

Forretningsplan for softwarefirmaet PayTron i/s

Alle kommentarer i nedenstående forretningsplan tager udgangspunkt i at to personer starter softwarefirmaet PayTron i/s. De specialiserer sig i "elektronisk handel og betaling".

PayTron er et fiktivt firma, der udelukkende har til formål at fungere som et eksempel på, hvordan en forretningsplan kan disponeres. Se skabelonen til forretningsplanen på www.100svar.dk/forretningsplan

Indholdsfortegnelse

INDHOLDSFORTEGNELSE	1
BAGGRUNDSOPLYSNINGER	2
RESUME	2
IDEGRUNDLAG	2
PERSONLIGE MÅL OG RESSOURCER	3
PRODUKT / YDELSE	4
MARKEDSBESKRIVELSE	6
SALG OG MARKEDSFØRING	7
ORGANISERING AF VIRKSOMHEDEN	8
VIRKSOMHEDENS UDVIKLING	9
FINANSIERING	9
BUDGETTER	10
RESSOURCER	13

Baggrundsoplysninger

Navn:	Mogens Thomsen
Adresse:	Åbogade 15
Postnummer / by:	8200 Århus N
cpr.:	030373-
Tlf.:	70 22 00 76
e-mail:	mt(xx)vhmidtjylland.dk
Web-adresse:	www.startvaekst.dk
Uddannelse:	IT ingeniør, AUC
Civilstand:	Gift to børn

Resume

PayTron i/s udvikler, implementerer og servicerer mindre virksomheders administrative software så den kan udnyttes til elektronisk handel og betaling.

Vore kunder er metal- og elektronikvirksomheder, der er underleverandør til større virksomheder. Disse virksomheder vil være først "ramt" af kravet til at indføre elektronisk handel og betaling.

Den gennemsnitlige totalpris for vores produkt vil da være: 57.000 kr. med et dækningsbidrag på 51.000 pr. kunde – det giver en dækningsgrad 79 %.
Omsætning det første år er udregnet til 654.000 med et overskud på 250.000 kr.

Vi mener, det vil være realistisk at finde og udføre opgaver for 10 kunder det første år. Når det først går op for virksomhederne, at de skal kunne håndtere elektronisk betaling, vil de komme af sig selv, hvis de ved, vi eksisterer.

Virksomheden er et i/s og består af Mogens Thomsen og Henrik M Andersen. Mogens Thomsen er uddannet ingeniør med speciale i netværk og har arbejdet to år i en EDB virksomhed, der beskæftigede sig med internet. Henrik M Andersen er civiløkonom fra handelshøjskolen og har arbejdet to år i en regnskabsafdeling.

Idegrundlag

Virksomhedens idé/eksistensberettigelse:

PayTron i/s, som virksomheden skal hedde, udvikler, implementerer og servicerer mindre virksomheders administrative software så den kan udnyttes til elektronisk handel og betaling.

Virksomhedens produkter/ydelser:

- Produkt 1: Udarbejdelse af strategipapir/oplæg for kunden, som giver grundlag for at vurdere fordele & ulemper ved elektronisk handel/betaling.

- Produkt 2: Implementering af strategioplæg: Samkøring af virksomhedens nuværende administrative software med den nye software, som elektronisk handel og betaling kræver.
- Produkt 3: Servicekontrakt med max. 4 timers responstid.

Kunder:

Virksomheder med over 20 ansatte, der er underleverandør til større virksomheder.

Behovet virksomheden vil dække hos kunden:

Mindre virksomheder bliver snart tvunget af de større virksomheder til at kunne handle og fakturere elektronisk.

Det specielle ved denne virksomhed i forhold til konkurrenter:

Andre EDB virksomheder kan også klare dette område, men modsat dem har vi det som kerneområde.

Personlige mål og ressourcer

Derfor starter jeg egen virksomhed:

Vi har længe haft lyst til at være vores egen chef, da vi synes, at vi har nogle kvalifikationer, vi selv kan kapitalisere.

