

GEMEENTE SCHAGEN

INDOOR PADELCOMPLEX

JULI, 2023



ONDERNEMINGSPLAN

VERSIE 1.0





INHOUDSOPGAVE

Inleiding	3
1. Managementoverzicht.....	4
2. Bedrijfsomschrijving	5
3. Marktanalyse.....	8
4. Werkplan.....	11
5. Marketing- en verkoopplan.....	15
6. Financieel plan	17
Bijlage.....	22
Instructies om aan de slag te gaan met de geschatte opstartkosten	23
Instructies om aan de slag te gaan met winst- & verliesprognoses	25

INLEIDING

Met enthousiasme presenteren wij u ons ondernemingsplan voor de oprichting van een uniek indoor padelcomplex in de gemeente Schagen. Wij geloven sterk in de potentie van dit project en zien het als een buitengewone kans om niet alleen een waardevolle toevoeging te bieden aan de gemeente, maar ook om een bloeiende sportgemeenschap te creëren.

In de regio ontbreekt momenteel een indoor padelcomplex, en wij zijn vastbesloten om deze leegte te vullen met een state-of-the-art faciliteit die padelspelers van alle niveaus aanspreekt. Met de groeiende populariteit van padel en de voordelen van een overdekte locatie, zien wij een grote kans om een breed scala aan spelers te bereiken, van beginners tot ervaren professionals.

Ons team van gedreven ondernemers, met verschillende achtergronden en expertise, staat klaar om dit project te realiseren. Wij geloven dat onze gecombineerde kennis en vaardigheden een solide basis vormen voor het succes van het padelcomplex.

Dit ondernemingsplan presenteert onze visie, missie en strategieën om het padelcomplex succesvol te lanceren en te laten groeien. Wij nodigen u uit om dit ondernemingsplan door te nemen en deel te worden van ons spannende avontuur. Samen kunnen we een indoor padelcomplex creëren dat niet alleen de gemeente verrijkt, maar ook een positieve impact heeft op de sportgemeenschap en de gezondheid van de inwoners in het algemeen.

1. MANAGEMENTOVERZICHT

Ons bedrijf is van plan om een indoor padelcomplex te starten in de gemeente Schagen. Padel is een snelgroeiende sport en we geloven dat het aanbieden van hoogwaardige faciliteiten in deze regio een geweldige kans biedt. Het padelcomplex zal bestaan uit 7 indoor padelbanen, kleedkamers, een ontvangstbalie en een lounge-ruimte. We streven ernaar om niet alleen een sportfaciliteit te zijn, maar ook een centrum voor gezondheid en welzijn.

Het starten van een padelcomplex in de gemeente Schagen biedt verschillende voordelen, zoals het stimuleren van sportparticipatie, het bevorderen van de lokale economie, het creëren van een sociale ontmoetingsplaats en het bijdragen aan sportontwikkelingen. We hebben een duidelijke missie om een hoogwaardige en innovatieve sportfaciliteit te bieden waar spelers van alle niveaus het hele jaar door kunnen genieten van padel.

De marktanalyse toont aan dat er vraag is naar een padelcomplex in de regio Schagen, aangezien er momenteel geen vergelijkbare ondernemingen zijn. Onze geografische locatie geeft ons een strategisch voordeel, omdat potentiële spelers in de noordelijke plaatsen van Noord-Holland momenteel aanzienlijke reisafstanden moeten afleggen om padel te spelen. De diverse demografie van de gemeente Schagen biedt ook mogelijkheden om een breed scala aan spelers, gedurende het hele jaar, aan te trekken.

Ons marketing- en verkoopplan omvat online marketing, samenwerkingen met lokale organisaties, het opbouwen van een sterke online aanwezigheid en het organiseren van evenementen en clinics. We streven ernaar om een sterk merk op te bouwen met duidelijke Unique Selling Points, zoals hoogwaardige faciliteiten, het hele jaar door speelmogelijkheden en professionele trainers.

De financiële planning omvat het bepalen van opstartkosten, vaste en variabele kosten, inkomsten en financiering. We hebben een complementair team met ervaren professionals op het gebied van sport, management en bouwkunde.

Kortom, het starten van een padelcomplex in de gemeente Schagen biedt een unieke kans om sportparticipatie te stimuleren, de lokale economie te bevorderen en een positieve impact te hebben op het welzijn van de inwoners. We zijn ervan overtuigd dat ons padelcomplex een gewaardeerde toevoeging zal zijn aan de gemeenschap en een belangrijke rol zal spelen in het bevorderen van gezonde en actieve levensstijlen.

2. BEDRIJFSOMSCHRIJVING

Ons bedrijf is van plan om een padelcomplex te starten in de gemeente Schagen, een unieke locatie waar momenteel geen vergelijkbare ondernemingen zijn gevestigd. Padel is een snelgroeiende sport die wereldwijd steeds populairder wordt, en we geloven dat het aanbieden van hoogwaardige faciliteiten in deze regio een geweldige kans biedt.

Padelcomplex Schagen zal zich vestigen aan de Lagedijkerweg 12 op het industrieterrein Lagedijk. Deze reeds bestaande loods is geschikt bevonden voor het bouwen van 7 indoor padelbanen. Er zal gezorgd worden voor de juiste inrichting van de banen, inclusief vloerbedekking, hekwerken, verlichting en andere benodigde apparatuur. Daarnaast zullen we kleedkamers, een ontvangstbalie en een gezellige lounge-ruimte creëren voor onze klanten. We zullen ook de nodige marketing- en promotieactiviteiten uitvoeren om onze diensten te promoten en klanten aan te trekken.

