|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INTAKEVERSLAG:**  **DATUM:**  **Maximaal 4 A4**  **Projectgegevens:** | **2019- XX**  **XX-XX-2019** |  |
| **Projectnaam:** | **Pokayoka** | |
| **Initiatiefnemer(s):** | **Sjoerd de Jong en Sander Soeteman** | |
| **Adres:** | **Kruisakker 15, Rolde** | |
| **Telefoon:** | **06-30403058 (Sander)** | |
| **Email / Website:** | **[sander@pokayoka.com](mailto:sander@pokayoka.com), [www.pokayoka.com](http://www.pokayoka.com) (live per 01-06)** | |
| **Contact via:** | **Sander Soeteman** | |

**Samenvatting:** Bespaar op faalkosten in nieuwbouw en renovatie door te investeren in kwaliteit met Pokayoka.

* **Inspecteren en rapporteren**
* **Ketenplanning**
* **Foutpreventie**

# Organisatie (selectiecriteria 1 t/m3)

## Leeftijd en fase (prestart, start, groei, doorstart) van het bedrijf

Racido BV is opgericht in december 2013 door Sjoerd de Jong. Sjoerd heeft de afgelopen jaren vooral ZZP IT consultancy werk verricht en heeft in de daluren [snagtracker.com](http://snagtracker.com) ontwikkeld. [pokayoka.com](http://pokayoka.com) is een doorontwikkeling van [snagtracker.com](http://snagtracker.com).

## Vestigingsplaats bedrijf

Kruisakker 15, Rolde, Drente

## Sector / branche

Dienstverlenend aan woningbouw en utiliteitsbouw

## Rechtsvorm, aandeelhouders, medeoprichters

Besloten Vennootschap

Sjoerd is oprichter en Sander is in 2019 mede-aandeelhouder geworden.

## Wat is de aandeelhoudersstructuur?

Sander en Sjoerd zijn beide 50% aandeelhouder

# Innovatiegehalte product / dienst (selectiecriteria 4)

## Aanleiding en achtergrond: hoe en waarom is het bedrijf (product / dienst) ontstaan?

Sjoerd is mede-oprichter van [edcontrols.nl](http://edcontrols.nl); een opleverinspectie tool voor de bouw en onze belangrijkste concurrent in NL. Sjoerd heeft zich in 2014 laten uitkopen uit dat bedrijf. In zijn vrije tijd heeft hij gewerkt aan een doorontwikkeling van edcontrols. Zijn bedingen zijn in 2017 verlopen. Sander is in januari 2019 fulltime ingestapt in racido als co-founder en mede-ontwikkelaar van [pokayoka.com](http://pokayoka.com).

Het inzicht dat we hadden en de reden waarom we all-in zijn gegaan op Pokayoka is dat opnametools als Snagtracker, Edcontrols en Snagstream er wel voor kunnen zorgen dat ontstane bevindingen worden opgelost, maar ze voorkomen niet dat dit in de toekomst nog een keer kan gebeuren. Ze bieden een dweil om het water op te kunnen ruimen, maar ze zorgen er niet voor dat het lek wordt gedicht. In contact met het STABU (Nederlandse organisatie die de Stabu standaard beheert) hebben we in NL/SfB een bestekmethodiek gevonden, die we als structuur kunnen gebruiken om kennis en verwerkingsinstructies aan te kunnen hangen. Calculators en werkvoorbereiders kunnen vanaf de start van het project vóóruit denken naar de uitvoering en de man op de steiger en informatie toevoegen aan opdrachten, zodat de man op de steiger zijn werk uiteindelijk niet anders dan goed kan doen.

Een ander inzicht was dat timmermannen vaak vragen hebben, maar dat de uitvoerder eigenlijk niet zit te wachten op die vragen; hij is zelf druk met zijn eigen werk. Maar dat betekent dat timmermannen terughoudend zijn met het stellen van hun vragen en ze in veel gevallen hun werk doen op basis van aannames. Door het werk te plannen in Pokayoka en over te dragen van uitvoerder op timmerman in een Handover-moment, zorgen we ervoor dat de timmerman zijn vragen kan stellen en dat hij aan het werk kan, met in zijn broekzak - op zijn eigen mobieltje - alle benodigde kennis om zijn werk 100% op te kunnen leveren.

Faalkosten ontstaan door gebrekkige communicatie en gebrekkige uitvoerende kennis. Wij lossen dit op.

