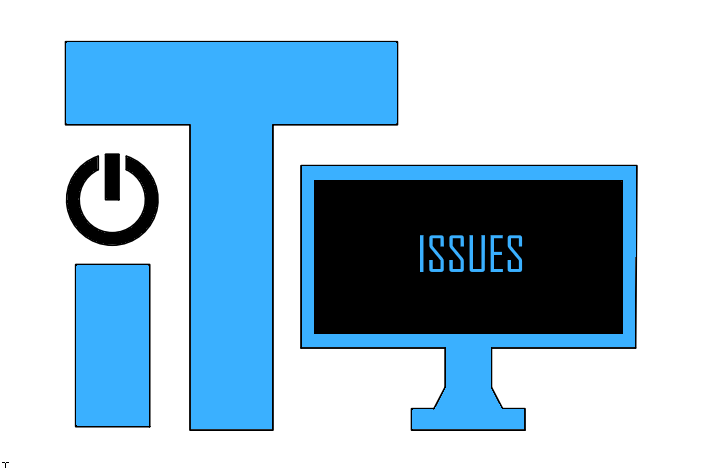


2018 2019



Geïntegreerde Proef

ITIssues

Sebastiaan Sillis

Koninklijk Instituut Woluwe

Georges Henrilaan 278

1200 Sint-Lambrechts-Woluwe

Tel : 02 735 40 85

Inleiding

Als deel van de Geïntegreerde proef zijn wij gestart met een studentenbedrijf onder toezicht van VLAJO. Dit betekende dat wij een bedrijf zouden uitvoeren tot het einde van het schooljaar om zo kennis en ervaring te vergaren in de handelswereld.

Ons bedrijf ITIssues houdt zich bezig met het oplossen van hardware- en softwareproblemen. Ons team bestaat uit Ruben Van Hal, Jeroen Boulanger, Tanguy Rousseau en ikzelf.

We hebben gekozen na een vorig fout gelopen idee om toch in de IT- Sector een VLAJO-studentenbedrijf op te starten. Vorig jaar hadden wij door invloed van andere leden meer in de fotografie willen werken, maar sinds wij geen enkele goede kennis hebben over fotografie en het verlaten van een lid is dit niet succesvol uitgedraaid. IT vinden wij allen een zeer interessante omgeving met een stevige uitdaging. Dit is eveneens een omgeving waar wij heel veel kennis hebben van vergaard vermits we de richting informaticabeheer volgen en ik ook zelf gepassioneerd ben door IT.

Ik zou graag mijn team willen bedanken voor de uitstekende inzet en medewerking dit jaar, mevrouw Ilse Josson, deheer Bruno Vandaele en Kevin Marcoen.

Inhoud

[1 Proces 6](#_Toc7535015)

[1.1 Voorbereiding 6](#_Toc7535016)

[1.2 Opstart 7](#_Toc7535017)

[1.3 Uitvoering 8](#_Toc7535018)

[1.4 Afsluiten 9](#_Toc7535019)

[2 Functieverdeling 10](#_Toc7535020)

[2.1 Mijn Functies 10](#_Toc7535021)

[3 Besluit 10](#_Toc7535022)

[4 Bijlage 11](#_Toc7535023)

[4.1 Logboek 11](#_Toc7535024)

[4.2 Marketing 12](#_Toc7535025)

[4.3 Aankoop/verkoop 13](#_Toc7535026)

[4.4Ondernemingsplan 14](#_Toc7535027)

[4.5 Affiche 24](#_Toc7535032)

# 1 Proces

## 1.1 Voorbereiding

In het schooljaar 2017-2018 begonnen mijn vorige groepsleden en ik aan de eerste voorbereidingen om een studentenonderneming op te starten.

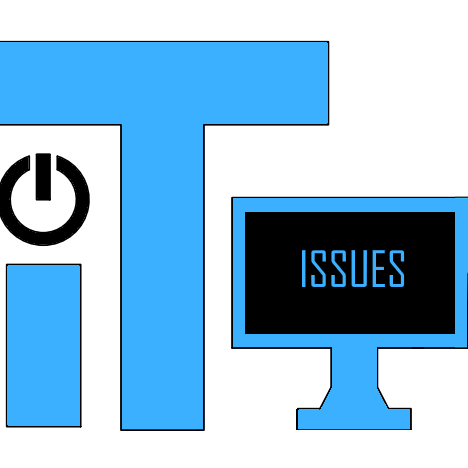
Na het idee van vorig jaar hebben we gekozen om toch in de IT-sector een bedrijf op te starten. Na wat research en aansturing van de leerkracht hebben we gekozen om een samenwerking met 5IB aan te gaan. Meer bepaald zouden wij ons vooral richten op het verkopen en samenstellen van hardware en het verlenen van een service om nieuwe system op te zetten. 5IB zal zich momenteel hoofdzakelijk richten op het Refurbishen van oude hardware en kan hierdoor ook een veel meer kost-effectieve dienst aanbieden.

