitkeringsgerechtigden die naar een fatsoenlijke baan gestimuleerd worden via de overheid. We zorgen ervoor dat zij een functie krijgen die zij kunnen bekleden en hieruit verder groeien om hun competenties uit te bereiden. Het gaat hier om maximaal 2 personen per jaar.

De verschillende cultuurdementies binnen ons bedrijf zorgen er voor dat ons bedrijf zowel economisch als maatschappelijk verantwoord kan ondernemen.

We stellen niet alleen resultaatgerichtheid en kwaliteit van het product/bedrijf centraal maar ook sociale waarden zoals integriteit en respect voor elkaar. Hierbij kan je denken aan o.a. geen discriminatie wegens geloof, afkomst e.d., het oplossen van alledaagse dilemma's binnen het bedrijf, zoals discussie om meningsverschil en andere aspecten als nakomen van informele afspraken.

Wij verwachten van het management, de directie en de oprichters een voortrekkersrol in de cultuurontwikkeling. Zij verrichten de nodige inspanningen gericht op een cultuur waarin maximale dienstverlening aan de samenleving via onze producten steeds voorop staat. Voor elk product geldt dat het tot stand komt via participatie van alle vakgebieden die daarvoor nodig zijn. Het is beter een keer vaker navraag te doen en/of te overleggen, dan achteraf fouten te ontdekken. Wij rekenen ook op initiatieven uit de organisatie om de nagestreefde ontwikkelingen in de cultuur te promoten. Gepaste extra beloningen voor de medewerkers die daarin slagen vinden wij een goed initiatief. Het doel van de directie is smart geformuleerde opdrachten uit te zetten, zowel naar inhoud als naar deadlines. Het rekent op een tijdig en gericht signaal als een opdracht tot knelpunten in de uitvoering leidt. Het management werkt vanuit zijn verantwoordelijkheid voor de bedrijfsvoering voorwaardenscheppend, sturend en controlerend. Het geeft via houding en gedrag het goede voorbeeld en stelt zich zoveel mogelijk kwetsbaar op. Het management haalt het beste uit de mensen, schept condities, geeft vertrouwen, maakt goede afspraken en laat bij de uitvoering tijdig los.

De medewerkers zorgen voor een tijdige signalering van elke ontwikkeling die de fabricage van een product belemmert. Zij bewaken dat een opdracht "smart" is geformuleerd en dat zij weten wat van hen verwacht wordt. Ook letten zij op de haalbaarheid de mogelijkheden en uiteraard op het feit dat alles in het teken staat van maatschappijk verantwoord ondernemen. People, profit, planet.



Onze cultuur kenmerkt zich als volgt:

- We denken van buiten naar binnen.
- Wij werken en denken maatschappelijk verantwoord
- De besluitvorming is doorzichtig.
- Integer werken en handelen staan steeds voorop.
- Onze afspraken komen we na.
- We werken resultaatgericht, zijn sociaal, open en eerlijk.
- We spreken elkaar aan met respect en positief kritisch.
- We willen van fouten leren en accepteren dat die gemaakt kunnen worden.

Onze organisatie volgens het model van Henry Mintzberg zie bijlage
Berekenigen FTE zie bijlage



8. Conclusie

Volgt nog

8.1 Bedrijfskolom

8.2 Kernwaarden



9. Literatuurlijst

Boeken

Bedrijfseconomie
Recht
Organisatiekunde
Projectmanagement – Gritt

Internet

www.bedrijfspan.com
www.kvk.nl
www.abnamro.nl
www.rabobank.nl
www.google.com/henrymintzberg
www.ikea.com

Boek: introductie in management

<http://www.klamer.nl/docs/waarden.pdf>
http://www.atcnagtzaam.nl/atc_1.htm
<http://www.higherlevel.nl/forum/index.php?board=45;action=display;threadid=14825>

Rechtsvorm BV:

Boek: bedrijfseconomie
Boek: Recht

http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/vennootschapsbelasting/vennootschapsbelasting-03.html#P43_3610
<http://www.gratisadviseurs.nl/question.php?id=51744>
<http://www.je-eigen-bedrijf.nl/bv-of-nv-voordelen-nadelen.html>



10. Bijlagen

Rechtsvormen

De eenmanszaak

Kenmerken:

Het voortbestaan van de onderneming is altijd afhankelijk van de eigenaar.