Ons padelcomplex zal niet alleen een sportfaciliteit zijn, maar ook een centrum voor gezondheid en welzijn. Padel is een toegankelijke sport die spelers van alle leeftijden en fitnessniveaus aanspreekt. Het stimuleert een actieve levensstijl en draagt bij aan de fysieke fitheid en het welzijn van de inwoners van Schagen en omgeving.

Het vestigen van een padelcomplex in de gemeente Schagen biedt verschillende voordelen voor de lokale gemeenschap:

1. Stimulering van sportparticipatie: Door hoogwaardige padelbanen aan te bieden, willen we de sportparticipatie in de gemeente Schagen vergroten. Padel is een leuke en sociale sport die mensen aantrekt die misschien nog niet actief zijn in andere sporten. Het aanmoedigen van sportieve activiteiten zal bijdragen aan een gezondere en actievere gemeenschap.
2. Economische stimulans: Ons padelcomplex zal niet alleen sportliefhebbers aantrekken, maar ook bezoekers van buiten de gemeente Schagen. Dit kan leiden tot een toename van het toerisme en de lokale economie stimuleren. Mensen die naar ons complex komen om padel te spelen, zullen mogelijk ook gebruik maken van andere faciliteiten en diensten in de buurt, zoals restaurants, winkels en accommodaties.
3. Sociale ontmoetingsplaats: Ons padelcomplex zal dienen als een sociale ontmoetingsplaats voor de gemeenschap. Spelers kunnen elkaar ontmoeten, nieuwe vriendschappen sluiten en deelnemen aan competities en evenementen.
4. Sportontwikkelingen: Door de introductie van padel in de gemeente Schagen, zullen we ook bijdragen aan de ontwikkeling van deze sport in de regio. We zullen samenwerken met lokale scholen, sportclubs en andere organisaties om padelprogramma's aan te bieden, clinics te organiseren en talentontwikkeling te stimuleren. Dit zal de sportieve mogelijkheden vergroten en jonge spelers de kans geven om hun vaardigheden te ontwikkelen.

Oftewel, het starten van een padelcomplex in de gemeente Schagen biedt een unieke kans om sportparticipatie te stimuleren, de lokale economie te bevorderen en een positieve impact te hebben op het welzijn van de inwoners. We zijn ervan overtuigd dat ons padelcomplex een gewaardeerde toevoeging zal zijn aan de gemeenschap en een belangrijke rol zal spelen in het bevorderen van gezonde en actieve levensstijlen.

Missie:

De missie van ons indoor padelcomplex is om een hoogwaardige en innovatieve sportfaciliteit te bieden waar spelers van alle niveaus het hele jaar door kunnen genieten van de sport van padel. Het complex streeft ernaar om een omgeving te creëren waar spelers kunnen groeien, zich kunnen ontwikkelen en plezier kunnen beleven aan padel, ongeacht de weersomstandigheden.

Visie:

De visie van ons indoor padelcomplex is om een toonaangevend centrum te zijn dat de groei en populariteit van padel bevordert, waar spelers worden aangemoedigd om hun vaardigheden te verbeteren, nieuwe vrienden te maken en een gezonde en actieve levensstijl te omarmen. Het complex streeft ernaar om een gemeenschap van padelliefhebbers te creëren, waar spelers van alle leeftijden en achtergronden samenkomen en waar talentontwikkeling en competitieve spelervaring worden ondersteund.

We zullen state-of-the-art faciliteiten bieden met hoogwaardige banen en moderne voorzieningen, het aanbieden van professionele coaching en training om spelers te helpen hun vaardigheden te verbeteren, en het organiseren van competities en evenementen om de sport te bevorderen en de gemeenschap te verbinden. (Daarnaast zullen we streven naar duurzaamheid en milieuvriendelijkheid door het gebruik van energie-efficiënte systemen en materialen.)

Als indoor faciliteit kan het padelcomplex zich onderscheiden door het bieden van een speelervaring die niet afhankelijk is van weersomstandigheden, waardoor spelers het hele jaar door kunnen genieten van de sport. Het complex kan ook een sociale en gastvrije omgeving creëren waar spelers zich welkom voelen en waar ze zich kunnen ontwikkelen, of ze nu beginners of ervaren spelers zijn.

Het team:

Ons team bestaat uit drie enthousiaste ondernemers uit Gemeente Dijk & Waard, [REDACTED], [REDACTED] en [REDACTED]. Tezamen hebben wij een gedeelde visie en zien veel potentie in het aanleggen van een indoor padelcomplex. We geloven dat het realiseren van een dergelijke faciliteit een unieke kans biedt om de sport van padel te bevorderen en tegelijkertijd te voorzien in de behoeften van spelers in de regio.

Met onze diverse achtergronden en ervaringen brengen we als de ondernemers verschillende perspectieven en expertise naar het project. Met een passie voor sport en ondernemerschap zijn we vastbesloten om een hoogwaardig indoor padelcomplex te creëren. Hiermee willen we een verschil maken in de regionale sportwereld en een duurzame impact hebben op de gemeenschap van Schagen en omliggende gebieden.

3. MARKTANALYSE

De populariteit van padel groeit snel, zowel op lokaal als internationaal niveau. We zullen ons richten op zowel recreatieve spelers als op competitiespelers. Onze locatie is strategisch gekozen om gemakkelijk toegankelijk te zijn voor potentiële klanten. We zullen concurrentieonderzoek uitvoeren om te begrijpen welke andere (indoor) padelbanen en sportfaciliteiten er in de regio zijn en hoe we ons kunnen onderscheiden.

Het starten van een padelcomplex in de gemeente Schagen biedt een unieke kans, aangezien er momenteel geen vergelijkbare ondernemingen in de regio zijn. Om de potentiële marktkansen te begrijpen, is het belangrijk om te kijken naar de nabijheid van bestaande padelbanen en de potentiële doelgroep in de omliggende gebieden.