Uddannelse og erfaring:

Den ene ejer er uddannet ingeniør med speciale i netværk og har arbejdet to år i en EDB virksomhed, der beskæftigede sig med internet. Den anden ejer er civiløkonom fra handelshøjskolen og har arbejdet to år i en regnskabsafdeling. Vi har begge arbejdet med computere siden barnsben.

Økonomi:

Vi har hver sparet 25.000 kr sammen, og vort krav til daglig indtjening er lav, da ingen af os endnu har stiftet hjem. Vores forældre har lovet at kautionere for yderligere 25.000 kr for hver.

Viden om ydelsen/produktet:

Uddannelse og erhvervs erfaring har givet en god erfaring om produktet eller rettere om dets udviklingsmuligheder. Vi har ikke stor erfaring med det eksakte produkt, men stor viden om edb implementering.

Mine stærke sider i forhold til virksomheden:

Sammen dækker vi den tekniske og økonomisk indholdsside af vores ydelse. Vi har gejsten til start og har ikke store økonomiske forpligtelser, da vi begge er singler. Vi har allerede en ordre i hus.

Mine svage sider i forhold til virksomheden:

Vi er ikke særlig salgsorienteret. Vi mangler kapital. Den ene ejer har ikke kørekort. Vi har svært ved at prissætte vores ydelse.

Forventning om indtjening det første år:

Vi forventer en månedsløn på omkring 15.000 kr det første år. Overskud vil blive investeret i virksomheden.

Forventning om indtjening det tredje år:

Det tredje år skulle vi gerne have omkring 30-35.000 kr om måneden - i lighed med vore medarbejdere

Forventet arbejdstid pr. uge:

De første tre år satser vi al vor tid på virksomheden. Lørdag er dog afsat til andre formål og muligvis også søndag formiddag.

Mine arbejdsfunktioner i virksomheden:

Den ene ejer skal fortrinsvis stå for den tekniske implementering af ydelsen, mens den anden skal være sælger og administrere firmaet.

Ejerforhold i virksomheden:

Vi etablerer et interessentskab (I/S), der i løbet af to år skal udvikle sig til et ApS. Måske vil et A/S på længere sigt være målet.

Virksomhedens fremtidige størrelse:

Vi kalkulerer med, at virksomheden skal vokse til 10-20 personer. Vi tror ikke, at det er så svært at arbejde i en for stor virksomhed.

Produkt / ydelse

Virksomheden har følgende produkter/ varegrupper/ ydelser:

- Produkt 1: Udarbejdelse af strategipapir/oplæg for kunden, som giver grundlag for at vurdere fordele & ulemper ved elektronisk handel/betaling.
- Produkt 2: Implementering af strategioplæg: Samkøring af virksomhedens nuværende administrative software med den nye software, som elektronisk handel og betaling kræver.
- Produkt 3: Servicekontrakt med max. 4 timers responstid.

Behov ved kunden, der dækkes ved produkter/ varegrupper/ ydelser:

1. Mindre virksomheder bliver hurtigt tvunget af de større virksomheder til at kunne handle og fakturere elektronisk
2. Desuden finder virksomhederne ud af, at der er mange penge at spare ved denne betalingsmåde

Produkter/varegrupper/ydelsers forskelle i forhold til konkurrenternes:

- Produkt 1: Andre EDB virksomheder kan også klare dette område, men vi har det som kerneområde. Det giver special ekspertise.
- Produkt 2: Vi tager udgangspunkt i vore kunders eksisterende løsninger og vi har specialiseret os i udbygning af samme ved hjælp af opgraderingsprodukter.
- Produkt 3: Vi drives ikke af kendte producenter af hardware og software, men udelukkende af vor egen strategi samt de krav, vore kunder stiller til os.

Købsfrekvens/levetid af produkt

- Produkt 1 + 2 (strategipapir og implementering) er engangskøb
- Produkt 2 (servicepakken) er årligt tilbagevendende.