Na enige uitleg van de leerkracht hadden we een basis die voldoende was om meer naar een praktische opstart te gaan die meer gericht was naar een effectief bedrijf in tegenstelling tot de theorie.

Het zoeken naar aandeelhouders was nooit echt een grote focus voor ons, aangezien er vanaf het begin al grote interesse vanuit familie en vrienden was om te investeren. We wilden een beperkt aantal aandeelhouders omdat we bezorgd waren over de uitbetaling van dividenden. Na veel onderhandelen was de beslissing gevallen om slechts 6 aandeelhouders te zoeken, waarvan 2 externe. Dit gaf ons een voldoende startkapitaal van 60 euro.

## 1.2 Opstart

Wij zelf hadden het geluk dat de bankrekening vrij snel geopend was door de inzet van de rest van mijn team, meer bepaald begin oktober.

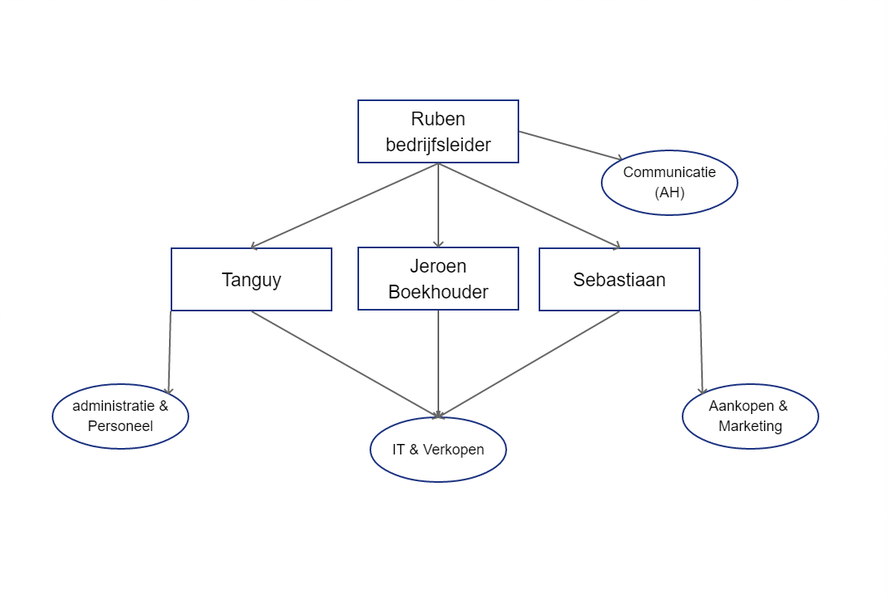
De daarna volgende opstart was stevig vertraagd door het nog niet gefinaliseerde deel van de voorbereiding en ook omdat nog niet alle definitieve beslissingen afgerond waren.

Figuur 1 Logo Itissues

Toch zijn wij reeds erin geslaagd een domein succesvol aan te vragen. Meer bepaald ‘itissues.be’ .

Daarna hebben we ook veel tijd geïnvesteerd in het opstellen van een goede huisstijl die goed de connectie tussen de 2 ITIssues bedrijven weergeeft. We hebben hetzelfde logo maar gebruiken andere kleuren, de naam en de baseline zijn ook anders. Ook zien wij het belang in van een heel gesplitste communicatie te doen en alles dat gescheiden kan blijven gescheiden te houden, dit om verwarring te voorkomen. Onze baseline is: *“You bring it, We fix it!”.*

Het organogram was ook geen simpele taak om te volbrengen sinds onze klas heel veel dezelfde kwaliteiten heeft, na veel bespreking zijn we toch uiteindelijk tot een consensus gekomen. Zie hieronder organogram.

  
De facturen zijn ook al degelijk verwerkt in een mooie huisstijl.   
Zie bijlage Aankoop/Verkoop.

Figuur 2: het organogram:

De resterende zaken waren om nog een facebook pagina op te starten, dit was in enkele uren klaar na wat fotoshop-werk.   
Deze bevindt zich op ‘www.facebook.com/ITIssuesVlajo/’

De online goedkeuring van VLAJO voor de keuze van branche en taak was zonder enige problemen verlopen, wij kregen wel de opmerking om met garantievoorwaarden op te letten.

Dit is ook meegenomen naar de uitvoering waar wij hebben beslist garantie te geven tot het einde van het schooljaar.  
Daarnaast hadden wij ook de KBO aanvraag die makkelijk zonder enige problemen is verlopen. Dit zorgde dat wij met ons bedrijf van start konden gaan.