De dichtstbijzijnde padelbanen in de regio Schagen bevinden zich momenteel op een afstand van 11 km (Warmenhuizen), 17 km (Daalmeer), 20 km (Alkmaar), 21 km (Oudorp) en 26 km (Heiloo) en 26 km (Avenhorn). Het is duidelijk dat er geen padelbanen in de directe nabijheid van de gemeente Schagen zijn, waardoor ons complex het meest toegankelijk zal zijn voor alle noordelijke plaatsen in Noord-Holland, waaronder Den Helder, Den Oever, Middenmeer en Callantsoog.

Wij kunnen ons tegenover deze concurrentie nog meer onderscheiden doordat wij als enige van bovengenoemde een indoor versie van de sport aanbieden. De dichtstbijzijnde indoor padelbanen in de regio bevinden zich momenteel op een afstand van 27 km (Heiloo), 34 km (Uitgeest) en 38 km (Hoorn).

Onze geografische locatie geeft ons een strategisch voordeel, omdat potentiële spelers in deze noordelijke plaatsen momenteel aanzienlijke reisafstanden moeten afleggen om padel te spelen. Door een padelcomplex in de gemeente Schagen te vestigen, kunnen we een grote pool van potentiële klanten bereiken die momenteel beperkte toegang hebben tot de sport.

Bovendien biedt de gemeente Schagen een interessante demografische samenstelling. Het gebied heeft een mix van stedelijke en landelijke gemeenschappen, waardoor er een divers publiek is dat mogelijk geïnteresseerd is in padel. Dit omvat zowel recreatieve spelers, gezinnen, studenten als competitiespelers. Door verschillende diensten en programma's aan te bieden die aan de behoeften van deze verschillende doelgroepen voldoen, kunnen we een breed scala aan spelers aantrekken.

Het is voor ons belangrijk om concurrentieonderzoek uit te voeren naar andere sportfaciliteiten in de gemeente Schagen en de bredere regio. Hoewel er geen directe concurrentie op het gebied van padel is, kunnen andere sportfaciliteiten zoals tennisbanen, sportscholen en fitnesscentra indirecte concurrentie vormen. Het is essentieel om ons te onderscheiden door de unieke voordelen van padel te benadrukken, zoals de sociale en toegankelijke aspecten van de sport.

Al met al wijst de marktanalyse uit dat het opzetten van een padelcomplex in de gemeente Schagen een grote kans biedt vanwege de nabijheid tot de noordelijke plaatsen in Noord-Holland en het ontbreken van vergelijkbare indoor faciliteiten in de directe omgeving. Door te anticiperen op de behoeften van verschillende doelgroepen en ons te onderscheiden van andere sportfaciliteiten, kunnen we een sterke positie opbouwen in de padelmarkt en een belangrijke bestemming worden voor spelers in de regio.

Om de verdere kansen en risico's in kaart te brengen volgt deze SWOT-analyse:

Sterktes:

- Unieke locatie: Het padelcomplex zou het dichtstbijzijnde zijn voor noordelijke plaatsen in Noord-Holland, zoals Den Helder, Den Oever, Middenmeer en Callantsoog, waardoor het gemakkelijk toegankelijk is voor een breed scala aan potentiële klanten.
- Gebrek aan directe concurrentie: Op dit moment zijn er geen vergelijkbare indoor padelbanen in de directe omgeving van de gemeente Schagen, waardoor het padelcomplex een pionierspositie kan innemen en de markt kan domineren.
- Sportstimulatie en gezondheidsvoordelen: Padel is een sport die actieve deelname en fysieke activiteit bevordert, wat positieve gezondheids- en welzijnsvoordelen biedt aan de inwoners van de gemeente Schagen.
- Diversiteit in doelgroep: Het padelcomplex kan een breed scala aan doelgroepen aantrekken, waaronder recreatieve spelers, gezinnen, studenten en competitiespelers, vanwege de diverse demografie van de gemeente Schagen.

Zwaktes:

- Onbekendheid met padel: Hoewel padel snel groeit, kan de sport nog relatief onbekend zijn bij sommige potentiële klanten in de gemeente Schagen. Het kan tijd en inspanning vergen om bewustzijn en begrip van de sport te vergroten.
- Opstartkosten: Het opzetten van een padelcomplex vereist aanzienlijke initiële investeringen voor de bouw of aanpassing van de faciliteiten, evenals de aanschaf van uitrusting en marketingactiviteiten.

Kansen:

- **Groeiende populariteit van padel:** Padel is een snelgroeiende sport in Nederland en wereldwijd. Het benutten van deze groeitrend biedt kansen om een loyale klantenkring op te bouwen en het bedrijf uit te breiden.
- **Samenwerking met lokale organisaties:** Door samen te werken met scholen, sportclubs en andere organisaties in de gemeente Schagen, kan het padelcomplex een positieve reputatie opbouwen en partnerships creëren die de groei van de sport en het bedrijf stimuleren.
- **Toerisme en lokale economie:** Het padelcomplex kan bezoekers van buiten de gemeente Schagen aantrekken, wat kan bijdragen aan de groei van het toerisme en de lokale economie.

Bedreigingen:

- **Concurrentie van andere sportfaciliteiten:** Hoewel er momenteel geen directe concurrentie is op het gebied van padel, kunnen andere sportfaciliteiten zoals tennisbanen, sportscholen en fitnesscentra indirecte concurrentie vormen. Het is belangrijk om ons te onderscheiden en de voordelen van padel te benadrukken.
- **Veranderende marktomstandigheden:** Marktbehoeften en voorkeuren kunnen veranderen. Het is voor ons essentieel om trends en ontwikkelingen in de sport- en recreatie-industrie bij te houden en flexibel te zijn om aan veranderende vraag te voldoen.