Erfgenaam kan het verkopen, opheffen of behouden.

Financiering:

Het eigen vermogen van de eenmanszaak is gelijk aan het inbrengen van de eigenaar.

Juridische aansprakelijkheid:

De eigenaar van de eenmanszaak is de enige persoon die volledig aansprakelijk is voor alle financiële verplichtingen van de onderneming.

Leiding, besluitvorming en zeggenschap:

De eigenaar heeft zelf volledig de zeggenschap en leiding over zijn onderneming.

De vennootschap onder firma (VOF)

VOF is ook geen rechtspersoon, maar is wel geregeld in de wet.

De onderneming is gezamenlijk eigendom van verschillende natuurlijke personen (firmanten en vennoten).

Kenmerken:

Het voortbestaan is beter gegarandeerd dan bij de eenmanszaak. Omdat er sprake is van meer eigenaren, die na het vertrek van een van de natuurlijke personen de onderneming kunnen voortzetten.

Financiering:

De firmanten brengen samen het eigen vermogen van de VOF bijeen.

Juridische aansprakelijkheid:

De firmanten van de VOF zijn hoofdzakelijk aansprakelijk voor de financiële verplichtingen van de onderneming.

Leiding, besluitvorming en zeggenschap:

Omdat er verschillende ondernemingen in de VOF functioneren, kunnen ze een arbeidsverdeling in de leiding maken.

Oprichtingsprocedure:

Bijzondere bepalingen voor de oprichtingsprocedure zijn in de wet niet genoemd.

De naamloze vennootschap(NV)

De NV is een rechtspersoon en heeft een eigen vermogen dat los staat van het vermogen van anderen.

Het voortbestaan van een NV is eigenlijk hetzelfde als bij een BV. Alleen in de praktijk zijn NV's groter dan BV's.

Financiering:

Het eigen vermogen bestaat uit het aandelenvermogen.

Juridische aansprakelijkheid:

De NV is als rechtspersoon zelf aansprakelijk voor haar schulden.

Leiding, besluitvorming en zeggenschap:

Meestal is er sprake van leiding en aandeelhouders want de meeste aandeelhouders zien hun aandeel als belegging.

*Oprichtingsprocedure:*

De oprichtingsprocedure is hetzelfde als die van de BV. Alleen is het minimale aandelenvermogen gesteld op €45.378

De rechtsvorm voor ons bedrijf; "Power of the universe" betreft een Besloten Vennootschap (B.V.).

De besloten vennootschap(BV)

Deze rechtsvorm is o.a. aansprakelijk voor onze onderneming en de daarbij betrokken personen, en de fiscale positie van alle betrokkenen. Bij deze rechtsvorm is niet degene die de onderneming feitelijk leidt de ondernemer, maar de rechtspersoon zelf.

We hebben voor deze rechtsvorm gekozen omdat we als aandeelhouders privé niet aansprakelijk zijn voor de gevolgen van de onderneming. Bovendien zijn de belastingtarieven en inkomsten belasting beperkter dan bij een eenmanszaak of VOF. Omdat we maatschappelijk verantwoord ondernemen, hebben we als BV het voordeel om eventueel tot 40% van het investeringsbedrag belasting af te trekken. Verder kan de BV de omzetbelasting terugvragen en beperkte inkomstenbelasting betalen t.o.v. eenmanszaak of VOF.

Kenmerken:

Het BV is een rechtspersoon en kan dus zelf juridische zaken onderhouden. Hierdoor is de voortgang in principe beter gegarandeerd dan bij eenmanszaak of VOF. Verder betaalt de BV vennootschapsbelasting over de winst. Tarieven over vennootschapsbelasting (tarieven 2009, kvk.nl):

20% over de eerste €275.000 van de winst.

25,5% over de rest van de winst.

Financiering:

Het vermogen van het BV en de derden binnen het bedrijf zijn niet aan elkaar verbonden. Het aandeelvermogen wordt tot stand gebracht door het eigen vermogen van de aandeelhouders, aangevuld met niet uitgekeerde winsten.

Juridische aansprakelijkheid:

Het BV is als rechtspersoon zelf aansprakelijk voor haar schulden.