## 1.3 Uitvoering

We hadden zelf een geweldige start van ons bedrijf. Na het aanspreken van K.I. Woluwe voor een post te maken op smartschool om ons bedrijf te kunnen promoten. hadden we al snel klanten. Deze heeft echter ook zijn negatieve effecten gehad, zoals minder aandacht voor marketing en administratie. Deze zijn wij achteraf dan gaan inhalen. De prijzen waren vrij gemakkelijk gekozen. Wij bieden een service aan die voor onszelf geen investering kost. Daardoor hadden wij de mogelijkheid eender welke prijs aan te rekenen. Na enig overleg hebben wij beslist voor een startbedrag van 45€ per reparatie aan te rekenen. Deze houdt één uur werk ook in. De extra kosten zoals nieuwe onderdelen rekenen wij ook door aan de klant. Dit is ook zeer scherp geprijsd als wij vergelijken met mogelijke concurrenten.

Voor de marketingcampagne hebben wij affiches gemaakt alsook een site opgezet. Sociale media is een van de delen waar wij eigenlijk vrij weinig belang aan hebben gehecht. Dit doordat onze klanten hoofdzakelijk lokaal zijn en ook de voorkeur hebben om contact op te nemen via meer formele manieren zoals mail en telefoon.

## 1.4 Afsluiten

Het afsluiten van de onderneming is iets waar ik niet bij aanwezig was door ziekte. Van de rest van mijn team heb ik begrepen dat VLAJO het afsluiten op zich ging nemen.

Maar vermits wij een bedrijf zijn dat zich richtte op service hadden wij geen enkele voorraad en activa waardoor wij ons daar ook niet mee moesten bezig houden.

# 2 Functieverdeling

## 2.1 Mijn Functies

De functie die ik vooral opnam was ‘IT Specialist’ dus de effectieve uitvoering van reparaties. Dit was geen grote uitdaging door mijn grote kennis in dit gebied. Een van de grote uitdagingen die ik al snel hierin ondervond was de vraag van wanneer. Door dat ICT spullen niet al te gemakkelijk zijn voor verplaatsing, was de keuze van mee naar huis nemen al snel uitgesloten. Daardoor heb ik er voor geopteerd om dit zoveel mogelijk tijdens lessen ICT en bedrijfsbeheer te doen. Dit is na de onderhandelingen met leerkrachten geen probleem meer gebleken.

Nog een van de taken die ik heb opgenomen was marketing. Dit is een van de zaken waar ik duidelijk geen grote basis van had en daardoor ook voor een groot stuk niet geweldig werk leverde. Momenteel laten we dit even zo liggen en zodra de kans komt om dit aan te pakken gaan we met het volledige team dit herwerken.

De site is al wel succesvol opgezet: http://itissues.be/

Het aankopen van materiaal viel samen met marketing volledig op mijn schouders. Hier is eigenlijk ook nooit echt veel gebruik van gemaakt doordat we maar een reparatie moesten uitvoeren die een vervangonderdeel nodig had. Dat een geval was meer bepaald een nieuw toetsenbord van een HP laptop. Gezien de natuur van de laptop en HP hun focus op bedrijfslaptops was hiervoor een vervangonderdeel vinden geen enkel probleem.

Als laatste was de verkoop een van de zaken die ik vooral met Ruben heb opgenomen na meerdere signalen van Jeroen en Tanguy hun onbekwaamheid om professioneel met klanten om te gaan. Dit was uiteindelijk ook niet meer dan facturen opstellen en de mailcommunicatie goed laten verlopen. Ruben heeft de taak na mij van een meer management positie opgenomen. Waar ik dus ook meer de boekhouding deed.

# 3 Besluit

Een onderneming opstarten en leiden is niet gemakkelijk. Vermits wij nog op school zitten hebben we hier niet de nodige aandacht en belang aan kunnen geven. Maar ondanks de kleine inspanningen zijn we wel trots dat we een redelijke business hebben kunnen draaien met een mooi dividend.

Een van de grootste problemen in ons bedrijf was dat marketing niet de nodige aandacht heeft gekregen.

# 4 Bijlage

## 4.1 Logboek

Week: 10 tot 23 September

* Bankrekening aanmaken: Ruben, Jeroen en Tanguy
* Documenten invullen : Sebastiaan

Week : 24 tot 30 september

* Naam : Hele groep
* Logo : 5IB
* Slogan: Tanguy en Ruben
* Template invullen : Ruben
* Lettertype vinden : Jeroen en Ruben
* Organogram maken: Sebastiaan: aankopen, verkopen, marketing en IT-er

Ruben: bedrijfsleider, verkopen, communicatie AH

Jeroen: boekhouding, verkopen, IT-er

Tanguy: verkopen, administratie, IT-er, personeel

Week : 1 tot 5 oktober

* Mail: ruben (ok) info@itissues.be
* Facebook: seb (onderweg)
* Organogram: tanguy (ok)
* Onedrive map: ruben (ok)
* Bedrijfsfiche aanpassen: ruben (ok)
* Huisstijl sjabloon: ruben (ok)
* Marketing: seb (onderweg)
* Communicatie: ruben (onderweg)
* Onderneming plan: ruben (onderweg)

