

Bedrijfsplan

Solexverhuur Twente V.O.F.



Inhoudsopgave

Beschrijving van de onderneming, de missie en visie	3
Doelstellingen	3
Bedrijfsactiviteiten	4
Strategie	5
Kritische succesfactoren	6
Bijlagen	7

Beschrijving van de onderneming, de missie en visie

Oprichters

De oprichters van de onderneming Solexverhuur Twente zijn de heer en mevrouw. Vanaf 2007 wordt de onderneming uitgeoefend in de vorm van een vennootschap onder firma. De onderneming staat ingeschreven bij de kamer van Koophandel onder dossiernummer 08152325.

Historie

De onderneming is enkele jaren geleden gestart met recreatie-activiteiten. In de loop van de tijd heeft dit steeds meer omvang gekregen omdat de vraag uit de markt een groei van de activiteiten mogelijk heeft gemaakt. Daarbij komt dat er in de verste omtrek geen gelijksoortige activiteiten plaats vindt.

Pand op nummer 33

De onderneming wordt geëxploiteerd vanuit Gunnerstraat 10 te Weerselo. Doordat er op dit adres geen parkeergelegenheid was en doordat de activiteiten steeds verder werden uitgebreid, is het pand aan de Gunnerstraat 33 gekocht omdat dit pand in de groei van de activiteiten kon voorzien. Voor de aankoop in juli 2011 is door Eshuis Accountants en Belastingadviseurs B.V. te Almelo een begroting opgesteld ten behoeve van de Rabobank. De Rabobank heeft mede op basis van deze begroting besloten om de financiering ten behoeve van de aankoop van het pand te verlenen. Eshuis Accountants en Belastingadviseurs heeft deze begroting waaruit de omzet verhuur en de omzet horeca blijkt nogmaals uitgebracht, de begroting is als bijlage toegevoegd.

Missie

De missie van Solexverhuur Twente betreft het bieden van all-weather recreatieve activiteiten en het bezorgen van een onvergetelijke dag.

Doelstelling

De doelstelling betreft het gedurende het gehele jaar kunnen bieden van originele ideeën voor het vieren van bedrijfs- en familiefeesten.

Realisatie van de doelstelling

De realisatie van de doelstellingen van de onderneming kan uitsluitend worden bewerkstelligd door het uitoefenen van de onderneming vanuit een uitspanning. Deze plek dient als uitvalsbasis voor buitenactiviteiten maar ook als onderkomen in de wintermaanden of wanneer het weer slecht is. Het pand aan de Gunnerstraat 33 biedt dit allemaal. Bovendien voorziet het pand in een werkplaats. Een werkplaats is noodzakelijk voor het onderhoud aan de gemotoriseerde verhuurobjecten. Het pand betreft een gemoderniseerd pand met voldoende parkeergelegenheid voor 48 auto's.

Successen en mislukkingen

Het grootste succes betreft de realisatie van de groei van de activiteiten naar de huidige omvang. Van mislukkingen zijn nog geen sprake geweest, wel van tegenvallers, zoals problemen op technisch vlak van te verhuren objecten (technische storingen). Tegenvallers zijn er ook geweest als het gaat om afzeggingen voor wat betreft de weersomstandigheden hetgeen de voornaamste beweegreden was om het pand aan de Gunnerstraat 33 te verwerven.

Bedrijfsactiviteiten

De activiteiten betreffen de verhuur van solexen en tuk-tuks. Het verhuren van solexen en tuk-tuks is voor alle doel- en leeftijdsgroepen. De leeftijd kan variëren van 1 tot 100 jaar. Wij faciliteren met name familie- en bedrijfsfeesten.

Deze feesten, themafeesten zullen altijd gepaard gaan met een van de activiteiten die men in een van de hallen kan uitvoeren, of een rit per solex of tuk-tuk.

De duur van de activiteiten kan verschillen naar gelang het arrangement dat men kiest.

