

VELOTEAM S.C.

25 JUNI 2024

JAARVERSLAG



Paula Faber, Xander Wekema en Michel Vegt

the Velocity
A LUXURIOUS BARBLADE
by Veloteam

INHOUDSOPGAVE

03

ONS BEDRIJF

Wat gerealiseerd
The Velocity
Ons succes en trots

05

ONS BEDRIJF

Verloop verkoop
Plannen uit ondernemingsplan
Duurzaamheid
Doorstart

07

ONS TEAM

Functie- en taakverdeling
Samenwerking
Reflectie; wat anders?
Geleerd van elkaar

10

DE FINANCIËN

Financieel resultaat
Winst- verliesrekening
Vergelijking met financieel plan
Uitbetaling dividend



ONS BEDRIJF

WAT HEBBEN WIJ GEREALISEERD EN HOE?

Veloteam S.C. heeft een barblade gerealiseerd met een luxe uitstraling. Hierom heen hebben ze een merk opgebouwd en een klantennetwerk opgezet. Zie op de volgende pagina een impressie van het product.

Dit hebben wij weten te realiseren door middel van een goede samenwerking. Aan het begin hebben wij dit team samengesteld, bestaande uit twee verschillende opleidingen. Deze opleiding zijn Industrieel Product Ontwerp (IPO) en Technische Bedrijfskunde (TB). Elke opleiding heeft zo zijn eigen kwaliteiten. Bij IPO houden ze zich bezig met het ontwerpen van producten en de vormgeving eromheen, terwijl je bij TB je voornamelijk bezighoudt met bedrijf zelf. Bij TB proberen ze bedrijven te verbeteren en te optimaliseren door middel van doordachte analyses. Door deze combinatie aan kwaliteiten hebben wij dit product en onze onderneming weten te realiseren.

De studenten van IPO hebben zich voornamelijk beziggehouden met het ontwerpen van dit product. Ze hebben verschillende ontwerpen gemaakt, hierop geïtereerd en uiteindelijk het beste ontwerp en product weten te realiseren. Dit is "the Velocity" geworden. Tijdens dit proces hebben ze de ontwerpen getest aan de eisen van het product. De eisen bestonden onder andere uit de uitstraling, ergonomie en de prijs. Hiernaast ook de eisen die we vanuit de opdracht hadden gekregen.

De studenten van IPO hebben vervolgens een oplage van 50 barblades geproduceerd met bijhorende verpakking. Naast het fysieke product hebben de IPO studenten ook het marketing gedeelte op zich genomen. Hierbij hoort ook het klantcontact en de merkopbouw. Het ontwikkelen van een logo en bijpassend huismerk, het opzetten van een Instagram account en het onderhouden hiervan. Dit huismerk hebben de studenten weer doorgezet in het vooropgestelde ondernemingsplan van de TB'er. Door middel van veel netwerken in de doelgroep, hebben de IPO-studenten een klantennetwerk opgebouwd en verschillende soorten klanten binnengehaald.

Daarnaast heeft de student van TB zich vooral beziggehouden met de onderneming zelf en met het ontwikkelen van een strategie. Hij heeft zich beziggehouden met de concurrentie, dus wat zijn de zwaktes van hun product en hoe gaan wij dat verbeteren bij ons product. Verder heeft hij zich beziggehouden met het bepalen van de afzetmarkt en het inspelen op de behoeften van hen. Ook was hij degene die zich grotendeels bezighield met het genereren van een eigen vermogen door middel van aandeelhouders. Ten slotte had hij ook nog grotendeels het ondernemingsplan opgesteld, waarbij erin naar voren komt hoe wij gedurende de onderneming alles gaan aanpakken.

De combinatie van deze twee opleidingen heeft geleid, volgens ons, tot een succesvolle onderneming en dit product. Wij hebben financieel een mooi resultaat te behalen en het produceren van ons product was ook niet zo duur. Het enige wat wij moesten kopen was een plaat staal, spuitbussen en karton en voor de rest hebben wij de productie gratis kunnen doen in de werkplaats van de Hanze.