Week : 5 tot 9 november

* Prijsbepaling: Sebastiaan, Jeroen en Tanguy
* KBO: Ruben
* Flyer: Ruben
* Wettelijke flyers en publicatie: Ruben/Tanguy
* Formulier verkoop : Jeroen
* Stockbeheer template : Jeroen

Week van : 12 tot 16 november

* Aandeelhouders: 6IB
* Eerste pc gerepareerd: Sebastiaan
* Bepalen waar de flyers moeten hangen en hoeveel er gedrukt moeten worden: Ruben en Tanguy
* Onderneminsgplan bijwerken: Jeroen

Week van : 19 tot 23 november

* PayPal aanmaken

       Week van 26 tot 30 november

* Factuur opgesteld : Jeroen
* Boekhouding
* Kiwoord artikel gemaild: Jeroen

 Week van 7 tot 11 januari

* Lonen uitbetaald
* Prijzen updaten
* Administratie geüpdatet

Week van 21 tot 25 januari

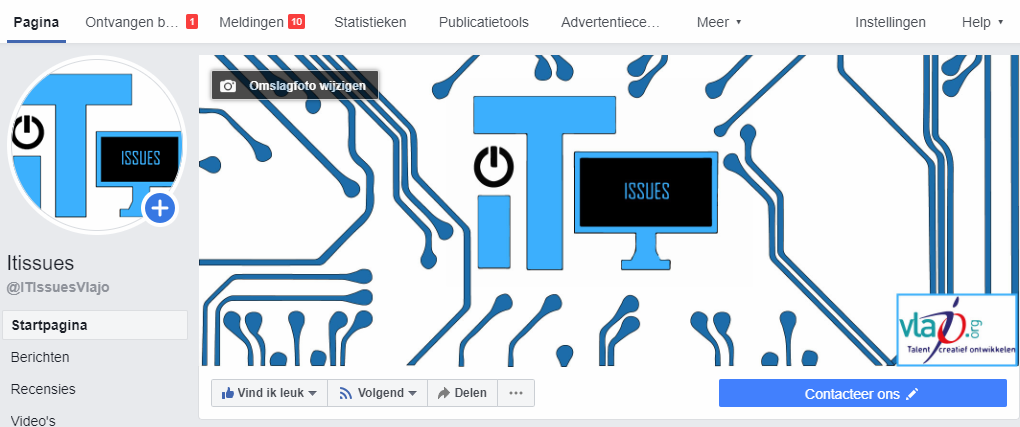
* Groepsfoto gemaakt
* Taakverdeling ondernemingsplan
* Ondernemingsplan bijwerken: Ruben , Jeroen , Tanguy , Sebastiaan

Week van 29 januari tot 1 februari

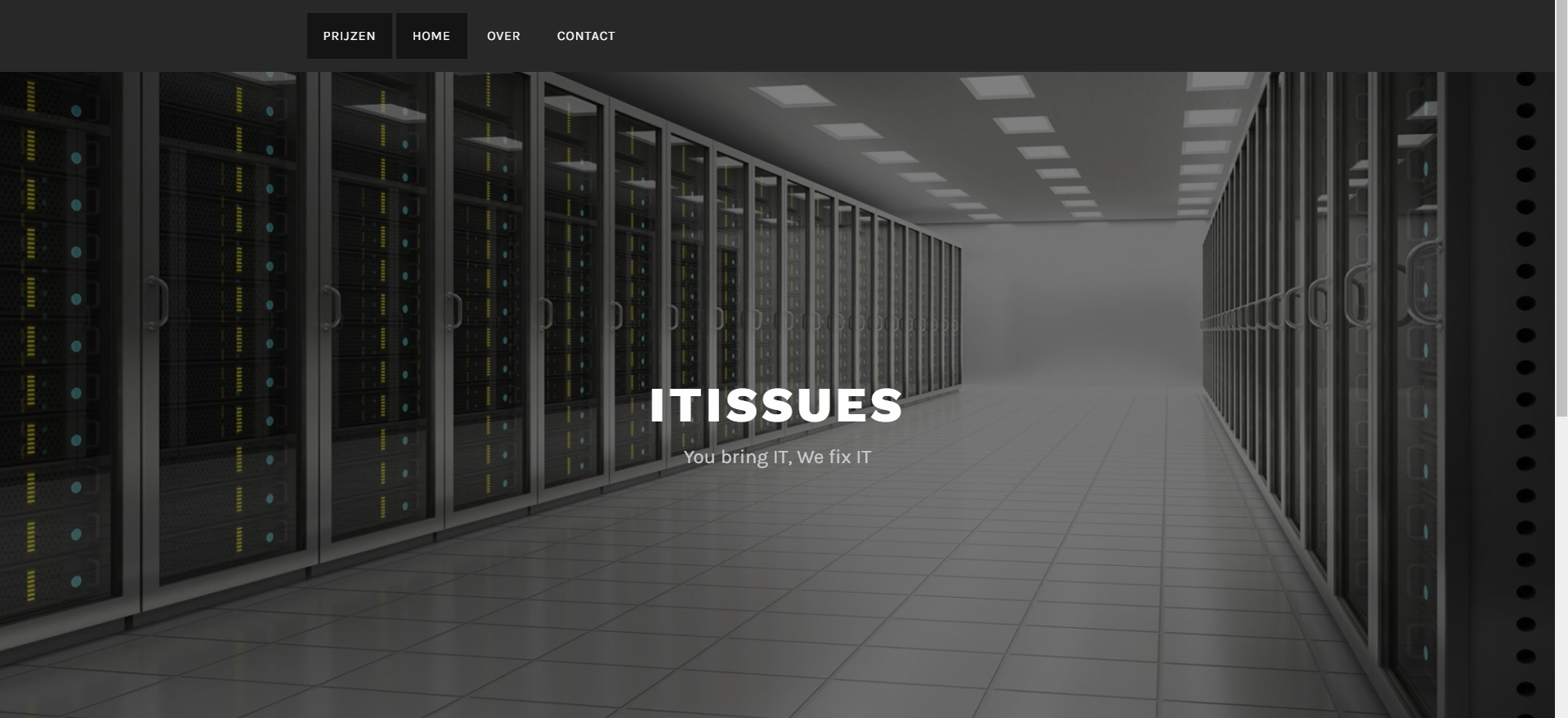
* Ondernemingsplan bijwerken
* Financieel plan opstellen