Leiding, besluitvorming en zeggenschap:

De aandeelhouders zijn gezamenlijk eigenaar van de BV. Het is niet noodzakelijk dat ze zich met de dagelijkse leiding van de onderneming bezighouden, daarvoor kunnen zij voor een bestuur kiezen door de bestuursleden te benoemen.

Oprichtingsprocedure:

De wet stelt drie eisen aan een geldige oprichtingsprocedure:

1. Een notariële oprichtingsakte waarin de volgende aspecten voorkomen:
 - een specificatie van het ingebrachte eigen vermogen(minstens €180.000)
 - de benoeming van de eerste bestuurders.
 - de statuten(met naam, doelstelling, vestigingsplaats en allerlei andere 'spelregels' voor de vennootschap).
2. Een ministeriële verklaring van geen bezwaar.
3. De inschrijving in het handelsregister, anders zijn de bestuurders of wel de aandeelhouders tot die tijd persoonlijk aansprakelijk.

Opheffingsprocedure:

- een besluit tot opheffing van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders(AVA).
- faillietverklaring door de rechtbank.



- een besluit van de rechter als de BV in strijd handelt met de wet of de openbare orde.

Bestuursorganen:

De wet bepaalt voor een BV de volgende bestuursorganen:

1. Het bestuur(of directie)
2. De raad van commissarissen(RVC)
3. De algemene vergadering van aandeelhouders(de AVA)

Het bestuur

Besturen zijn verantwoordelijk voor het voorbereiden en uitvoeren van het ondernemingsbeleid, het beheren van vermogen en dergelijke. De algemene vergadering van aandeelhouders (AVA) heeft de bevoegdheid een bestuurder te benoemen of te ontslaan. Als werknemer zijn alle wettelijke bepalingen die verbonden zijn aan een arbeidsovereenkomst ook op een directeur van toepassing. De statuten kunnen allerlei bepalingen bevatten die de bevoegdheden van de bestuurders beperken. Zo mogen de statuten bepalen dat bepaalde bestuursbesluiten de goedkeuring vereisen van de Raad van Commissie (RVC) of de AVA.

De Raad van Commissarissen(RVC)

In een kleine BV is een RVC niet verplicht.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA)

Minimaal 1 x per jaar moet de AVA bijeenkomen. Dit moet binnen zes maanden na afloop van het boekjaar. Bij de kleine vennootschappen is het de taak van AVA om de jaarrekening vast te stellen. Dat houdt tevens in het vaststellen van winstuitkering per aandeel (het dividend)

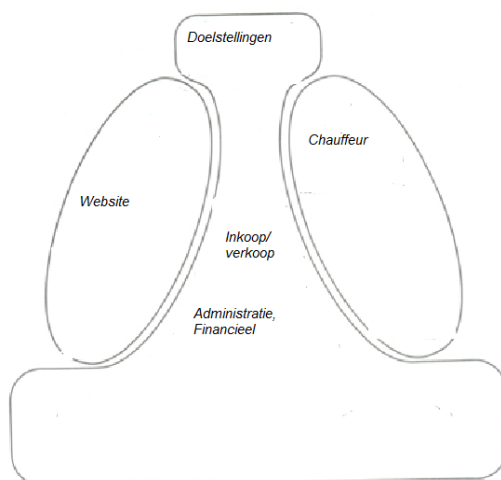
Data financieel plan

Eigen vermogen	€	80.000,00	
inventaris	€	15.000,00	hier vallen ook de computers onder ter waarde van € 5.000,00
voorraad	€	25.814,88	20% van de inkoopwaarde van de verwachte afzet in het eerste jaar.
vooruitbetaalde betalingen			
auto	€	15.000,00	
verzekering	€	1.851,47	
huur	€	13.900,00	de huur is 139,90 per vierkante meter. Wij huren in het eerste jaar 100 vier
kas	€	18.000,00	
5 stuks zonnepanelen geïnvesteerd in jaar 1	€	4.984,75	
Verspreid betaald per maand: 4984,75/12	€	415,40	
exploitatiekosten	€	3.000,00	per maand. Hieronder vallen de vervoerskosten
Salaris	€	6.500,00	per maand voor alle 5 de directieleden
telefoon&internet kosten	€	300,00	per maand
mobiele telefoonkosten	€	356,27	
verzekeringskosten	€	1.851,47	per jaar met een bedrag van € 160,72 per maand
kosten kamer van koophandel	€	140,00	eenmalig voor het opstarten en inschrijven van de BV
autoverzekering en wegenbelasting	€	72,65	per maand in het eerste jaar voor 1 auto
diverse kosten	€	300,00	
afschrijvingskosten pa kosten van het pand zi	€	85.000,00	wordt gelijk afgeschreven over eel € 2.833,33 per jaar
totale			
inventaris			
15000,00			
heeft een			
afschrijvin			
g van 5%			
per jaar.	€	750,00	