Kalkulation af ydelse/produkt:

- Produkt 1: Kostpris: 10 timer + kørsel; Salgspris: 8.500; ca. dækningsbidrag: 8.500 kr. (dækningsgrad: 100 %)
- Produkt 2: Kostpris: 15 timer + kørsel+software til 6.000 kr; Salgspris: 39.000 kr; ca. dækningsbidrag: 33.000 kr. (dækningsgrad 85 %)
- Produkt 3: Kostpris: 10 timer + kørsel; Årlig abonnement: 9.500; ca. dækningsbidrag: 9.500 kr. (dækningsgrad: 100%)

Pris for produkt:

Overvejelserne for ovenstående priskalkulation: Prisen kan være forholdsvis høj, da det signalerer kvalitet, kunderne er tvunget til køb af vores ydelse pga. af deres kunders ønske om at kunne betale elektronisk, og der er kutyme for, at EDB konsulenter er dyre.

Den gennemsnitlige totalpris for vores produkt vil da være: 57.000 kr. Vi overvejer at godskrive 50 % af strategipapirs pris, hvis kunden bestiller produkt 2+3. Vi har dog ikke indregnet denne tanke i vort budget.

Navn på leverandører af produktet:

Den eneste store leverandør, vi har brug for, er softwarefirmaet MoogData, der har udviklet det software, vi bruger.

Distributionsform/salgskanaler for produktet:

Distributionen er direkte mellem os og kunden. Der er ikke plads til mellemløbere, da vi udelukkende sælger virksomhedsspecifikke ydelser.

Andre virksomheder/udbydere i denne branche:

Der er ca. 200 datavirksomheder på landsplan, men i følge Erhvervs Data er der kun 20 i vores område. Da vort forretningsområde er nyt, beskæftiger "de gamle" firmaer sig ikke udelukkende med betaling/handel, hvilket giver os færre konkurrenter.

Branchens udviklingsmuligheder:

Der er uanede muligheder for vækst inden for branchen, fordi så at sige alle virksomheder inden for de næste 2-5 år skal have mulighed for at håndtere elektronisk betaling.

Markedsbeskrivelse

Kunderne kan lide virksomhedens produkt fordi:

De er tvungen af deres kunder til at anskaffe sig produktet, men de vil også kunne spare tid på økonomi og lagerstyringen.

Den typiske virksomhedskunde:

Den typiske virksomhedskunde vil være en metal- og elektronikvirksomhed, der er underleverandør til større virksomheder. Disse virksomheder vil være først "ramt" af kravet til at indføre elektronisk handel og betaling.

Geografisk afgrænsning af kunderne:

Det er et stort antal kunder, så vi vil starte med at søge efter metal- og elektronikvirksomheder i Østjylland. Vi tror også på, det at være tæt på kunden kan være et salgsargument.

Der er i følge KOB 899 fremstillingsvirksomheder i Østjylland, der har mellem 10 og 100 ansatte. Under fremstillingsvirksomheder er der også f.eks. møbelproduktion m.v.

Realistisk antal kunder:

Vi mener, det vil være realistisk at finde og udføre opgaver for 10 kunder det første år. Når det først går op for virksomhederne, at de skal kunne håndtere elektronisk betaling, vil de komme af sig selv, hvis de ved, vi eksisterer. En typisk opgave vil nok komme til at koste 50-60.000 kr.

De vigtigste konkurrenter:

Vore vigtigste konkurrenter er de virksomheder, der i dag installerer økonomistyringsprogrammerne Microsoft Dynamics C5 /Navision. Beslutter de sig til at gå ind på vort forretningsområde vil vi få hård konkurrence, da de i forvejen har kontakt til kunder og rimeligt nemt kan indføre handel/betaling i deres sortiment. Heldigvis er der stadig arbejde nok i salg og tilretning af økonomisystemer, så der er plads til vores virksomhed.

Stærke og svage sider ved konkurrenterne:

Vore konkurrenter er kendt for at arbejde med økonomiapplikationer og har derfor ikke specialviden om elektronisk betaling og handel. De vil dog hurtigt kunne opdyrke den ekspertise. De har et kundekartotek i dag.

De vigtigste konkurrenceparametre på markedet:

Sikkerhed for et godt resultat af implementeringen er altoverskyggende. Virksomheder går i stå sammen med deres computere, så tillid til vores ekspertise er nødvendig.