## 4.2 Marketing

Facebookpagina

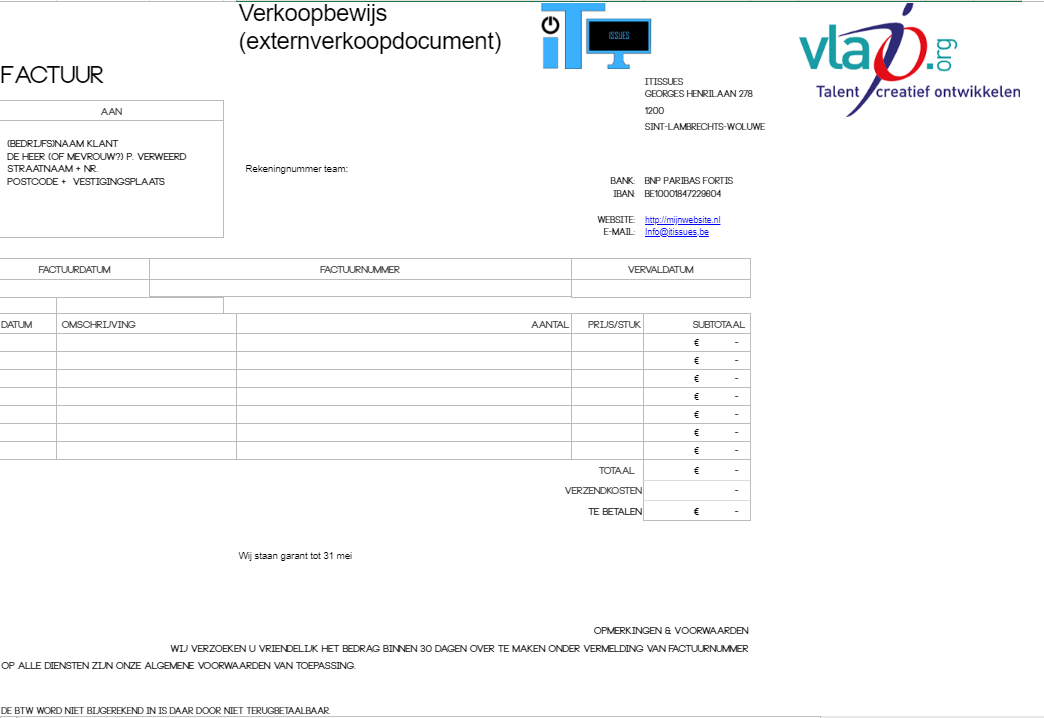


Site IT-Issues



## 4.3 Aankoop/verkoop

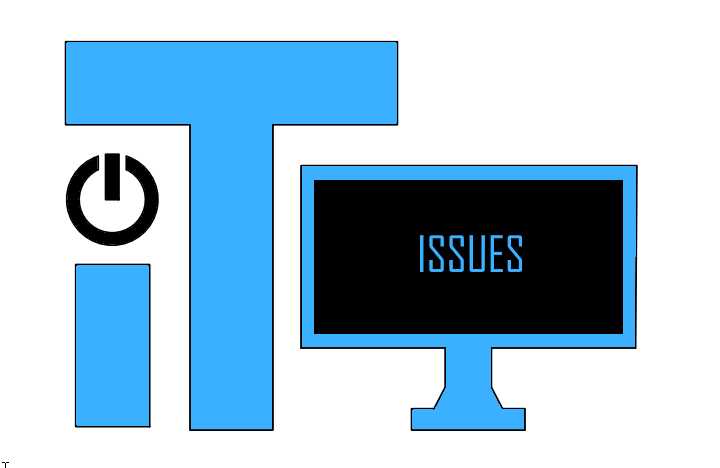
Verkoopfactuur:



