

BEDRIJFSPLAN

HANDELSONDERNEMING OSSENBLOK

Inleiding

Handelsonderneming Ossenblok (hierna onderneming) is ingeschreven bij de Kamer van Koophandel op 1 januari 1997. Van oorsprong zijn de handelsactiviteiten, in- en verkoop van nieuwe en gebruikte bestratingmaterialen, alles in de ruimste zin des woord.

De onderneming is een echt familiebedrijf, waarin de gehele familie Ossenblok diverse werkzaamheden verricht. Naast de heer Ossenblok, en zijn partner, zijn er momenteel nog een tweetal werknemers in dienst.

Omdat er momenteel een verzoek om uitbreiding bestemmingsvlak loopt is het bedrijfsplan opgesteld. Dit bedrijfsplan is bedoeld om een goede onderbouwing aan te leveren, zodat het terrein, wat in 2007 is aangekocht en ook inmiddels is verhard tot een bestemmingswijziging kan worden gebracht.

Ontwikkeling verplaatsing

De onderneming was in eerste instantie tot 2007 gevestigd op de locatie, Kuivezand 4 te Oud-Gastel. Mede op verzoek van de gemeente Halderberge is gekozen om deze locatie te verlaten en is samen met de gemeente gezocht naar een vervangende plaats. Deze vervangende locatie is uiteindelijk de huidige locatie, Molenstraat 34 te Standdaarbuiten geworden. De verhuizing is mede door de diverse locaties waaruit de activiteiten plaats gevonden, geconcentreerd naar de huidige locatie. Mede gezien de ontwikkelingen van de onderneming was het ook noodzakelijk om te verhuizen naar de huidige locatie.

Uitbreiding

Nadat de onderneming vanuit Oud-Gastel verhuisd was naar Standdaarbuiten, was de uitbreiding/verharding van het terrein noodzakelijk. De ontwikkelingen op het gebied van de bestratingmaterialen en de daarbij behorende expansie van het aanbod in de diverse materialen en toebehoren hebben de noodzaak van verharding van het terrein duidelijk gemaakt. Indien de onderneming in deze niet mee was gegaan met de nieuwe ontwikkelingen op het gebied van verharding, tuinonderhoud en aanverwante zaken, dan was de onderneming al lang niet meer levensvatbaar geweest.

Bedrijfsformule

Om de onderneming voor nu en in de toekomst succesvol te kunnen blijven laten bestaan is de noodzaak van een ruim aanbod in materialen van levensbelang. Daarnaast zijn de onderstaande kernwoorden van de onderneming hierin van levensbelang:

- Uitgebreid assortiment
- Kwaliteit
- Productiviteit
- Communicatie
- Snelheid levering
- Bekwaamheid
- Maatwerk
- Prijs

Omdat de gehanteerde bedrijfsformule is gebaseerd op bovenstaande kernwoorden, dient er bij de onderneming ook steeds een zo volledig en uitgebreid assortiment aanwezig te zijn. De gehele handel in bestratingmaterialen heeft in de afgelopen jaren een ware metamorfose ondergaan. Was het tot een jaar of tien geleden gewoon, dat we grijze betontegels en klinkers als verharding- en tuin aanleg namen, tegenwoordig is het aanbod gigantisch en erg uitgebreid. Daarnaast willen klanten ook vanuit de onderneming volledig bediend kunnen worden. Dus naast de bestratingmaterialen verwacht men ook dat er bijvoorbeeld zand, worteldoek, afrasteringen etc. geleverd kan worden.

Marktontwikkeling

Een erg belangrijk en essentieel onderdeel van de onderneming is dat er steeds vanuit een voorraadpositie gewerkt kan worden. Dit betekent voor de klanten geen lange wachttijden en steeds een up to date voorraadpositie, waaruit geput kan worden. Iets waar klanten niet op zitten te wachten is om (te) lang te moeten wachten om hun materialen. Vanuit dit perspectief is ook de verharding van het terrein mede gerealiseerd en noodzakelijk. De onderneming verneemt van klanten dat ze zo tevreden zijn over assortiment en de hoeveelheid keuze ten opzichte van collega's. De slogan: **Actie – Reactie** is dan ook uitermate goed van toepassing op de onderneming.