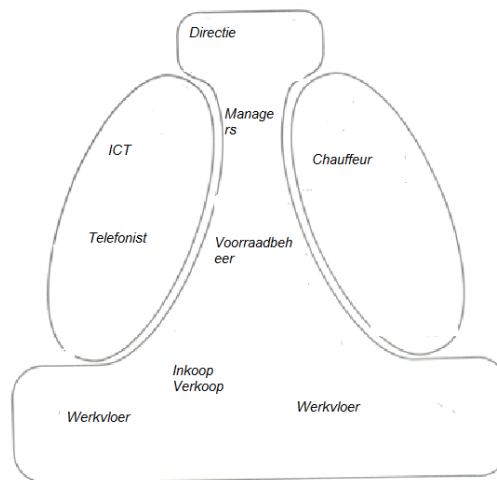


Organigrammen volgens Henry Mintzberg over de vijf verschillende jaren

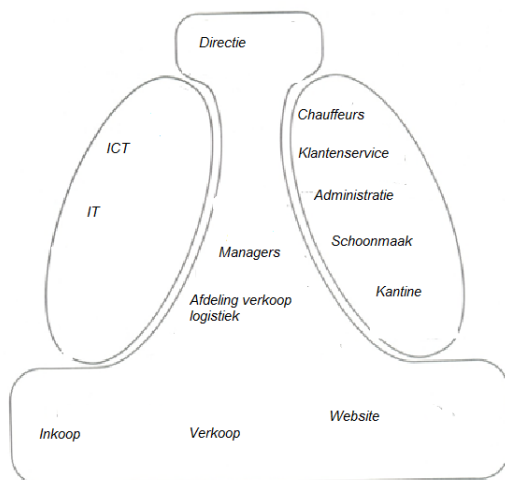
Jaar 1



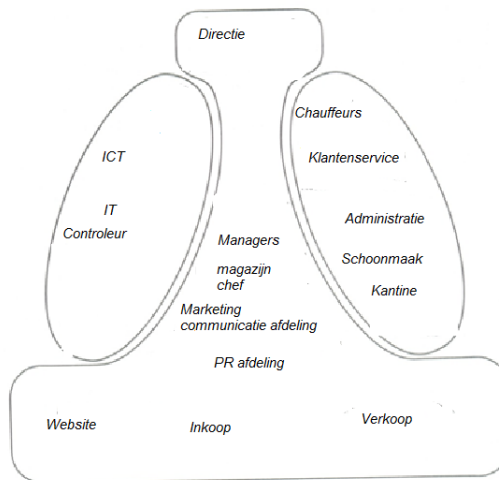
Jaar 2



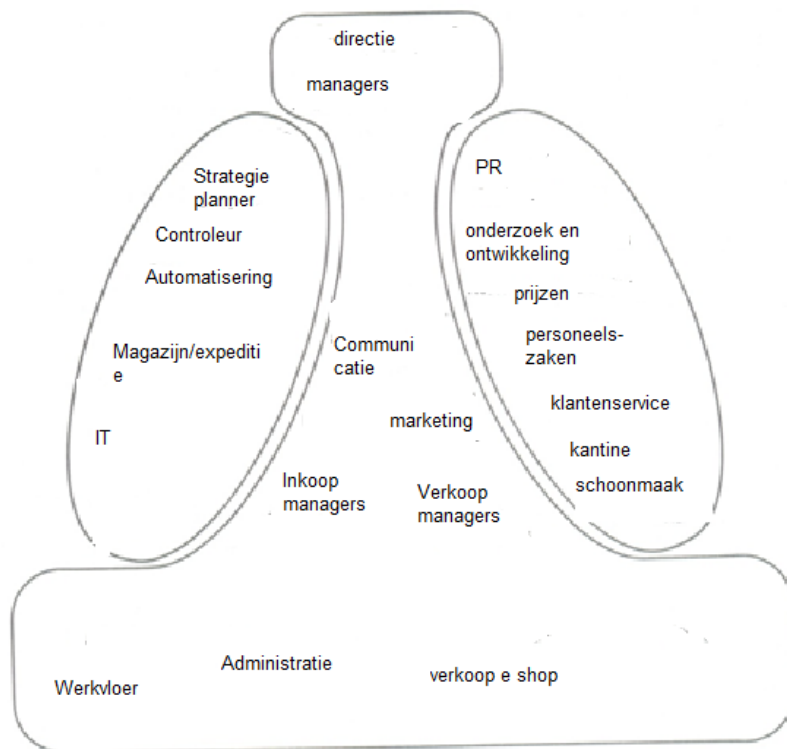
Jaar 3



Jaar 4



Jaar 5



FTE berekeningen

FTE staat voor fulltime-equivalent. Het is een rekeneenheid waarmee de omvang van een dienstverband of de personeelssterkte kan worden uitgedrukt.

Een medewerker is 1 FTE, alle uren van alle medewerkers bij elkaar optellen en dan delen door het aantal werkuren per week.

Per jaar berekend

Eerste jaar

5 man personeel, fulltime in dienst, werkweek van 40 uur

$$5 \times 40 = 200$$

$$200/40 = 5$$

Eerste jaar is 5 FTE

Tweede jaar

Basis 5 man personeel, 200 uur

Voorraadbeheer 40 uur

Manager 40 uur

Ict 40

Telefonist 40

Magazijn 40

Chauffeur 40

$$11 \times 40 = 440$$

$$440/40 = 11$$

Derde jaar

Directie 5 man 200

Voorraadbeheer 2 man 80

Manager 2 man 80

Ict 2 man 80

Klantenservice 2 man 80

Magazijn 2 man 80

Chauffeur 3 man 120

Verkoop 1 man 40

Administratie 2 man 80

Afdeling personeelszaken 80

$$23 \times 40 = 920$$

$$920/40 = 23$$

Vierde jaar

Directie 5 man 200

Voorraadbeheer 3 man 120

Manager 3 man 120

Ict 3 man 120

Klantenservice 3 man 120