## 4.4Ondernemingsplan

**Ondernemingsplan**

**IT Issues**

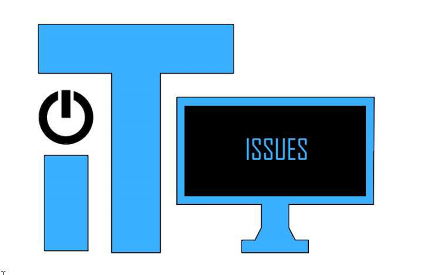




Bedrijfsnaam: IT Issues

1. Maatschappelijk adres: Georges Henrilaan 278, 1200 Sint-Lambrechts-Woluwe
2. Telefoon: [0497104248](https://www.google.com/search?q=koninklijk+instituut+woluwe&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab)
3. E-mail: info@itissues.be
4. Oprichtingsdatum: 26-09-2018
5. Bankrekeningnummer: BE10 0018 4722 9604
6. Ondernemingsnummer: B17F021
7. Digitaal profiel (website/social media): -[www.itissues.be](http://www.itissues.be)

- facebook

1. School en schooladres: Georges Henrilaan 278, 1200 Sint-Lambrechts-Woluwe
2. Studierichting en –jaar: 6e jaar IB
3. Leercoach: Ilse Josson
4. Logo en toelichting: 

- Font: Neou

- Blauw, zwart en wit als kleuren in het logo

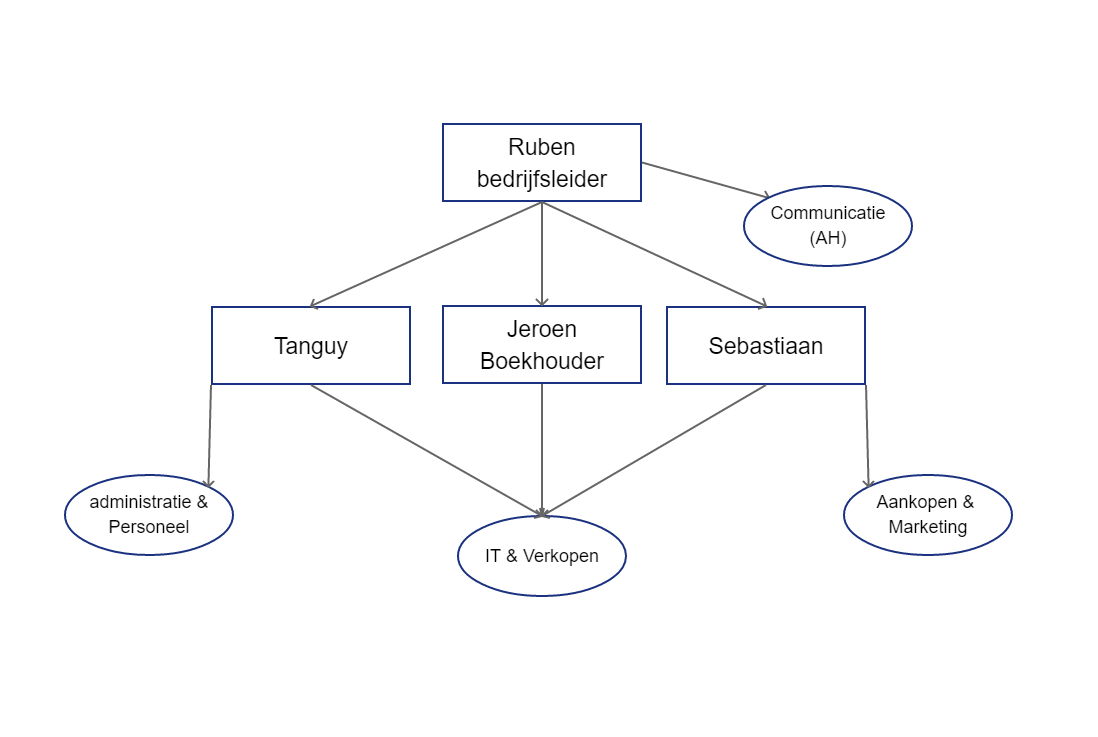
- Kleuren ook toepasselijk op facturen en documenten.

1. Baseline en toelichting: You bring IT, We fix IT

Ons idee is gebaseerd op het woord IT (komt van information technology) in hoofdletters, daarvan leidde we it af in het Engels.

Dit zorgde voor woordspeling van talen in onze slogan.