4. WERKPLAN

Doelgroep bepaling:

Het indoor padelcomplex in Schagen richt zich op een diverse groep potentiële spelers. De volgende doelgroepen worden geïdentificeerd:

- Padel enthousiastelingen: Dit zijn spelers die al bekend zijn met padel en de sport actief beoefenen. Ze zijn gepassioneerd over padel en zijn op zoek naar een hoogwaardige indoor faciliteit waar ze het hele jaar door kunnen spelen, ongeacht de weersomstandigheden.
- Recreatieve spelers: Deze doelgroep bestaat uit mensen die op zoek zijn naar een leuke en actieve vrijetijdsbesteding. Ze willen padel uitproberen of regelmatig recreatief spelen met vrienden, familie of collega's. Het indoor padelcomplex biedt hen een toegankelijke omgeving waar ze kunnen genieten van de sport op hun eigen tempo.
- Gezinnen: Het indoor padelcomplex richt zich ook op gezinnen die op zoek zijn naar een gezinsvriendelijke activiteit. Jonge ouders kunnen met hun kinderen komen spelen en quality time doorbrengen. Het complex biedt een veilige en inclusieve omgeving waar gezinnen kunnen genieten van padel en een actieve levensstijl kunnen bevorderen.
- Senioren: Deze doelgroep omvat gepensioneerde mensen die actief willen blijven en sociale interactie willen hebben. Het indoor padelcomplex biedt hen een gelegenheid om deel te nemen aan een sport die geschikt is voor hun leeftijd en conditie. Ze kunnen genieten van de voordelen van padel, zoals lichaamsbeweging, plezier en het opbouwen van nieuwe vriendschappen.
- Scholieren: Het indoor padelcomplex richt zich op scholieren van het nabijgelegen Regius College. Het biedt hen een sportieve uitlaatklep en een gezellige omgeving waar ze kunnen ontspannen, actief kunnen zijn en sociale contacten kunnen leggen met medestudenten.

Door ons op deze diverse doelgroepen te richten, kan het indoor padelcomplex in Schagen een breed scala aan spelers aantrekken en tegemoetkomen aan de verschillende behoeften en interesses van de gemeenschap. Het complex streeft ernaar om een inclusieve omgeving te creëren waar spelers van alle leeftijden en vaardigheidsniveaus zich welkom voelen en plezier kunnen beleven aan padel.

Locatie en faciliteiten:

De ondernemers zijn eigenaar van het pand gelegen aan de Lagedijkerweg dat we als ideale locatie voor het padelcomplex zien. Het padelcomplex is goed bereikbaar en er kan voldoende parkeergelegenheid worden gerealiseerd op het eigen terrein. Bovendien hebben we bouwkundige kennis inhouse, waardoor we in samenwerking met padelbaan-bouwers kunnen zorgen voor de juiste infrastructuur, waaronder padelbanen, hekwerken, verlichting, kleedkamers en een ontvangstbalie.

Met de beschikbare ruimte kunnen maar liefst zeven padelbanen worden gerealiseerd, wat perfect aansluit op de marktvraag en de verwachte capaciteit van het complex. Door deze mogelijkheid kunnen we direct inspelen op de behoeften van spelers en voldoen aan de groeiende vraag naar padelvoorzieningen in de regio.

Financiële planning:

- *Opstartkosten: Bereken de kosten voor de aanleg van de padelbanen, inclusief materialen, bouw- en renovatiekosten, uitrusting, professionele diensten, vergunningen en juridische kosten. Maak een gedetailleerde schatting van deze kosten op basis van offertes en marktonderzoek.*
- *Vaste kosten: Identificeer de vaste kosten die maandelijks terugkeren, zoals huur- of hypotheeklasten voor het pand, verzekeringen, nutsvoorzieningen, onderhoudskosten, salarissen van personeel en andere operationele uitgaven. Houd ook rekening met marketingkosten en administratieve kosten.*
- *Variabele kosten: Bepaal de variabele kosten die samenhangen met het aantal spelers en het gebruik van de padelbanen, zoals energiekosten, schoonmaakkosten, verbruiksmaterialen en onderhoudskosten voor de banen en faciliteiten. Deze kosten kunnen fluctueren op basis van de bezettingsgraad en het gebruik van de banen.*
- *Inkomsten: Schat de inkomsten in op basis van de prijsstelling van de padelbanen, de verwachte bezettingsgraad en het aantal spelers dat gebruik zal maken van de faciliteiten. Houd rekening met verschillende inkomstenstromen, zoals baanverhuur, lidmaatschappen, lessen, evenementen en andere aanvullende diensten.*
- *Financiering: Identificeer de bronnen van financiering voor het padelcomplex, zoals eigen vermogen, leningen of investeerders. Bepaal de kosten van de financiering, zoals rente en aflossingen, en houd rekening met de impact ervan op de winstgevendheid van het complex.*
- *Winst- en verliesrekening: Stel een winst- en verliesrekening op waarin de verwachte inkomsten en kosten worden weergegeven over een bepaalde periode, bijvoorbeeld per maand, kwartaal of jaar. Bereken de brutowinst, operationele kosten, afschrijvingen, rentekosten en belastingen om het nettoresultaat te bepalen.*
- *Cashflowprognose: Maak een cashflowprognose waarin de verwachte inkomsten en uitgaven over een bepaalde periode worden weergegeven. Dit geeft inzicht in de*

liquiditeitspositie van het padelcomplex en helpt bij het plannen van de financiële behoeften en het beheren van de kasstroom.