Vurdering af virksomhedens muligheder på markedet:

PayTron i/s har i lighed med hele branchen store indtjeningsmuligheder, hvis vi er i stand til at yde et produkt af høj kvalitet.

Trusler der kan ødelægge mulighederne:

Det er svært at se, hvilke udefra kommende ting, der kan ødelægge mulighederne. Selv en lavkonjunktur vil ikke have indflydelse på kravet for elektronisk handel og betaling. Dog kan ændringer af de betalingsstandarder og den teknologi, vi har valgt give os et tilbageslag på nogle måneder.

Salg og markedsføring

Løbende salgs- og markedsføringsaktiviteter efter start:

Hovedparten af vort salgs- og markedsføringsarbejde vil foregå ved en direct mail til virksomheder i målgruppen.

Af de 889 fremstillingsvirksomheder i Østjylland med mellem 10 og 100 ansatte vil vi udvælge 50 virksomheder, der skal modtage mailen.

Efterfølgende foretager vi en telefonopringning, som forhåbentligt bliver fulgt op af et kundebesøg.

Vi skal have udarbejdet et letforståeligt materiale, der fortæller om fordelene ved elektronisk handel og betaling. Vi har kontakt til et nystartet reklamebureau, der kan udføre dette arbejde. Vi påtænker også at få os en "casual arbejdsuniform" for at sikre, at vi altid ser rimelige ud, når vi er ude i virksomhederne.

Ingen af os kan lide salgsarbejdet, men vi skal begge arbejde med det i starten.

Årlige omkostninger til markedsføring:

Omkostningerne vil være ret små, da vi kan nøjes med brev og telefon, dog skal der afsættes mandetimer til arbejdet.

Public Relation (PR) ved åbning af virksomheden:

Da vi er de første, der laver firma med speciale i elektronisk handel og betaling, kan vi måske få en artikel i Jyllands Posten eller Erhvervsbladet. Evt kan vi ved udført opgave for en virksomhed få "den lokale" til at skrive at xx-firma nu er rustet til fremtiden. Kæresten til en god ven er journalist på Århus Stiftstidende, og hun har lovet at skrive en pressemeddelelse for os.

Organisering af virksomheden

Virksomhedens navn/adresse/tlf/fax/e-mail:

PayTron i/s, Åbogade 15, 8200 Århus N,
Tlf: 70 22 00 79

Virksomhedsform:

Vores virksomhed skal være et interessentskab (i/s). Sammen med en advokat vil vi få lavet en interessentskabs-kontrakt, der udspecificerer vores forpligtelser til firmaet og hinanden.

Bankforbindelse:

Jyske Bank, Vejlbj Afdeling

Revisor:

Registeret revisor Peter Rose, Egå

Krav til beliggenhed/lokale:

PayTron i/s kræver ikke en kundevenlig beliggenhed - snarere en medarbejdervenlig placering tæt ved by og motorvej, hvis det findes. Århus nordby vil være et godt sted, da begge ejere er fra denne del af byen og huslejen er rimelig. Vi har brug for ca. 50 m² til start med udvidelse til 2-400 m² om tre år. m² prisen pr. år er ca. 440 kr i nordbyen=22.000 kr.

Nødvendigt udstyr/inventar/bil:

2 opdaterede CPU'ere, telefon, 2 mobiltelefoner, software, kontormøblement, mv. = 60.000 kr.

Vi ønsker ikke at oprette Web-hotel, men vil bruge eksisterende udbydere.

Forretningspolitikker:

- Prispolitik: Ens pris for alle.
- Rabatpolitik: Minus 50% på servicepakke, hvis produkt 2+2 købes.
- Betalingsbetingelser: Kontant + 14 dage.
- Garanti ydelser: Efter at systemet har kørt fejlfrit i 14 dage ydes ingen garanti.
- Service: I top hvis der købes abonnement.
- Kundebetjening: Kunden har ret, hvis det ikke koster os over 2 arbejdstimer.
- Personalepolitik: Vores vigtigste ressource er dygtige og motiverede medarbejdere. Vi må finde på noget, så de ønsker at være hos os, og det skal helst være andet end blot lønnen.