1. Functieverdeling (organogram):



1. Netwerk, partners en droomcoach(es): Kevin Marcoen

**Basisidee**

1. Business idea: PC's samenstellen/ repareren. Software-applicaties (her)installeren op de pc.
2. Onze bedrijf wilt een efficiënt en kwaliteitsvol servies bezorgen aan de klant voor een betaalbare prijs.
3. Onze doel is om minstens 12 reparties te doen voor het afsluiten van het bedrijf op 31 mei 2019.
4. Sectorontleding en concurrentie

Technologie – IT – Computers en hardware

Onze concurrenten:

* Central Point
* Tones

1. SWOT-analyse

Strenghts: Snel en efficiënt herstellingen.

Weaknesses:Tijd

Stress door tijdsdruk

Omgeving

Verschillende niveau en inzet

Opportunities:

Iedereen heeft altijd een IT probleem

Wij hebben een jong team vol met motivatie

Threats:concurrentie

Strenge wetgeving

Internet en elektriciteit

**Business-model**

1. Doelgroep: Alle klanten die pc-problemen hebben of ééntje willen samenstellen.

* Van jong tot oud
* Mensen extern, buiten onze school

1. Aankoop en leveranciers:

Wij als bedrijf maken gebruik van deze levanciers die in België gelegen zijn: Central point en Alternate

1. Assortiment (product/dienst) en verpakking:

ITIssues richt zich vooral op convenience goods.  
De dienstverlening die wij doen is reparatie van defecte laptop’s en desktop pc’s die zonder garantie zijn gevallen. Dit om de duurzaamheid van het toestel te verbeteren. De aankoop van producten doen wij op maat.

1. Plaats

Georges Henrilaan 278 1200 Sint-Lambrechts-Woluwe

We zijn een studentenbedrijf dus onze vestigingsplaats is in onze school.

Het is praktisch want het is goedkoper dan een pand zoeken.

1. Geografische afbakening   
   Onze verkoopplaats is dezelfde plaats als de vestigingsplaats.

Deze plaats is in onze school ter Georges Henrilaan 278, 1200 Sint-Lambrechts-Woluwe

1. Distributiekanalen (hoe bereik ik mijn klanten)

* Via flyers
* Connecties
* Mondelinge reclame
* Facebook
* Website
* Mail advertenties

1. Toegevoegde waarde en USP’s

Als er een onderdeel bestelt moet worden laten wij de onderdelen bij ons leveren.

Voor reparatie of het samenstellen van een pc is dit van toepassing.

Wij verrekenen onze kosten door aan de klant.

De het hersteld goed of samengestelde goed is af te halen bij ons vestigingsplek die zich op onze school bevindt, Koninklijk Instituut Woluwe.

We zorgen ervoor dat alle eisen van de klant voldaan zijn, zover we kunnen.

Samenvatting:

* + Toegevoegde waarden die ten koste van ons zijn worden dus door verrekent aan de klant.
  + Assortiment is niet van toepassing voor de klant
  + De klant is koning, we denken zoveel als mogelijk uit de gedachte van de klant.

USP:

* + De dienst die wij verlenen is een veel gevraagde dienst
  + Onze prijzen zijn goedkoop maar ook rekening houden met de concurrentie

**Meten is weten**

1. Startkapitaal

We hebben 6 aandeelhouders dus 60 euro

1. Kostprijsberekening:

Wij hebben een standaardtarief van 45 tot 50 euro voor het opstarten van een reparatie, dit is altijd met een uur ingerekend.

Verder rekenen wij de kost van het computeronderdeel rechtstreeks door aan de klant waardoor er zich geen kosten voordoen.

1. Verkoopprijzen

Offertes inclusief

* Herinstallatie (zonder databehoud): 45€ + 15€ per extra uur\*
* Herinstallatie (met databehoud, opslag door u voorzien): 50 € start + 15€ per extra uur\*\*
* Bouwen van computer: gratis offerte voor totaalprijs
* Andere herstellingen: 15€ per uur \*
* Onderdeel toevoegen/vervangen: 15€ per uur + prijs onderdeel
* Computer optimalisatie 30€ per apparaat.