- *Break-even analyse: Voer een break-even analyse uit om het punt te bepalen waarop de inkomsten gelijk zijn aan de kosten, zodat u weet hoeveel spelers en activiteiten nodig zijn om winstgevend te zijn.*

Vergunningen en regelgeving:

In de gemeente Schagen zijn er verschillende vergunningen en regelgevingen waar rekening mee moet worden gehouden bij het aanleggen van ons indoor padelcomplex. Hoewel het belangrijk is om specifieke informatie bij de lokale autoriteiten op te vragen, zijn hier enkele vergunningen en regelgevingen die mogelijk van toepassing zijn:

- Omgevingsvergunning: Voor het aanleggen van een sportcomplex kunnen bouw- en/of milieuvergunningen vereist zijn. Deze vergunningen regelen zaken zoals de bouw van de faciliteiten, de verandering van het gebruik van het pand en eventuele milieueffecten van de activiteiten.
- Bestemmingsplan: Het bestemmingsplan van de gemeente is gecontroleerd om er zeker van te zijn dat het pand geschikt is voor het aanleggen van een indoor padelcomplex. Sport- of recreatieactiviteiten zijn toegestaan op Lagedijkerweg 12 en er zijn geen beperkingen zijn met betrekking tot de grootte, hoogte of andere aspecten van het gebouw.
- Milieueisen: Er wordt zorg gedragen dat het sportcomplex voldoet aan milieueisen, zoals geluidsnormen, afvalbeheer en eventuele andere milieubeperkingen die relevant kunnen zijn voor de activiteiten en faciliteiten.
- Brandveiligheid: Het sportcomplex zal voldoen aan de brandveiligheidsvoorschriften, waaronder de aanwezigheid van nooduitgangen, brandblusmiddelen, noodverlichting en andere veiligheidsmaatregelen.
- Parkeervoorzieningen: Er is, volgens de lokale parkeernormen, op het perceel voldoende parkeergelegenheid beschikbaar.
- Horecavergunning: Omdat er in het padelcomplex voedsel en dranken worden geserveerd in de kantine/lounge is er een horecavergunning vereist.
- Bouwvoorschriften: Het huidige pand voldoet aan alle bouwkundig voorschriften en eisen. De bouw van de padelbanen worden onder het benodigde toezicht vormgegeven waardoor we ook zullen voldoen aan de geldende bouwvoorschriften, waaronder bouwtechnische eisen en veiligheids-voorschriften voor constructies.

Een volgende stap is het contact opnemen met de gemeente Schagen en/of een lokale juridisch adviseur om specifieke informatie te verkrijgen over de vergunningen en regelgevingen die van toepassing zijn op het aanleggen van een indoor padelcomplex in de gemeente. Zij kunnen ons zodoende voorzien van de meest actuele en relevante informatie en ons begeleiden bij het verkrijgen van de benodigde vergunningen en het voldoen aan de regelgeving.

Personeel en dienstverlening:

Ons team bestaat uit ervaren professionals met verschillende achtergronden en expertise.

Eén van onze ondernemers, [REDACTED] is een ervaren en gekwalificeerde sporttrainer met uitgebreide ervaring in het lesgeven en coachen op verschillende niveaus. Binnenkort zal hij zijn expertise verder uitbreiden door een officieel erkende padeltrainersopleiding te volgen. Met zijn uitgebreide kennis en ervaring in het begeleiden van sporters van alle niveaus, is hij een waardevolle aanwinst voor ons padelcomplex. Hij zal een essentiële rol spelen bij het ontwikkelen van trainingsprogramma's, het geven van lessen en het coachen van spelers om hun vaardigheden te verbeteren. Met zijn passie voor de sport en grondige kennis van padeltechnieken en -strategieën, zorgt hij ervoor dat spelers op professionele wijze worden begeleid en gemotiveerd om hun doelen te bereiken.

De tweede ondernemer, [REDACTED] zal de verantwoordelijkheid dragen voor de algehele bedrijfsvoering van het complex. Met een bewezen track record op het gebied van management en sterke organisatorische vaardigheden, is hij goed in staat om efficiënte exploitatie en promotie van het padelcomplex te realiseren. Bovendien beschikt hij over een uitgebreid netwerk, waarmee hij het complex succesvol kan positioneren en laten groeien. Door zijn uitstekende communicatieve vaardigheden is hij in staat om klanten en andere ondernemers in de regio aan zich te binden. Zijn vermogen om relaties op te bouwen en te onderhouden zal bijdragen aan het succes van het padelcomplex in de lokale gemeenschap.

De derde ondernemer en eigenaar van het pand, [REDACTED] beschikt over uitgebreide ervaring en kennis op het gebied van bouwkunde. Hij zal zijn expertise toepassen op alle aspecten van de bouwkundige aspecten van het complex en zal op de hoogte zijn van alle benodigde bouwkundige kennis en voorschriften. Met meer dan 40 jaar ervaring als zelfstandig ondernemer en oprichter van diverse succesvolle bedrijven, heeft hij bewezen in staat te zijn om een startende onderneming tot een succes te maken. Zijn lange staat van dienst getuigt van zijn vermogen om kansen te identificeren en het potentieel van een bedrijf op de juiste wijze in te schatten. Hij is bekend met het nemen van risico's op een verantwoorde en strategische manier, wat heeft bijgedragen aan zijn succes als ondernemer.

Samen vormen deze ondernemers een complementair team dat zowel de kwaliteit van de sportieve diensten als de algehele bedrijfsvoering waarborgt. Met hun expertise en toewijding zullen ze ervoor zorgen dat ons padelcomplex uitblinkt in het bieden van hoogwaardige trainingsmogelijkheden, een professionele en gastvrije sfeer en een soepele exploitatie van de faciliteit.