ONS BEDRIJF

THE VELOCITY



ONS GROOTSTE SUCCES EN TROTS

Wij vinden dat de verkoop van onze barblades het grootste succes is. Wij hebben een oplage van 50 stuks geproduceerd en deze allemaal binnen twee dagen verkocht. Zelf hadden wij dit ook niet verwacht, we hebben gewoon gekeken naar hoeveel blades we konden produceren uit één plaat staal. Dat dit allemaal verkocht zou worden hadden we niet op gerekend. Dit zorgt er ook voor dat wij onze aandeelhouders hun €20,-, die zij in ons bedrijf hebben geïnvesteerd, weer terug kunnen betalen. Daarnaast kunnen wij ze ook nog dividend uitbetalen en kunnen wij ook ons salaris aan onszelf uitbetalen. Dit zien wij als ons grootste succes en zijn er ook heel blij mee.

Verder zijn wij het meest trots op het eindresultaat van ons eigen product. Het product voldoet aan onze eisen en het is er nog beter uitgekomen dan verwacht. Ook horen we veel goede berichten van onze aandeelhouders en (potentiële) klanten dat ze het product erg mooi vinden. Wij hebben veel complimenten gekregen over het uiterlijk van ons product en de presentatie ervan. De marketing, posters en huisstijl met logo. Zelf zijn wij ook heel erg trots op onze luxe en unieke barblade, "The Velocity".

ONS BEDRIJF

VERLOOP VERKOOP EN TEVREDENHEID

De verkoop is heel erg goed verlopen en is naar tevredenheid. De 50 stuks die we hebben geproduceerd zijn in twee dagen verkocht. Hier waren wij dan al heel erg blij mee. Wij hadden ze dan ook geproduceerd voor in totaal €82,28 en verkocht voor €7,50 per stuk. Dit heeft ons dan ook een hele mooie omzet opgeleverd van maar liefst **€375,-**. Dit is een grote overwinning voor ons, want dit hadden we niet verwacht.

PLANNEN UIT ONDERNEMINGSPLAN GEHAALD

Het financieel plan hebben wij niet gehaald. We hadden namelijk verwacht dat we zo'n 160 stuks zouden produceren gedurende de onderneming, maar dit was uiteindelijk 50 stuks geworden. Het produceren was toch zwaarder dan verwacht en kostte ook heel veel tijd. Samen met de andere opdrachten die wij hadden van school, was het niet haalbaar om aan 160 stuks te komen.

Het operationeel plan hebben wij grotendeels wel gehaald, maar er zijn een paar dingen anders gelopen dan dat erin stond. Zo zouden we eerst een plaatstaal kopen met een dikte van 4 mm. Hier hebben wij uiteindelijk de keuze gemaakt om naar 3 mm te gaan, omdat dat ook sterk genoeg was, het was goedkoper en het is ook lichter in de handen. Ook waren wij van plan om gebruik te maken van een tumbler om het staal vrij te maken van scherpe randen en onzuiverheden. Iemand in ons team had namelijk zo'n machine bij het bedrijf van zijn vader, maar die was uiteindelijk dus gestopt. Hierdoor moesten wij het nu met de handen doen, omdat het anders wel een stuk duurder zou worden als je het bij een ander bedrijf had gedaan. Ten slotte hadden wij verwacht dat er 63 stuks uit een plaat staal van 500x1000 mm gesneden konden worden, maar wij hadden er 50 stuks uit weten te halen.

Als laatst hebben wij nog *het marketingplan* die in het ondernemingsplan stond. Hierbij hadden wij de volgende doelstellingen:

- "Het verbeteren van de merkpositionering van het merk "The Velocity", om zo een unieke positie en imago te creëren."
- "Het uitbreiden van distributiekkanalen, naast de sociale media en site."
- "Het vergroten van klanttevredenheid."
- "Het vergroten van kennis over het product. Gebruikers zien het als een bieropener, maar het is veel meer."

Het eerste doelstelling hebben we behaald. We hebben gekeken naar hoe wij ons konden differentiëren met de concurrentie om zo een uniek product te maken. Dit is heel erg goed gelukt. The Velocity heeft een uniek ontwerp en luxe uitstraling. Iets wat de huidige barblades niet hebben. Verschillende (potentiële) klanten hebben dit ook bevestigd. Daarnaast hebben wij ons proberen te onderscheiden door middel van ergonomie. Dat is ook gelukt doordat die lichter en smaller is dan de huidige barblades en dit verbeterd het gebruikersgemak.