Arbejdsgange for regnskabs- og administrative rutiner:

Daglig bogføring: Vi får ikke så mange bilag i starten, da vi har få men store kunder, så det første års tid vil den ene ejer stå for den daglige administration. Bliver det for meget, vil vi købe en freelance-bogholder til arbejdet.

Efter godt et års tid vil vi muligvis ansætte en administrativ medarbejder til at servicere kunder, konsulenter og virksomheden generelt, inkl. daglig bogholderi og administration.

Vigtige sparringspartnere til virksomheden:

Vi føler os rimeligt gode inden for vort produkt, men indenfor udvikling og styring af virksomheden mangler vi viden og kompetence. Vi vil derfor prøve at sammensætte en slags bestyrelse bestående af den enes far, der er bankuddannet, en tidligere studiekammerat, der arbejder på et reklamebureau og en onkel, der arbejder på et stort revisorkontor.

Desuden forventer vi at bruge Væksthus Midtjylland, www.vhmidtjylland.dk der er et fantastisk sted for sparring og udvikling.

Virksomhedens udvikling

Virksomheden om 1 år - 2 år?

Om 2 år forventer vi, at medarbejderstaben er oppe på 15 mand, hvilket er tæt på det maksimale, vi vil være. Yderligere ekspansion skal ske ved, at kernemedarbejdere får lov til at starte en søstervirksomhed i relevante nabobyer.

Produkter/ytelser virksomheden sælger om henholdsvis 1-3 år:

PayTrons ydelse vil om et år og om tre år være de samme som nu. Vi vil satse på at medarbejderne altid kender til den sidste nye udvikling inden for området, da softwaren vi bruger, sandsynligvis vil være forældet om tre år. Vi vil derfor skulle bruge en del penge/tid til efteruddannelse

Virksomhedens kunder om henholdsvis 1-3 år:

Kundegruppen vil udvikles til at omfatte alle former for virksomheder, efterhånden som kravene til brug af elektronisk handel udvides til alle former for virksomheder.

Virksomhedens forventede omsætning om 1-3 år:

Hver konsulent skal hente godt 1 mil. kr. hjem om året, så omsætningen skal op på 15 mil. kr Det kræver, at hver konsulent på årsbasis skal implementere 25 opsætninger hos kunderne, det bliver godt tre kunder på arbejdsdygtig måned. (11 måneder)

Virksomhedens forventede overskud om to år:

Hver medarbejder skal min. give 100.000 kr. i overskud, d.v.s. 1.5 mil. kr.

Andre mål med virksomheden:

Det er vigtigt, at medarbejderne trives. Dette skal bl.a. opnås ved udstrakt grad af selvstyre, opbygning af en "firmaånd" og gennem en form for overskudsdeling.

Finansiering

Nødvendig etableringskapital:

(Fra etableringsbudget)

Kr.: 85.200 kr

Nødvendig likviditet:

(Likviditetsbehov udregnes efter likviditetsbudget)

Kr: 55.000 kr

Samlet finansieringsbehov:

(etablering + likviditet)

85.200 kr + 55.000 kr = 140.200 kr

Forventning/tilsagn om lån/tilskud fra:

Ejer: 50.000 kr

Familie: 0

Banklån: 50.000 kr

Kassekredit 60.000 kr

Samlet Finansiering: 160.000 kr

Sikkerhed for lån:

Begge forældrepar stiller hver 25.000 kr i sikkerhed for banklån

BUDGETTER

Etableringsbudget for PayTron i/s

	Kr.
Udgifter	
Lokaler:	
2 mdr husleje a 2.500	5.000
Udbetaling ved køb af lokaler eller virksomhed	0
Depositum ved leje (3 mdr husleje)	7.500
Goodwill	0
Indretning og istandsættelse	5.000
Produktionsudstyr:	
Maskiner - (2 CPU'ere)	24.000
Værktøj	0
Andet:	0
Butiksinventar:	
Kasseapparat	0
Disk	0
Andet:	0
Kontorinventar:	
Møbler (skrivebord, kontorstol, reol mv.)	12.000
EDB (Printer, netværk mv.)	5.000
Telefon	1.200
Telefax	0
Kopimaskine	4.000
Andet: Mobiltelefon m.m.	6.000
Vareindkøb:	
Råvarer/halvfabrikata	0