Actualiteit

Toen de onderneming in 2007 is verhuisd van Oud-Gastel naar Standdaarbuiten is de omzet van € 966.000 gestegen naar € 1.138.000 in 2013. Deze stijging is bijna volledig toe te rekenen aan de uitbreiding van het verharde terrein. Wat echter nog veel belangrijker is, dat door de verhuizing de onderneming veel effectiever is kunnen gaan werken. Uit de in het financieel overzicht gegeven cijfers kunt u zich daarvan dan ook een beeld vormen. Indien het verharde terrein niet gehandhaafd kan blijven zal dit een grote weerslag op de onderneming krijgen. De omzet zal erg teruglopen, met als gevolg dat de levensvatbaarheid van de onderneming in gevaar komt. Daarnaast zullen ook de in dienst zijnde werknemers van de onderneming moeten vrezen voor hun baan. Omdat er op het huidige bedrijfspand ook nog een financiering rust, zal het erg moeilijk, welhaast onmogelijk worden om de onderneming te kunnen continueren. Indien het verharde terrein gelegaliseerd kan worden en gehandhaafd kan blijven dan zet de groei die het bedrijf laat zien, zich door in de komende jaren.

Financieel

In de bijlage zijn enkele financiële kerncijfers van de onderneming vermeld. Uit deze cijfers valt op te maken dat door de diverse ontwikkelingen het bedrijf momenteel constructief en een gedegen ontwikkeling door maakt.

De omzet bedroeg in 2007 € 966.000, bij een bedrijfsresultaat ad € 30.000. In de daaropvolgende jaren is er steeds een marktconforme stijging van omzet geweest zodat deze over 2013 € 1.138.000 bedroeg met een bedrijfsresultaat van € 85.000. Uit deze cijfers blijkt, dat de omzet ontwikkeling redelijk stabiel is geweest, maar doordat het aanbod van de materialen groter is geworden (waarop meer marge behaald is) er een significant beter resultaat is behaald.

Conclusie

Uit het voorgaande bedrijfsplan is op te maken dat de onderneming een goede toekomst en bestaanszekerheid gegarandeerd kan blijven indien de uitbreiding van het verharde terrein wordt gerealiseerd.

Mede gezien de historische ontwikkelingen en de bereidheid van de onderneming in het verleden om zijn onderneming te verplaatsen naar de huidige locatie, met in de wetenschap dat de verharding gerealiseerd zou mogen worden, zou het erg vervelend zijn indien dit nu terug gedraaid zou worden.

Opgemaakt door:

R. Ossenblok

R. van Dijk, DGD Administratie- en Belastingadviseurs Roosendaal

Bijlage: Resultaatontwikkeling 2007 tot en met 2013

Resultatenontwikkeling Handelsonderneming Ossenblok

	<u>2007 €</u>	<u>2008 €</u>	<u>2009 €</u>	<u>2010 €</u>	<u>2011 €</u>	<u>2012 €</u>	<u>2013 €</u>
OPBRENGSTEN :							
Netto omzet	966.000	1.003.000	930.000	1.031.000	994.000	1.010.000	1.138.000
Uitbesteed werk	<u>694.000</u>	<u>688.000</u>	<u>621.000</u>	<u>652.000</u>	<u>612.000</u>	<u>607.000</u>	<u>677.000</u>
Brutomarge	<u>272.000</u>	<u>315.000</u>	<u>309.000</u>	<u>379.000</u>	<u>382.000</u>	<u>403.000</u>	<u>461.000</u>
Kosten							
Personeelskosten	58.000	71.000	93.000	101.000	83.000	107.000	119.000
Afschrijvingen	28.000	32.000	36.000	48.000	46.000	42.000	44.000
Huisvestingskosten	33.000	13.000	18.000	30.000	27.000	30.000	33.000
Kantoorkosten	7.000	9.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
Autokosten	68.000	73.000	52.000	102.000	92.000	100.000	125.000
Verkoopkosten	3.000	2.000	4.000	4.000	7.000	1.000	2.000
Algemene kosten	<u>14.000</u>	<u>45.000</u>	<u>39.000</u>	<u>26.000</u>	<u>20.000</u>	<u>16.000</u>	<u>20.000</u>
	<u>211.000</u>	<u>245.000</u>	<u>250.000</u>	<u>319.000</u>	<u>283.000</u>	<u>304.000</u>	<u>351.000</u>
Bedrijfsresultaat	61.000	70.000	59.000	60.000	99.000	99.000	110.000
Financieringskosten	<u>31.000</u>	<u>33.000</u>	<u>30.000</u>	<u>34.000</u>	<u>32.000</u>	<u>26.000</u>	<u>25.000</u>
Resultaat	<u><u>30.000</u></u>	<u><u>37.000</u></u>	<u><u>29.000</u></u>	<u><u>26.000</u></u>	<u><u>67.000</u></u>	<u><u>73.000</u></u>	<u><u>85.000</u></u>