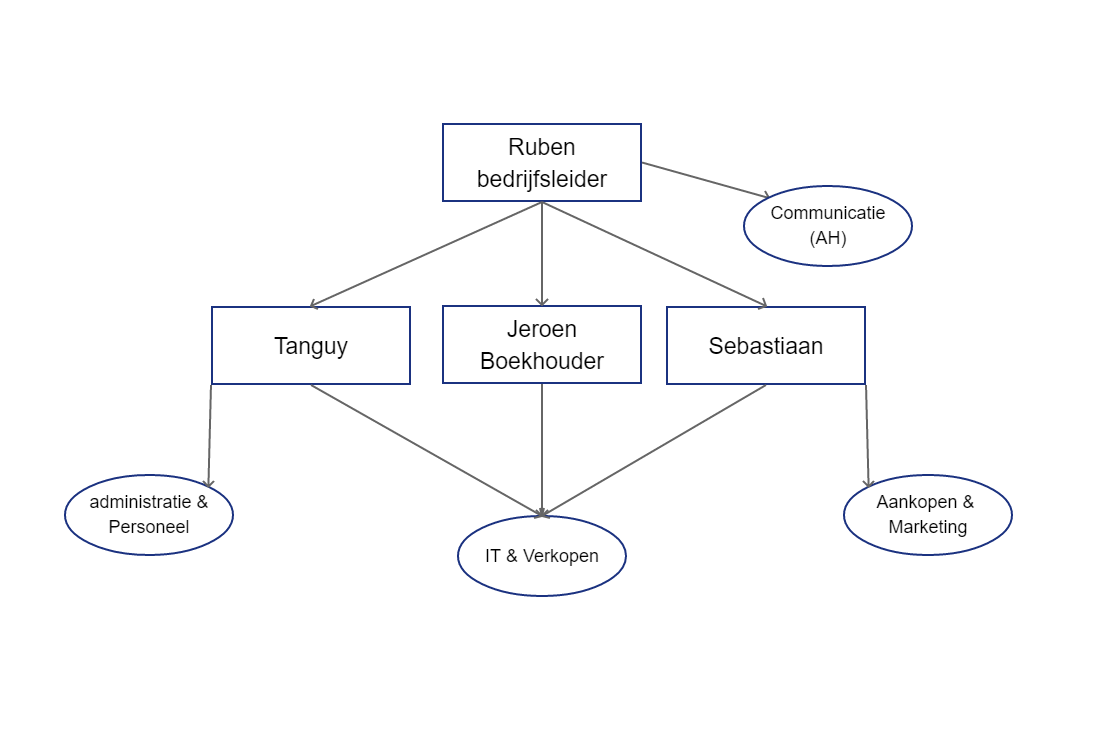
1. Financiële scenario’s:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Management case scenario | Worst case scenario | Best case scenario | toelichting |
| **Startkapitaal** |  |  |  |  |
| **Bedrijfsopbrengsten** |  |  |  |  |
| Verwachte verkopen | Min 120 euro altijd op zichtrekening hebben. | Min 60 euro altijd op zichtrekening hebben | 300 euro winst hebben | Gezien wij geen kosten maken door dat wij service aanbieden hebben we ook geen grote reserve nodig |
| Andere bedrijfsopbrengsten | €0 | €0 | Donaties | Mogelijk kan iemand heel tevreden zijn van onze service en geld willen doneren |
| **Bedrijfskosten** |  |  |  |  |
| Inkopen goederen, grondstoffen,… | €80 | €0 | €0 | Tijdelijke kostprijs doorrekening van opdracht |
| Materiaal (verkoopstand,..) | €0 | €0 | €0 | Geen verkoopstand, materiaal is in bruikleen |
| Promotie, publiciteit | €10 | €20 | €0 | Affiches drukken |
| Onderaanbestedingen | €0 | €0 | €0 | Geen doorbestedingen, we lossen zware opdrachten niet op |
| Huur (machines, lokalen,..) | €0 | €0 | €0 | Geen materiaal in huur |
| Diverse kosten (telefoon, post,…) | €0 | €0 | €0 | Geen diverse kosten voorzien. |
| **Bedrijfsresultaat** |  |  |  |  |

**Bijlagen**

Eerder bedoeld als aanvullend fotoverslag en toelichtingen in verhaalvorm. Het kan gaan om volgende items:

Toelichting/foto’s brainstorm en conceptbepaling – Business Model Canvas

Taakverdeling en focuspunten per functie 

Toelichting huisstijl

We gebruiken het lettertype Neou , dat gebruiken we dus in alle documenten

Sectoreigen aandachtspunten   
Een van de zaken waar wij specifiek voor moeten opletten zijn de garantievoorwaarden die wij kunnen meeleveren. Volgens de Belgische wetgeving zouden wij 2 jaar garantie moeten geven, maar vermits wij onder VLAJO vallen en slechts een korte tijd bestaan kunnen wij vrijgesteld worden van deze wetgeving. Wij richten wel dat we tot het einde van ons bestaan garantie geven.

1. Verkopen

AIDA

**Aandacht**:

We hangen flyers uit, maken mail ads, facebook posts.

**Interesse:**

Onze prijzen zijn laag tegenover concurrenten

**Desire**:

/

**Actie:**

We proberen een vertrouwen met de klant op te bouwen en dan bekijken we opties.

Het voordeel bij ons is dat de onderneming bestaat om te leren. Mensen zien dit als een goed doel.

**Satisfaction:**

Een goede service aanbieden aan de klant

1. Promotiekanalen
2. Aandeelhoudersvergaderingen
3. Persaandacht  
   

## 4.5 Affiche