De tweede doelstelling hebben we deels weten te behalen. Het was de bedoeling om samen te werken met horecabedrijven. Uiteindelijk hebben we producten verkocht aan een paar horecabedrijven en liggen er plannen op tafel voor bij de doorstart om met the Stockroom in Groningen te gaan samenwerken.

De derde doelstelling hebben we behaald door middel van het vragen van feedback aan potentiële klanten. Ook hebben we bij een paar klanten een terugkoppeling gedaan, om zo hun mening te vragen over hun ervaring. Ook zijn de IPO studenten langs horecabedrijven gegaan om daar feedback te vragen.

De vierde doelstelling hebben we ook behaald, dit hebben we gedaan door video's en foto's te plaatsen op Instagram. In deze video's en op de foto's is te zien hoe het product gebruikt wordt.

DUURZAAMHEID IN DE ONDERNEMING

Duurzaamheid heeft niet bij ons bewust een rol gespeeld in onze company. Ik denk alleen wel dat wij onbewust wel een beetje bij hebben gedragen aan duurzaamheid. Ons product is namelijk geproduceerd van staal. Dat is een materiaal dat recyclebaar is en een lange levensduur heeft. Het kan worden gerecycled en weer gebruikt worden zonder dat het zijn kwaliteit verliest en daarom draagt het bij aan duurzaamheid.

DOORSTART

Niet iedereen van ons team heeft gekozen om een doorstart te maken. Michel heeft namelijk besloten om geen doorstart te maken en dus te stoppen met de onderneming. Daarentegen zijn Xander en Paula aan het overwegen om wel een doorstart te maken. Zij zijn van plan om met elkaar de volgende afspraken te maken voor de doorstart:

- Inventariseren hoe we precies de doorstart gaan maken;
- In gesprek gaan met de Stockroom over een samenwerking en hoe dit logistiek zit;
- Inschrijven KvK (we willen eerst duidelijkheid voor onszelf mbv Stockroom);
- Plannen maken en doelstellingen opstellen;
- Netwerk uitbreiden;
- Communicatie = key;
- Duidelijke taken opstellen.



ONS TEAM

FUNCTIE- EN TAAKVERDELING

De functies waren uiteindelijk als volgt verdeeld:

CEO – Michel

Marketing (& sales manager) – Paula

Promotie / Social media – Paula

Product ontwerp / innovatie – Xander

Inkoop manager – Florenz (is Paula geworden)

Productie manager – Xander

Technisch directeur – Florenz (is Xander geworden)

Uiteindelijk waren de functies inkoop manager en technisch directeur door Paula en Xander overgenomen. Florenz is uiteindelijk uit ons team gestapt.

Paula had de marketing en promotie/social media als functie gekregen. Door haar creativiteit en inzicht in grafisch ontwerpen en social media heeft ze video's en foto's geupload. Ook heeft ze verschillende posters gemaakt passend in de huisstijl die ze heeft ontworpen. Paula heeft uiteindelijk alles ingekocht en de geldzaken beheert via Revolut.

Verder had Xander de functies product ontwerp / innovatie en productie manager gekregen. Xander had de meeste kennis over het produceren en kon samen met Paula het product ontwerpen. Hij heeft dan ook echt de leiding gehad in de productie en ook verreweg het meest gedaan voor het produceren. Hij heeft dan ook de functie Technische directeur overgenomen. Hiernaast heeft hij veel gedaan qua netwerken face to face, door hem onder andere hebben we een groot klantennetwerk opgebouwd.

Ten slotte had Michel de functie als CEO gekregen. Hij nam de algemene leiding tijdens de onderneming. Hij zorgde er ook voor dat er momenten kwamen dat we even gingen overleggen. Hiernaast zorgde hij ook dat achter de schermen de opdrachten werden gedaan, hierdoor lag er een goede basis van de onderneming. Paula nam ook wel vaak de leiding voor onze onderneming.