5. MARKETING- EN VERKOOPPLAN

Er wordt een uitgebreid marketingplan opgesteld om onze diensten te promoten. Dit omvat online marketing via sociale media, website-optimalisatie en het gebruik van online boekingsystemen. We zullen ook samenwerken met lokale sportverenigingen, scholen en bedrijven om hen aan te moedigen onze faciliteiten te gebruiken en evenementen bij ons te organiseren. Het voordeel dat wij hierin hebben is het reeds bestaande grote netwerk in de regionale sportbranche van de ondernemers. Deze kennis en kennisen maken dat we via mond-tot-mondreclame kunnen zorgen voor een positieve speelervaring en terugkomende klandizie.

Doelgroep bepaling:

De belangrijkste doelgroepen die we willen bereiken zijn padelspelers van verschillende leeftijden en vaardigheidsniveaus, gezinnen, sportliefhebbers en recreatieve spelers.

Positionering en Unique Selling Points (USP's):

De unieke kenmerken en voordelen van ons indoor padelcomplex, betreffen de hoogwaardige faciliteiten, het hele jaar door speelmogelijkheden, professionele trainers en een gezellige gemeenschap.

Merkidentiteit:

We willen een sterk merkidentiteit ontwikkelen die de waarden en het karakter van ons padelcomplex weerspiegelt. Door het creëren van een aantrekkelijk logo en visuele elementen die consistent worden toegepast in alle marketingmaterialen en communicatiekanalen willen we onze branding vormgeven.

Online aanwezigheid:

- Website: Een professionele website die duidelijke informatie biedt over ons padelcomplex, inclusief tarieven, openingstijden, faciliteiten, trainingsprogramma's en evenementen.
- Sociale media: We zullen gebruik maken van platforms zoals Facebook, Instagram en LinkedIn om zodoende een online gemeenschap op te bouwen en potentiële spelers te bereiken. Hierop willen wij (in overeenstemming met de AVG) foto's, video's, nieuws en evenementen delen om betrokkenheid te stimuleren.

- Online reserveringssysteem: Door een gebruiksvriendelijk online reserveringssysteem te implementeren zorgen we ervoor dat spelers eenvoudig een padelbaan kunnen boeken.

Lokaal bereik:

- Flyers en brochures: Door het verspreiden van gedrukte materialen in de regio, zoals flyers, brochures en posters, op plaatsen waar potentiële spelers samenkomen, zoals sportcentra, fitnessclubs, scholen en recreatiecentra vormen we de eerste bekendmaking.
- Samenwerkingen: We willen samenwerkingsverbanden aangaan met lokale sportverenigingen, scholen, bedrijven en andere relevante organisaties zullen we de bekendheid vergroten en potentiële spelers bereiken.
- Evenementen en clinics: Door het organiseren van introductie-evenementen, clinics en proeflessen willen we mensen kennis laten maken met padel en ons padelcomplex. Dit draagt eveneens bij aan het opbouwen van een loyale klantenkring.

Online en offline advertenties

- Advertenties: Het plaatsen van advertenties in lokale kranten, tijdschriften en online platforms zal ons helpen om het padelcomplex onder de aandacht te brengen.
- Influencer marketing: Een mogelijke samenwerking met lokale influencers, bloggers of sportpersoonlijkheden die affiniteit hebben met padel zullen ons complex helpen te promoten en een bredere doelgroep te bereiken.

Klantrelaties en klantbehoud:

- Klantenservice: Door het bieden van uitstekende klantenservice, vriendelijk personeel en een persoonlijke benadering zullen klanten zich welkom en gewaardeerd voelen. Doormiddel van feedback van klanten willen we het complex voortdurend verbeteren.
- Lidmaatschappen en loyaliteitsprogramma's: Het aanbieden van lidmaatschappen en incentives, zoals kortingen of exclusieve evenementen, zullen klanten stimuleren regelmatig terug te komen.

Partnerships en sponsorships:

- We overwegen partnerships en sponsorships met lokale sportteams, toernooien of andere relevante evenementen om zodoende onze zichtbaarheid en geloofwaardigheid in de sportgemeenschap te vergroten.

6. FINANCIËEL PLAN

Het financiële plan wordt zorgvuldig en gedetailleerd opgesteld om de verwachte inkomsten en kosten van ons bedrijf te beoordelen. Dit omvat de kosten van het opzetten van de faciliteiten, het aannemen van personeel, marketinguitgaven en operationele kosten. We zullen ook verschillende scenario's en gevoeligheidsanalyses uitvoeren om de haalbaarheid van ons bedrijfsmodel te beoordelen.

Financiële planning voor het aanleggen van het indoor padelcomplex:

1. Opstartkosten:

- *Bouw- en renovatiekosten: Maak een gedetailleerde raming van de kosten voor het aanleggen van de padelbanen, inclusief de benodigde infrastructuur zoals hekwerken, verlichting, kleedkamers en ontvangstbalie.*
- *Materiaalkosten: Bereken de kosten voor de aanschaf van de padelbanen zelf, inclusief de ondergrond, glazen wanden, netten en andere benodigdheden.*
- *Professionele diensten: Houd rekening met kosten voor architecten, bouwadviseurs en padelbaanbouwers om ervoor te zorgen dat de faciliteiten volgens de juiste specificaties worden gebouwd.*
- *Vergunningen en juridische kosten: Inclusief de kosten voor het verkrijgen van de benodigde vergunningen en eventuele juridische ondersteuning.*

2. Vaste kosten:

- *Huur- of hypotheeklasten: Bereken de maandelijkse kosten voor het pand waarin het indoor padelcomplex wordt gevestigd.*
- *Personeelskosten: Inclusief salarissen en eventuele bijkomende kosten voor trainers, receptionisten en faciliteitsbeheerders.*
- *Operationele kosten: Schat de kosten voor nutsvoorzieningen, onderhoud, verzekeringen, marketing en administratie.*