Voor 10 uur 's morgens zullen er geen activiteiten plaatsvinden. Bij de verhuur van de solexen of tuk-tuks krijgen de bezoekers eerst een kopje koffie aangeboden waarna er uitleg wordt gegeven hoe de solex of tuk-tuk werkt, waarna men vertrekt voor een rit door het Twentse landschap. Deze ritten kunnen verschillen van tijd. In het algemeen duurt een rit 2 tot 3 uur. De meeste ritten vinden plaats in de middag of in de vooravond.

De duur van een arrangement zal hooguit tot 24.00 uur zijn.

Van de arrangementen waarbij warm eten wordt geserveerd, wordt het eten elders klaargemaakt en als gereed product aangeleverd. Uitzondering hierop zijn de barbecueën.

De drank die er wordt geschonken, zal behalve uit alcoholvrije dranken ook lichte alcoholische dranken zijn, maar geen sterke drank.

Indien er drank wordt geschonken zal dit alleen plaatsvinden in de ontmoetingsruimten.

Het horeca gedeelte zal dan ook ondergeschikt zijn en geen deel uitmaken van het hoofddoel. Buiten de activiteiten om zal er geen mogelijkheid zijn om drank te consumeren.

In 2011 is het bedrijfspand aan de Gunnerstraat 33 te Weerselo aangekocht met als doel het uitbreiden van de dienstverlening.

Aangezien de verhuur van solexen een buitenactiviteit betreft hebben wij te maken met een seizoenspatroon in onze omzet. De ligging van het pand heeft zijn voordelen dat men met de solexen en tuk-tuks gelijk buiten het dorp is en er geen overlast is t.o.v. van de buurt.

Het huren van solexen en tuk-tuks kan ook elders in het land plaatsvinden op verschillende locaties. De solexen en tuk-tuks worden dan per aanhanger naar deze locatie vervoerd.

Ook hebben wij te maken met afzeggingen.

Klanten willen, onafhankelijk van de weersomstandigheden, invulling kunnen geven aan hun familie- en of bedrijfsfeest.

Daarnaast is het wenselijk om onze klanten op een representatieve wijze te ontvangen hetgeen op de oude locatie moeilijk werd, parkeren was lastig en de mogelijkheden op de oude locatie staken schril af bij de mogelijkheden die het pand aan de Gunnerstraat 33 ons biedt.

Behoeftievoorziening

De kracht van het verhuren van solexen betreft de chemie tussen het samen met elkaar op pad zijn met een "nostalgisch" vervoermiddel in een bijzonder fraaie omgeving.

Het onherroepelijk een keer de weg kwijt raken en motorische verrassingen leiden altijd weer tot hilarische situaties.

De combinatie buitenlucht, samenzijn en de omgeving verkennen is een succesformule gebleken. Wij willen deze formule uitbreiden naar "indoor-activiteiten".

Personeel

De dagelijkse leiding van de onderneming wordt gevoerd door de heer Van Olffen.

De heer Van Olffen is spin in het web voor wat betreft de bedrijfsvoering.

Door de uitbreiding van de activiteiten zal er ook meer personeel moeten worden verworven, wat ten goede komt van de werkgelegenheid. Momenteel heeft men 3 personeelsleden in vaste dienst en 25 personen als oproepkracht. De verwachtingen zijn dat er straks 6 personen in vaste dienst worden aangenomen en 40 personen als oproepkracht. Het personeel zal naar behoefte worden ingezet.

Hierbij moet gedacht worden aan het opvangen en het gidsen van groepen, het voeren van (preventief) onderhoud en aanverwante werkzaamheden.

Strategie

De huidige omvang van de "Solex en Tuk-Tuk vloot" is zodanig dat er meerdere groepen per dag kunnen worden opgevangen.

Het verhuren van solexen en Tuk Tuks is een buitenactiviteit en is in belangrijke mate afhankelijk van het weer.