SAMENWERKING

Over het algemeen is de samenwerking echt goed verlopen. Doordat we te maken hadden met twee verschillende opleidingen zorgde dit voor een leuke dynamiek. Dit had ook een nadeel, want door onze verschillende roosters was het moeilijk om elkaar echt veel te zien en goed samen te werken. Dit hebben we wel opgelost door veel te communiceren over de app en afspraken te maken. Daarnaast heb je te maken met verschillende manieren van werken en een andere kijk op bepaalde dingen. Hier kunnen dan misschien wel eens misverstanden of onenigheden uit ontstaan, maar dat is bij ons niet het geval geweest. Ook zijn wij zowat het enige combinatiegroepje dat bij elkaar is gebleven. Heel veel andere groepjes met IPO- en TB-studenten zijn uit elkaar gegaan door onenigheden en dat laat ook wel zien dat het lastig kan zijn. Daarom zijn wij er ook trots op dat het nu zo goed is gelopen.

Verder zijn er twee dingen waarvan echt blij zijn dat dat goed is gegaan en dat is het volgende; dat wij buiten school ontmoetingen hebben ingepland en dat wij ons werk op tijd af hadden en elkaar lieten zien wat wij gedaan hadden. Doordat onze rooster niet op elkaar aansloten, konden wij niet altijd met elkaar samenwerken. Gelukkig waren wij allemaal bereid om buiten school dan eens met elkaar af te spreken. Dit zorgde ervoor dat wij elke keer de stand van zaken konden bespreken en samen bezig konden aan opdrachten. Dit heeft ervoor gezorgd dat de samenwerking goed verliep, want anders was het wel heel lastig geweest. Bovendien zorgde wij er ook voor dat wij onze opdrachten op tijd af hadden en als wij iets aan elkaar vroegen, wij er ook voor zorgde dat het gebeurde. Dit geeft dan toch wel vertrouwen binnen het groepje, waardoor de samenwerking goed verloopt en je op elkaar kunt rekenen.



VOLGENDE KEER ANDERS

Wij zouden de volgende keer niet echt iets anders doen. Onze samenwerking zoals hierboven beschreven is gewoon heel erg goed verlopen. Alleen wij vinden dat ze het vanuit school wel wat beter mogen organiseren. Door de menging van twee opleidingen liep de samenwerking heel soms stroef. Wij hadden namelijk, maar één keer in de zoveel weken een moment dat ingeroosterd stond om samen te werken. De ondernemingen met alleen TB'ers bijvoorbeeld, hadden elke week zo'n moment om te samenwerken. Een betere roosteraansluiting zal fijner zijn. Wij hebben dit proberen op te lossen om tijdens de schoolweek zelf moment in te plannen om samen te werken, maar dit is niet altijd mogelijk aangezien wij ook andere opdrachten hebben. Als wij bijvoorbeeld wilden produceren, was het heel vaak niet mogelijk omdat wij dan niet tegelijk konden of alleen TB kon wat dan weer niet handig was.

GELEERD VAN ELKAAR

Wij hebben het meest van elkaar geleerd op het gebied van leren. Aangezien ons team bestaat uit twee verschillende opleidingen, krijg je ook te maken met verschillende werkwijzen en een andere manier van leren. Dit brengt namelijk ook wel weer een uitdaging met zich mee.

Bij de opleiding IPO houden ze zich heel erg bezig met itereren. Als ze dan wat hadden ontworpen, gingen ze weer eerst een stapje terug en maakte ze weer allerlei nieuwe ontwerpen. Deze werden weer getest op de eisen, ook werden er fysieke testen gedaan door middel van spuugmodellen.

De focus bij IPO ligt op constant verbeteren en verbreedden van het idee. Dat was voor Michel (TB) dan heel erg wennen, omdat hij namelijk een hele andere manier van werken heeft. Zo was het wel eens voor gekomen dat hij dacht dat het product al klaar was, maar ook het product- en teamnaam. Dit had hij toen moeten pitchen, maar dat was nog niet het eindproduct en de product- en teamnaam waren uiteindelijk ook weer veranderd. Bij TB is het wat meer recht toe, recht aan. Daar krijg je dan namelijk een opdracht, waarbij je een strategie ontwikkelt om de opdracht aan te pakken en dat volg je dan ook. Hierbij ben je niet bezig met het telkens itereren. Deze manier van werken is voor beide partijen erg wennen, maar hier zijn wij wel goed uitgekomen. Dat is ook heel goed, want een ander aanpak kan ook nog wel eens tot onenigheden leiden.