Færdigvarer (lager)	0
Kontorartikler	0
Andet:	0
Bil:	
Udbetaling til bil	0
Andre anskaffelsesomkostninger	0
Rådgivere:	
Advokat (Oprettelse af i/s kontrakt)	5.000
Revisor (Vi bruger "Gratis rådgivning...")	0
Andet:	0
Markedsføring:	
Brevpapir, Visitkort mv.	4.500
Brochurer	3.000
Annoncer	0
Skilte	0
Reception ved åbning	3.000
Andet:	0
Andre udgifter:	0
Patentanmeldelse/mønsterbeskyttelse	0
Andet:	
Udgifter i alt:	85.200

Driftsbudget for PayTron i/s

For tiden 1/1 2009 til 31/12 2009	Første år
Omsætning (varesalg)	
Salg 1 (13 strategipapir a 8.500)	110.500,00
Salg 2 (12 total implementering a 39.000)	468.000,00
Salg 3 (8 serviceabonnement a 9.500)	76.000,00
Omsætning i alt:	654.500,00
Variable omkostninger	
Materialer (12 softwarekøb a 6.000)	72.000,00
Lønomsøstninger	
Free-lance konsulent	
Transportomkostninger	
Andet	
Variable omkostninger i alt:	72.000,00
Dækningsbidrag: (Omsætning - variableomkostninger)	582.500,00
Faste omkostninger	

Funktionærløn (incl. ATP og soc.omk.)	
Freelance teknisk hjælp (50t x350kr)	17.500,00
Freelance bogholder (2 t.x 45uger x 200kr)	18.000,00
Opkobling til ekstern server mv. (12mdr x 1500kr)	18.000,00
Lokaleleje (12 x 2.500kr)	30.000,00
El, vand og varme	10.000,00
Rep. og vedl. af lokaler	2.000,00
Rengøring	
Drift af bil/kørselsgodtgørelse (40.000 km a 1.60)	64.000,00
Rejseudgifter	10.000,00
Kontorartikler	4.500,00
Porto og gebyrer (1200 breve a gennem. 4.25)	5.100,00
Telefon (4 kvx 1000)	4.000,00
Fax	
Mobiltelefon (2 tlf x 4 kvx 2500)	20.000,00
Markedsføring/annoncer/reklame	5.000,00
Repræsentation	5.000,00
Mødeudgifter	
Faglitteratur (10 bøger a 350)	3.500,00
Forsikringer (sygdom, ansvar, indbo, bil)	13.500,00
Kontingenter	
Kursusudgifter	
EDB udstyr/software - nye småindkøb	30.000,00
Leasing-afgift	
Småanskaffelser - ikke EDB/software	20.000,00
Vedl. af driftsmidler	
Revisor	8.000,00
Advokat	5.000,00
Anden rådgivning	
Uforudsete omkostninger	1.000,00
Faste omkostninger i alt:	294.100,00
<i>Resultat før renter og afskrivninger (dækningsbidrag - faste omkostninger):</i>	288.400,00
Renter	
Renter af banklån	4.700,00
Renter af kassekredit	11.992,00
Andre renter	2.000,00
Renter i alt:	18.692,00
Afskrivninger:	
Driftsmidler	19.049,00
Andet	
Afskrivninger i alt:	19.049,00
Faste omkostninger inkl. renter og afskrivning:	331.841,00
Nettooverskud (dækningsbidrag - faste omkostninger - renter - afskrivninger):	250.659,00

Ressourcer

- Gå til **www.startvaekst.dk** og find hvad du behøver for at udarbejde en solid forretningsplan.
- Du finder flere typer forretningsplaner her:
www.startvaekst.dk/Forretningsplan
- Besøg også **www.100svar.dk** for at få svar på dine 100 spørgsmål om start og drift af en virksomhed.
- En engelsk, kinesisk og vietnamesisk udgave af en forretningsplan finder du på **www.dynamicbusinessplan.com**