Bij slecht en/of koud weer is er geen omzet. Doordat er straks activiteiten kunnen worden gehouden in de hallen kan dit gedeeltelijk worden opgevangen. De verhouding activiteiten en horeca staat als 1 op 8.

De huidige omvang voor wat betreft het aantal solexen is bij benadering wel bereikt.

Om het seizoenspatroon in de omzet te matigen wordt gezocht naar mogelijkheden om de omzet buiten het hoogseizoen op peil te houden.

Dit betekent dat het noodzakelijk is dat wij beschikken over een pand dat voorziet in onze behoeften, deze zijn:

- Het kunnen opvangen van diverse groepen naast elkaar.
- Het kunnen bieden van indoor-activiteiten of een alternatief programma indien de weersomstandigheden dit noodzakelijk maken
- Een adequate inrichting van het pand waardoor een efficiënte werkwijze mogelijk is.
- Een werkplaats voor de opslag en het onderhoud van gemotoriseerde verhuurobjecten (Solexen/Tuk-tuks)

De strategie is om de omzet uit te bouwen in de maanden waarin de solexverhuur minder is, of het weer slecht is betreft de uitbreiding van binnenactiviteiten.

Hierbij moet gedacht worden aan oud-hollandse spelen, boogschieten, enz.

Belangrijk is dat belangstellenden dus niet meer volledig afhankelijk zijn van weersvoorspellingen hetgeen het risico voor de klant beperkt.

Voor dit doel is het huidige pand aangekocht. Klanten kunnen, ongeacht de weersomstandigheden, altijd een programma boeken.

De diversificatie van de dienstverlening betekent eveneens dat de doelgroep breder wordt, kleine kinderen en ouderen kunnen ook "meedoen" met een aangepast programma

Kritische succesfactoren

De kritische succesfactoren (KSF's) zijn als volgt te specificeren:

Afnemers:

Klanten boeken op dit moment bij ons omdat wij een gedegen reputatie hebben, velen hebben bij ons naar tevredenheid diensten afgenomen.

Door afnemers minder afhankelijk te laten zijn van de weersvoorspellingen kunnen afnemers nu bij ons boeken zonder risico.

Daarnaast nemen wij alles uit handen waardoor er een onbezorgde dag ontstaat.

Medewerkers

KSF's voor het personeel betreffen in belangrijke mate de unieke formule en de combinatie van het werken met mensen met een goed humeur en het je dienstverlenend willen opstellen naar klanten.

Innovatief vermogen

Het innovatieve vermogen betreft met name het innovatieve vermogen op commercieel gebied. Er zijn geen andere partijen die deze combinatie van mogelijkheden en deze flexibiliteit kunnen bieden.

Voor wat betreft de verhuur van solexen kan uitsluitend ons bedrijf grote groepen faciliteren.

Producten

Uniek in ons concept is het nostalgische karakter van het solex rijden. De "ouderen" kennen de solexen van vroeger waardoor het een feest van herkenning is.

De "jongeren" zullen een solex wellicht niet kennen maar een ritje op een solex is voor hen ook een belevenis, het is een voertuig met karakter, een solex "leeft".

Imago

Belangrijk voor ons bedrijf is het bezorgen van een onbezorgde dag voor onze klanten.

Met de aankoop van het pand kunnen wij dit altijd garanderen.

Verder is het belangrijk dat de solexen bedrijfszeker zijn. Daar hebben wij onze werkplaats voor nodig en hebben wij fors geïnvesteed in de solexen.

Communicatie

Qua communicatie is het belangrijk dat wij als betrouwbaar te boek staan.

Door de vele arrangementen die klanten bij ons hebben geboekt hebben wij reeds een solide reputatie opgebouwd. Ook bij ons zijn tevreden klanten de beste verwijzers.

Daarnaast hebben wij een internet-site en adverteren regelmatig.

Bijlage