Magazijn 3 man 120

Chauffeur 6 man 240

Verkoop 2 man 80

Administratie 3 man 120

Marketing afdeling 2 man 80

PR afdeling 2 man 80

Afdeling personeelszaken 2 80

$$37 \times 40 = 1480$$

$$1480/40 = 37$$

Vijfde jaar

Directie 5 man 200

Voorraadbeheer 4 man 160

Manager 4 man 160

Ict 4 man 160

Klantenservice 5 man 200



Magazijn 5 man	200
Chauffeur 6 man	240
Verkoop 4 man	160
Administratie 3 man	120
Marketing afdeling 2 man	80
PR afdeling 2 man	80
Personeelszaken 3 man	120
$47 \times 40 = 1880$	
$1880 / 40 = 47$	

Wij hebben in de eerste 5 jaar alleen fulltimers in dienst. Daarna kunnen we erover nadenken om ook parttimers in dienst te nemen maar daar starten wij niet mee.

Verzekering bijlage

4. Uw premie

*De door u berekende premie is gebaseerd op:
(komt er nog in, problemen met de format)*

Bijlage financieringsplan

Bijlage 1

Kantoorspullen

Tafels
Bureaus
Bureaustoelen
Stoelen
Koelkast
Magnetron
Koffie/ thee apparaat
Keukenkastjes
Boekenkast
Kluis
Computers
Telefoons

Papier
Pennen
Post its
Koffie/ thee
Nietmachine
Perforator
Kopieerapparaat
Promotie materiaal

Opslag

Stellingen
Tilwagentje



Alarm
Schoonmaakmachine
kluis

Bijlage 2

Soorten verzekeringen

Opstalverzekering
Brandverzekering
Ziektekosten verzekeringen
Autoverzekering
Inboedelverzekering