## Omschrijving van de producten / diensten?

[pokayoka.com](http://pokayoka.com) is een webapp voor aannemers, installateurs en opdrachtgevers in de woning- en utiliteitsbouw. Pokayoka komt van Poka Yoke, dat zoveel betekent als foutpreventie (een poka is een onbedoelde fout en yokeru is 'voorkomen'). ([wikipedia](https://nl.wikipedia.org/wiki/Poka_yoke))

**Inspecteren en rapporteren**

Wijs bevindingen toe aan een verantwoordelijke en hou de voortgang bij. Maak mooie, overzichtelijke rapporten.

**Ketenplanning**

Alles komt bij elkaar in de planning. Onze planning is *volledig* en kan per aannemer, per ruimte en per element door alle betrokkenen bekeken worden.

**Foutpreventie**

Fouten maken doen we allemaal wel eens, maar hoe zorg je ervoor dat het bij één keer blijft? Door gebruik te maken van het Pokayoka kwaliteitsverbeteringsproces!

## Wat is innovatief en onderscheidend (deel)? Wat maakt het nieuwe product anders, specialer dan huidige verkrijgbare producten?

**Technologie**: custom in-browser database waarmee we offline toegang en supersnelle toegang - zonder iets te hoeven installeren - mogelijk kunnen maken

**Team**: Sjoerd en Sander werken al 5 jaar samen. Sjoerd is een zeldzaam goede ontwikkelaar en Sander is een creatieve business denker, die makkelijk verbinding maakt met mensen en hun bedrijven.

**Vermarkting**: door gebruik te maken van een combinatie van bottom-up en een top-down marketingstrategie zijn we in staat om de markt snel te bestormen. We hebben een gratis basis versie, waarmee we mensen stimuleren om anderen uit te nodigen om het product langer gratis te kunnen gebruiken (inspiratie: [dropbox.com](http://dropbox.com)). De vermarkting via de directiekamers doen we via een netwerk van distributie- en implementatiepartners. Hierdoor kunnen we gebruik maken van de bestaande, warme netwerken van onze partners en hebben we instant toegang tot honderden directiekamers in NL.

**Prijsmodel**: mede door onze marketingstrategie zijn we in staat om een lage prijs te hanteren ten opzichte van onze concurrenten, tot €100 goedkoper. We hebben een gratis Basis versie, Pro kost €35 en Expert €55.

## Werkwijze en specifieke meerwaarde van producten?

Pokayoka is een web app en draait binnen de browser. Aannemers, installateurs en inspecteurs kunnen op basis van een PDF plattegrond, of een compleet 3D BIM model opleverinspecties verrichten, punten toewijzen aan verantwoordelijken en rapporten maken. Het doen van inspecties zien wij als het reageren op een kwaliteitsprobleem. Wij bieden met Pokayoka ook handvatten om opgedane kennis vanuit de uitvoering terug te koppelen naar calculatie en werkvoorbereiding van een volgend project. Werkvoorbereiders kunnen vervolgens het project opdelen in hapklare brokken voor uitvoering en vooruit denken naar de man op de steiger, zodat deze zijn werk uiteindelijk niet anders dan goed kan doen. Het streven moet zijn om te gaan voor 0 opleverpunten en 100% tevredenheid van de opdrachtgever.

## Huidige status product / dienst: marktrijp, prototype, (door)ontwikkeling, pilot projecten?

Pokayoka is een doorontwikkeling van [snagtracker.com](http://snagtracker.com). [snagtracker.com](http://snagtracker.com) is op zijn beurt weer een doorontwikkeling van [edcontrols.nl](http://edcontrols.nl); marktleider in NL op het gebied van opleverinspecties. Sjoerd heeft dit bedrijf 6 jaar geleden mede-opgericht en heeft zich uit laten kopen. Alle bedingen zijn inmiddels verlopen en er zijn geen IE claims te maken.

## Bescherming (octrooipositie), exclusieve licentie, uniciteit product?

Geen bescherming, afgezien van IE rechten en merk bescherming

# Commerciële haalbaarheid (selectiecriteria 5)

*Markt*

## Wie zijn uw klanten (doelgroepomschrijving)?;

inspecteurs, ZZP-ers, kleine aannemers en kleine opdrachtgevers/eindgebruikers kleine tot middelgrote aannemers (>3 uitvoerders) grote aannemers (>10 uitvoerders)

## Hoe groot is de markt (marktpotentieel)?;

We starten in NL en richten ons op woningbouw en utiliteitsbouw. De productie van deze sector is ongeveer 50 miljard [1], waarin ongeveer 10% aan faalkosten verdisconteerd zit [2]. In 2018 waren er 169.000 bedrijven in de bouw, waarvan 3.094 hoofdaannemers en werken 308.000 mensen bij deze bedrijven.