3. Variabele kosten:

- *Energiekosten: Schat de maandelijkse kosten voor elektriciteit en verwarming/koeling van het complex.*
- *Schoonmaakkosten: Bepaal de kosten voor de reguliere schoonmaak en onderhoud van de faciliteiten.*
- *Verbruiksmaterialen: Houd rekening met de kosten voor ballen, rackets en andere benodigdheden die regelmatig moeten worden vervangen.*

4. Inkomsten:

- *Baanverhuur: Bepaal de prijs per uur voor het huren van de padelbanen en schat het aantal uren dat per week wordt verhuurd op basis van verwachte bezettingsgraden.*
- *Lidmaatschappen: Overweeg verschillende lidmaatschapspakketten met verschillende prijsniveaus en schat het aantal leden dat zich naar verwachting zal inschrijven.*
- *Training en lessen: Bereken de prijzen voor groepslessen en individuele trainingen en schat het aantal deelnemers op basis van de verwachte vraag.*
- *Evenementen en competitiebijdragen: Overweeg het organiseren van toernooien en evenementen en bepaal de inkomsten uit deelnamebijdragen.*

5. Financiering:

- *Eigen vermogen: Bepaal de beschikbare middelen van de ondernemers en eventuele andere investeerders.*
- *Leningskosten: Houd rekening met rente en aflossingen voor eventuele leningen die nodig zijn om de startkosten te financieren.*

6. Winst- en verliesrekening:

- *Stel een gedetailleerde winst- en verliesrekening op waarin de verwachte inkomsten en kosten worden weergegeven over een bepaalde periode.*
- *Bereken de brutowinst, operationele kosten, afschrijvingen, rentekosten en belastingen om het nettoresultaat te bepalen.*

7. Cashflowprognose:

- *Maak een cashflowprognose om de verwachte inkomsten en uitgaven in de loop van de tijd te volgen en de liquiditeitspositie van het padelcomplex te beheren.*

Het is essentieel om deze financiële planning regelmatig te herzien en bij te werken op basis van werkelijke gegevens en veranderende omstandigheden. Er wordt een financieel adviseur geraadpleegd om te helpen bij het opstellen van de planning en het beoordelen van de haalbaarheid en winstgevendheid van het indoor padelcomplex.

- **Geschatte opstartkosten:** De onderstaande tabel bevat een voorbeeld van doorlopende en eenmalige uitgaven waar het bedrijf mogelijk te maken krijgt bij opening. Veel bedrijven krijgen op krediet betaald en hebben geen geld dat onmiddellijk binnenkomt. Het is nodig om een aanname te maken over hoeveel maanden u terugkerende en eenmalige uitgaven zult moeten financieren met spaargeld of een initiële investering om in te schatten wanneer er geld zal binnenkomen in het bedrijf. Om te beginnen met moet het bedrijf spaargeld of een initiële investering gebruiken als financiering. Er is een lege tabel in de bijlage om potentiële opstartkostenprognoses te maken.

OPSTARTKOSTEN

Uw agentschap aan huis

1 januari 2018

KOSTEN ARTIKELEN	MAANDEN	UITGAVEN/MAAND	EENMALIGE UITGAVEN	TOTALE UITGAVEN
Reclame/marketing	3	€ 300	€ 2.000	€ 2.900
Salaris werknemers*	4	€ 500	€ 2	€ 2.002
Loonheffingen en secundaire arbeidsvoorwaarden	4	€ 100	€ 1.500	€ 1.600
Huur-/lease-betalingen/nutsvoorzieningen	4	€ 750	€ 2.500	€ 5.500
Portokosten/verzending	1	€ 25	€ 25	€ 50
Communicatie/telefoon	4	€ 70	€ 280	€ 560
Computerapparatuur		€ 0	€ 1.500	€ 1.500
Computersoftware		€ 0	€ 300	€ 300
Verzekering		€ 0	€ 60	€ 60
Rentelasten		€ 0	€ 0	€ 0
Bankkosten		€ 0	€ 0	€ 0
Benodigdheden		€ 0	€ 0	€ 0
Reiskosten & entertainment		€ 0	€ 0	€ 0
Apparatuur		€ 0	€ 2.500	€ 2.500
Meubilair & verlichting		€ 0	€ 0	€ 0
Verbeteringen aan gehuurde objecten		€ 0	€ 0	€ 0
Borg		€ 0	€ 0	€ 0
Zakelijke licenties/vergunningen/heffingen		€ 0	€ 5.000	€ 5.000
Zakelijke dienstverlening: juridisch, accounting		€ 0	€ 1.500	€ 1.500
Consultant(s)		€ 0	€ 0	€ 0
Inventaris		€ 0	€ 0	€ 0
Liquide middelen (werkkapitaal)		€ 0	€ 1.000	€ 1.000
Diversen		€ 0	€ 2.000	€ 2.000
GESCHAT STARTBUDGET				€ 26.472

*Gebaseerd op parttime werknemers. Dit kan veranderen wanneer u uw benchmark voor groei bereikt.

Verwachte winst- en verliesmodel: Het onderstaande model geeft een voorbeeld van de prognoses van een klein bedrijf tijdens de eerste 12 maanden. Het bovenste gedeelte van de tabel toont de verwachte omzet en brutowinst. Dit is een goede plek om te beginnen met het maken van de verkoopprognose van het bedrijf. In de volgende sectie worden de terugkerende uitgaven gespecificeerd die het bedrijf voor dezelfde maanden projecteert. Deze moet overeenkomen met de geschatte startkosten die in de vorige sectie zijn voltooid. Onderaan dit model is te zien wanneer het bedrijf winstgevend wordt en welke uitgaven het meeste impact hebben op de winstgevendheid. Er is een lege tabel in de bijlage om een opstartkostenprognoses voor het bedrijf te maken.

