# Business Case for vandspildsdetektor

## Problemdefinition

Vandspild er efterhånden en dyrebar ressource. Ifølge Danmarks Statistik spildes der i gennemsnit 100 liter vand per person per dag. Det svarer til et tab på cirka 100.000 liter vand pr år for en familie på fire.  
For at komme vandspild til livs, som årligt kan løbe op i flere hundred til tusinde kroner, skal følgende projekt være med at til at forbygge dette problem.  
Dette har firmaet AWS (Avoid Water Spillage) A/S kontaktet os om.  
Vi vil lave en løsning der kan måle om der opstår vandspild i rør, ved at bruge en metode der måler om der er utætheder i et rør, om der er lidt eller meget vand der siver ud. Det kan også være for løbende toilet eller dryppende vandhane.

## Målgruppe

Målgruppen for vandspildsdetektoren er den almindelige borger, der ønsker at spare penge og reducere sin påvirkning på miljøet. Detektoren skal gøre det nemt og overskueligt for borgerne at følge med i tilstande i deres rørledninger og sætte ind over for eventuelle vandspild situationer. Det skal også være nemt at montere og sætte op, brugervenligheden er essentiel her.

## Mål (for os)

Målet er at i møde komme AWS ønske om en ikke-invasiv måler som kan detektere vandspild. Vi sigter på at lave en stabil og nem tilgang til vores løsning af detektor for så billig ressource indsats som muligt uden af gå på kompromis med kvaliteten. Da tiden er begrænset, er stabilitet det vigtigste fokus i første omgang. Features er noget man kan videreudvikle på et senere tidspunkt.

## Handlingsplan (Gantt diagram indsættes her)

*Se vedhæftede diagram*

Økonomiske analyse

Detektoren forventes at koste 200 kroner. Dette er en attraktiv pris for forbrugere, da den er meget lavere end prisen på traditionelle vandspilddetektorer.  
Omkostningerne til at udvikle og producere detektoren forventes at være 10 millioner kroner. Disse omkostninger vil omfatte forskning og udvikling, produktionsapparater og råvarer.  
Det forventes, at detektoren vil generere en indtjening på 20 millioner kroner om året. Dette er baseret på en forventning om, at der vil blive solgt 100.000 detektorer om året.  
Rentabiliteten for detektoren forventes at være 20%. Dette er en god rentabilitet for et opstartsselskab.  
Det forventes, at detektoren vil blive finansieret gennem et lån fra en bank. Lånet forventes at være på 10 millioner kroner.

Strategisk analyse (SWOT)

**Styrker**

**Ambitiøs:** Vi finder problemstillingen og opgaven meget spændende, og ser mange muligheder i denne opgave.   
**Udviklingspotentiale:** Vi tænker der er mange muligheder som man kunne videreudvikle på.

**Svagheder**

**Nystartet:** Som nystartet, er der meget at lære; f.eks. strukturen til en tilgang af opgaver, for at løse disse indenfor en tidsramme af et ikke afprøvet produkt.  
**Viden:** Vi har ikke den store viden endnu, men er i gang med at opbygge en stor viden indenfor emnet.

**Muligheder**

**Branchesalg:** Vi ser gode muligheder for at produktet kan sælges igennem byggedemarkeder, VVS-firmaer med flere.  
**Markedsmuligheder (Europa):** Vi ser gode muligheder for at komme frem med produktet på et internationalt marked, da den grønne omstilling er et globalt fænomen.

**Trusler**

**Konkurrence:** Da der er stor fokus og interesse på den grønne omstilling, er det vigtig at komme ud før alle andre firmaer får øjne op for denne guldgruppe, og ved at etablere sig tidligt, kan man når at opbygge sig godt brand og renommé.  
**Inflation:** Dette udgør en stor trussel, især med stigende omkostninger og mangelvare på produkter, som kan drive produktet op til højre priser og dermed miste sin styrke. Et lavprisprodukt til den almindelig bruger.

Konklusion

Vandspilddetektoren er et attraktivt produkt med et stort markeds potentiale. Det forventes at være rentabelt og kan finansieres gennem et banklån. De grønne fremtidsudsigter er især et interessant drivmiddel for dette projekt.