[1]: https://www.bouwendnederland.nl/feitenencijfers

[2]: <https://www.cobouw.nl/bouwbreed/artikel/2015/01/10-procent-faalkosten-2-procent-winst-101155410>)

## Worden de producten zelf vermarkt, gedistribueerd en verkocht aan klanten (direct), of worden andere kanalen gebruikt? welke kanalen? Waarom zijn deze kanalen de beste om klanten te bereiken? Zijn er beoogde partners op dit gebied?

Mensen kunnen klant worden via self-service (Internet), via onze distributiepartners en via contact met ons direct. Vooral onze eerste klanten zullen we zelf gaan werven en hier zullen we veel tijd aan besteden. Doel hiervan is om te komen tot een werkend verkoopprotocol dat overdraagbaar is aan onze distributiepartners. We hebben inmiddels 3 distributie partners (Bouw7, Itannex en [bouwketens.nl](http://bouwketens.nl)) en één van onze kerntaken wordt om deze lijst te verder laten groeien.

## Inzet marketingbeleid (hoe de markt te veroveren);

**Bottom up**

Op onze website kunnen mensen zich uitvoerig oriënteren en kunnen een gratis account afsluiten. Na het afsluiten van hun account worden ze geïnformeerd over de mogelijkheden van Pokayoka middels een tour van de app. Met de gratis versie kunnen ze projecten aanmaken, inspecties verrichten en rapporten aanmaken. Deze rapporten zijn voorzien van ons eigen logo en de levensduur van de projecten is begrenst op 1 week. Als ze hun eigen logo op hun rapporten willen, of ze willen langer gebruik maken van een project, dan hebben ze de optie om

1. een betaalde account af te sluiten
2. uitnodigingen te sturen naar hun collega’s. Als 4 van deze collega’s de tour van de app hebben doorlopen, krijgen ze binnen het huidige project hun eigen logo op de rapporten en wordt de levensduur verlengd. Dit gratis account biedt. Inspiratie: dropbox.com

**Top down**

Investeren in onze distributiepartners. Onze distributiepartners krijgen tussen de 25% en 50% korting ten opzichte van de stickerprijs. Dit is hun onderhandelingsruimte met de uiteindelijke eindklant. Onze partners verdienen maandelijks aan licentie-inkomsten en eenmalig aan de implementatie bij de klant. In ruil hiervoor krijgen wij een warm verkoopkanaal met honderden directiekamers van bouwend Nederland. Daarnaast zorgen onze partners voor 1e-lijn support.

## Huidige resultaten: huidige klanten, omzet, belangrijke leads, offertes etc.

Onze launching customer Bouwbedrijf Dijkstra Draisma (de grootste bouwer van Noord-Nederland) maakt al gebruik van Snagtracker en was goed voor €5.000 omzet in 2018.

Daarnaast hebben de volgende bedrijven ook betaalde accounts:

* Urban Climate Architects
* Engie Services noord
* Van der Plas

Totale omzet over 2018: €6500

## Wie zijn de (potentiële) concurrenten?

[edcontrols.nl](http://edcontrols.nl)

[snagstream.nl](http://snagstream.nl)

[plangrid.com](http://plangrid.com)

[basestone.io](http://basestone.io)

## Hoe sterk zijn deze concurrenten, en waarom kunt u ze 'verslaan'? hoe bouwt u een concurrentievoordeel op, oftewel, waarom is uw bedrijf beter en worden concurrenten over een langere tijd verslagen? (bijv. door toetredingsbarrières te creëren, gedurende jaren voldoende toegevoegde waarde te leveren, patent/octrooi).

Edcontrols is marktleider en ook Snagstream heeft behoorlijk momentum. Beide producten hebben een hoge prijs (€150), die past bij het outside sales model van verkoop. Veel goedkoper kunnen ze niet worden, omdat de verkoopkosten anders te groot worden ten opzichte van de maandelijkse licentie-inkomsten. Beide hebben geen online trial en kunnen niet online zelf aangeschaft worden, zonder tussenkomst van een afspraak met een sales persoon. Door gebruik te maken van bedrijven met een bestaand netwerk binnen de bouw, kan ons product meeliften met andere producten, bijvoorbeeld de Autodesk suite voor het ontwerpen van gebouwen en woningen.