FINANCIEEL RESULTAAT

WINST EN VERLIESREKENING

Inkoopwaarde	€ 1.36	BTW:	Belasting:	Loonheffing	
Brutowinstmarge	456%		21%	19%	37%
Verkoopprijs (ex btw)	€ 6.20				

	Begin	april	mei	juni
Verkopen	0	0	0	50
Inkopen	0	0	0	50
Voorraad	0	0	0	0

Balans 22-03-2024			
Voorraad	€ 0.00	Eigen vermogen	€ 180.00
Te vorderen BTW	€ 0.00		
Bank	€ 180.00		
Totaal	€ 180.00	Totaal	€ 180.00

Cashflow (= Liquiditeit)							Resultatenrekening	
	april	mei	juni				Opbrengsten	
Beginsaldo	€ 180.00	€ 170.00		€ 160.00			Opbrengst verkopen	€ 310.00
							Inkoopwaarde verkopen	€ 68.00
Ontvangsten							Bruto winstmarge	€ 242.00
Verkopen ex BTW	€ 0.00	€ 0.00		€ 310.00			Kosten	
BTW	€ 0.00	€ 0.00		€ 65.10	€ 65.10		Salaris	€ 30.00
Totaal	€ 180.00	€ 170.00		€ 535.10			Loonheffing	€ 11.10
							Overig	€ 0.00
Uitgaven							Totaal	€ 41.10
Inkopen ex BTW	€ 0.00	€ 0.00		€ 68.00			Winst voor belasting	€ 200.90
BTW	€ 0.00	€ 0.00		€ 14.28	€ 14.28		Belasting	€ 38.17
Salaris	€ 10.00	€ 10.00		€ 10.00			Winst na belasting	€ 162.73
Overige	€ 0.00	€ 0.00		€ 0.00				
Totaal	€ 10.00	€ 10.00		€ 92.28				
Eindsaldo	€ 170.00	€ 160.00		€ 442.82				

Balans 30-06-2024			
Voorraad	€ 0.00	Eigen vermogen	€ 180.00
Te vorderen BTW	€ 14.28	Te betalen BTW	€ 65.10
Bank	€ 442.82	Te betalen winstbelasting	€ 38.17
		Te betalen loonheffing	€ 11.10
		Winst na belasting	€ 162.73
Totaal	€ 457.10	Totaal	€ 457.10

VERGELIJKING CIJFERS MET FINANCIËEL PLAN

Inkoopwaarde	€ 1.0.00	BTW:	Belasting:	Loonheffing
Brutowinstmarge	500%	21%	30%	42%
Verkoopprijs (ex btw)	€ 5.0.00			

	Begin	april	mei	juni
Verkopen	0	20	40	100
Inkopen	0	80	0	80
Voorraad	0	60	20	0

Balans 22-03-2024			
Voorraad	€ 0.00	Eigen vermogen	€ 240.00
Te vorderen BTW	€ 0.00		
Bank	€ 240.00		
Totaal	€ 240.00	Totaal	€ 240.00

Cashflow (= Liquiditeit)					
	april	mei	juni		
Beginsaldo	€ 240.00	€ 214.20	€ 456.20		
Ontvangsten					
Verkopen ex BTW	€ 100.00	€ 200.00	€ 500.00		
BTW	€ 21.00	€ 42.00	€ 105.00	€ 168.00	
Totaal	€ 361.00	€ 456.20	€ 1.061.20		
Uitgaven					
Inkopen ex BTW	€ 80.00	€ 0.00	€ 80.00		
BTW	€ 16.80	€ 0.00	€ 16.80	€ 33.60	
Salaris	€ 40.00	€ 0.00	€ 40.00		
Overige	€ 10.00	€ 0.00	€ 10.00		
Totaal	€ 146.80	€ 0.00	€ 146.80		
Eindsaldo	€ 214.20	€ 456.20	€ 914.40		