Wij bieden meer waarde voor onze klanten dan onze directe concurrenten en kunnen dit tegen een fractie van de prijs bieden door ons verkoopmodel.

Plangrid en Basestone worden niet veel gebruikt in ons land. Het blijkt binnen de bouwwereld toch belangrijk om “voet aan wal” te hebben en een lokaal netwerk te hebben die producten naar binnen brengt bij de bouwondernemingen.

*Businessmodel*

* hoe ziet uw business model er uit? hoe wordt er geld verdiend met het nieuwe product?

We verkopen licenties per maand, per persoon, waarmee onze gebruikers toegang krijgen tot ons product. Gebruikers kunnen individueel een licentie aanschaffen via selfservice (online) en betalen dan vooraf. Bedrijven kunnen een bedrijfsaccount afsluiten, waarmee ze hun licenties zelf kunnen beheren en achteraf kunnen betalen.

* Wordt het product zelf (verder) ontwikkeld en geproduceerd of wordt dit uitbesteed, zo ja, welke gedeeltes (zijn) worden uitbesteed en wie worden (zijn) de leveranciers?

Wij ontwikkelen alles in eigen beheer en maken veelvuldig gebruik van de opensource projecten en communities.

* Wat is de prijs van het product en de marge?

Professional: €35 per licentie per maand

Expert: €55 per licentie per maand

Wij bieden ons product aan als software as a service. Er is dus niet zoiets als een kostprijs per eenheid te bepalen.

**Financieel (selectiecriteria 6)**

* wat zijn tot nu toe de financiële resultaten van uw bedrijf (winst, verlies, break even)?

Tot nu toe is Snagtracker een hobby project geweest. Sinds januari 2019 steken we onze fulltime tijd in Pokayoka. Tot nu toe halen we geen salaris uit het bedrijf en zijn de kosten dus lager dan de opbrengsten, maar dit is een tijdelijke situatie.

* hoeveel is er geïnvesteerd? door wie?

Er is geen geld geïnvesteerd, alleen tijd.

* Is er al gefinancierd? Zo ja, hoe en door wie?

Nee

* welke prognoses hebt u gemaakt? hoe luiden deze? graag prognose Winst- en Verliesrekening en balans vermelden voor de komende 3 jaren (of langer indien break-even pas later wordt verwacht)

Zie begroting.xlsx

* welke (aanvullende) financiering is nodig en wanneer?

Geen. We verwachten de resterende middelen van investeerders te kunnen verkrijgen.

* zijn er al gesprekken met potentiële financiers? Zo ja, met wie?

NOM en Rabobank

* kan er gebruik gemaakt worden van subsidies?

Maken gebruik van WBSO

**BIJLAGE 1: Exploitatieprognose**

**BIJLAGE 2: Investeringsbegroting en financiering**

**Kwaliteit ondernemer(s) (selectiecriteria 7), inclusief persoonlijke/team SWOT**

**…… [samenvatting CV, korte introductie van ondernemer en team]**

**…… [Sterke kant(en), Zwakke kant(en), Groeikansen/noodzaak en Bedreigingen/Allergieën/Valkuilen]**

**Groei van arbeidsplaatsen (selectiecriteria 8)**

* aantal huidige arbeidsplaatsen (functies en aantal);

2 directieleden, beide IT-ers.

* groei in arbeidsplaatsen/geplande aanvullende functies op de korte en middellange termijn (functies en aantal).

Zie begroting.xlsx

**Aanvraag advies**

**[inhoudelijke toelichting; waarom of waarvoor wil ondernemer steun (doel?) ]**

* welke ondersteuning wenst u via FLINC te verkrijgen? welke concrete vragen wilt u aan FLINC voorleggen?

Hulp bij opstellen businessplan en documentatie richting financiers en investeerders.

* welk resultaat wordt met de ondersteuning beoogd?

Ophalen investering en financiering voor ons bedrijf.

**Beschouwing (IN TE VULLEN DOOR FLINC)**

**BIJLAGE 1 EXPLOITATIEPROGNOSE**

**BIJLAGE 2 INVESTERINGSBEGROTING EN FINANCIERING**