Resultatenrekening	
Opbrengsten	
Opbrengst verkopen	€ 800.00
Inkoopwaarde verkopen	€ 160.00
Bruto winstmarge	€ 640.00
Kosten	
Salaris	€ 80.00
Loonheffing	€ 33.60 42% ??
Overig	€ 20.00
Totaal	€ 133.60
Winst voor belasting	€ 506.40
Belasting	€ 151.92 30% ??
Winst na belasting	€ 354.48

Balans 30-06-2024			
Voorraad	€ 0.00	Eigen vermogen	€ 206.40
Te vorderen BTW	€ 0.00	Te betalen BTW	€ 168.00
Bank	€ 914.40	Te betalen winstbelasting	€ 151.92
		Te betalen loonheffing	€ 33.60
		Winst na belasting	€ 354.48
Totaal	€ 914.40	Totaal	€ 914.40

Ten eerste kan ik zeggen dat de cijfers niet overeenkomen met de verwachting die wij hadden bij fase 5 en is het ook 'minder goed' gegaan dan wij hadden verwacht. We begonnen überhaupt met een ander eigen vermogen, doordat iemand van ons team is gestopt. Hierdoor hadden wij startbudget van €180,- ipv €240,-. Verder hadden wij ook een andere inkoopwaarde en verkoopprijs verwacht. Dat is nu ten opzichte van fase 5 allebei omhoog gegaan, maar onze brutowinstmarge is wel lager geworden. Dit zorgt ervoor dat onze winst sowieso al wat lager zou uitvallen. Wij hadden een brutowinstmarge van 500%, maar dit is nu 456% geworden.

Daarnaast hadden wij verwacht dat er meer geproduceerd zal worden. Wij hadden de verwachting dat er 160 stuks geproduceerd en verkocht zouden worden. Dit is uiteindelijk een productie van 50 stuks geworden en wij hebben er dan ook 50 verkocht. Het was namelijk meer werk dan wij verwacht hadden en daarom hebben wij de verwachte productie niet kunnen nastreven. Hierdoor zijn de opbrengsten ook veel lager geworden, maar is de inkoopwaarde ook lager uitgevallen. Dit heeft op zijn beurt ook weer invloed op de te betalen BTW, te betalen winstbelasting, te betalen loonheffing en de winst na belasting. Doordat de opbrengsten en kosten lager zijn, is dit ook allemaal lager.

Uiteindelijk hebben wij besloten om de salaris lager te doen. Wij hadden hier nog een keer over nagedacht en de salaris van het financiële plan van fase 5 vonden wij wat te hoog. Dit zorgt er ook weer voor dat de kosten lager uitvallen en daardoor de winst hoger zal uitvallen. Uiteindelijk is het totaal op de eindbalans ook veel lager, omdat de productie veel lager was dan verwacht.

Ten slotte waren de percentages van de winstbelasting en de loonheffing ook lager uitgevallen. In het excel document gingen ze namelijk uit van 30% voor de winstbelasting en 42% voor de loonheffing. Alleen bij Jong Ondernemen gaan ze uit van andere percentages. Hier was de winstbelasting 19% en de loonheffing 37%. Hierdoor zullen onze waarden voor de loonheffing en winstbelasting ook lager uitvallen, aangezien de percentages lager zijn.

UITBETALING DIVIDEND

Uiteindelijk is er aan €375,- verkocht met de barblades. Hier waren de productiekosten uiteindelijk €82,28 van. Verder blijkt er uit ons financiële overzicht dat het eigen vermogen weer op €180,- staat, daardoor zijn wij in ieder geval in staat om de aandeelhouders hun €20,- terug te betalen.

Daarnaast is er ook nog een winst van €162,73- na belastingen. In overleg met de aandeelhouders, is er een akkoord gekomen om alleen hun aandeel terug te betalen en de rest van de winst over ons team te verdelen. De aandeelhouders zijn allemaal familieleden en zij hoefden allemaal geen dividend en waren er tevreden mee als zij alleen hun aandeel terug kregen. Zij hadden liever dat wij alle winst kregen, omdat wij er hard voor hadden gewerkt en vonden het alleen maar leuk om ons te steunen.