OPSTARTKOSTEN													
Uw agentschap aan huis										1 januari 2018			
OPBRENGST	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	JTD
Geschatte omzet	€ 5.000	€ 13.000	€ 16.000	€ 7.000	€ 14.500	€ 16.400	€ 22.500	€ 23.125	€ 24.549	€ 22.000	€ 25.000	€ 27.349	€ 216.423
Minus retouren & kortingen	€ 0	(€ 350)	€ 0	(€ 206)	(€ 234)	€ 0	€ 0	(€ 280)	(€ 1.200)	(€ 1.600)	€ 0	(€ 2.400)	(€ 6.270)
Service-inkomsten	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 250	€ 350	€ 100	€ 0	€ 0	€ 1.245	€ 1.360	€ 3.305
Overige inkomsten	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 1.500	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 1.500
Netto-omzet	€ 5.000	€ 12.650	€ 16.000	€ 6.794	€ 14,266	€ 16.650	€ 22.850	€ 24.445	€ 23.349	€ 20.400	€ 26.245	€ 26.309	€ 214.958
Kostprijs van verkochte goederen*	€ 2.000	€ 5.200	€ 6.400	€ 2.800	€ 5.800	€ 6.560	€ 9.000	€ 9.250	€ 9.820	€ 8.800	€ 10.000	€ 10.940	€ 86.569
Brutowinst	€ 3.000	€ 7.450	€ 9.600	€ 3.994	€ 8.466	€ 10.090	€ 13.850	€ 15.195	€ 13.529	€ 11.600	€ 16.245	€ 15.369	€ 128.389
UITGAVEN	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	JTD
Salarissen en lonen	€ 2.500	€ 2.500	€ 3.500	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 8.000	€ 9.000	€ 9.000	€ 9.000	€ 9.000	€ 9.000	€ 76.500
Marketing/reclame	€ 400	€ 450	€ 450	€ 450	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 1.200	€ 1.200	€ 9.550
Verkoopcommissies	€ 250	€ 650	€ 800	€ 350	€ 725	€ 820	€ 1.125	€ 1.156	€ 1.227	€ 1.100	€ 1.250	€ 1.367	€ 10.821
Huur	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.250	€ 1.125	€ 1.125	€ 1.125	€ 1.125	€ 1.125	€ 1.125	€ 15.000
Nutsvoorzieningen	€ 250	€ 150	€ 200	€ 200	€ 200	€ 250	€ 250	€ 250	€ 200	€ 200	€ 250	€ 250	€ 2.650
Website-uitgaven	€ 175	€ 175	€ 175	€ 175	€ 175	€ 175	€ 175	€ 175	€ 175	€ 175	€ 225	€ 225	€ 2.200
Internet/telefoon	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 110	€ 1.320
Verzekering	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 165	€ 1.980
Reiskosten	€ 100	€ 0	€ 0	€ 250	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 675	€ 800	€ 0	€ 0	€ 1.825
Juridisch/accounting	€ 1.200	€ 0	€ 0	€ 450	€ 0	€ 500	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 250	€ 2.400
Kantoorbenodigdheden	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 125	€ 1.500
Rentelasten	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Totale onkosten	€ 6.525	€ 5.575	€ 6.775	€ 8.525	€ 8.650	€ 9.295	€ 12.100	€ 13.131	€ 13.827	€ 13.825	€ 13.575	€ 13.942	€ 125.746
Inkomsten voor belastingen	(€ 3.525)	€ 1.875	€ 2.825	(€ 4.531)	(€ 184)	€ 795	€ 1.750	€ 2.064	(€ 298)	(€ 2.225)	€ 2.670	€ 1.427	€ 2.643
Kosten inkomstenbelasting	(€ 529)	€ 281	€ 424	(€ 680)	(€ 28)	€ 119	€ 263	€ 310	(€ 45)	(€ 334)	€ 401	€ 214	€ 396
NETTO INKOMSTEN	(€ 2.996)	€ 1.594	€ 2.401	(€ 3.851)	(€ 156)	€ 676	€ 1.488	€ 1.754	(€ 253)	(€ 1.891)	€ 2.270	€ 1.213	€ 2.246

*In de dienstverlening is de kostprijs van verkochte goederen de in geld uitgedrukte waarde van de tijd besteed aan de klant.

BIJLAGE

OPSTARTKOSTEN

Agentschap aan huis

Datum

KOSTEN ARTIKELEN

MAANDEN

**UITGAVEN/
MAAND**

**EENMALIGE
UITGAVEN**

**TOTALE
UITGAVEN**

Reclame/marketing

Salaris werknemers

Loonheffingen en secundaire
arbeidsvoorwaarden

Huur-/lease-betalingen/nutsvoorzieningen

Portokosten/verzending

Communicatie/telefoon

Computerapparatuur

Computersoftware

Verzekering

Rentelasten

Bankkosten

Benodigdheden

Reiskosten & entertainment

Apparatuur

Meubilair & verlichting

Verbeteringen aan gehuurde objecten

Borg

Zakelijke licenties/vergunningen/heffingen

Zakelijke dienstverlening: juridisch,
accounting

Consultant(s)

Inventaris

Liquide middelen (werkkapitaal)

Diversen

GESCHAT STARTBUDGET

Instructies om aan de slag te gaan met de geschatte opstartkosten

Het vaststellen van de opstartkosten van een bedrijf is van cruciaal belang, om te garanderen dat er voldoende geld beschikbaar is om bedrijfsactiviteiten te starten binnen de gebudgetteerde tijdsperiode en binnen het kostenbudget. Opstartkosten vallen meestal in twee categorieën: uitgaven per maand en eenmalige uitgaven. De maandelijkse uitgaven dekken kosten die maandelijks worden uitgegeven in de beginperiode, en eenmalige uitgaven zijn kosten die eenmalig in de beginperiode worden gemaakt.

Stappen ter voorbereiding:

- **Stap 1:** Voer de bedrijfsnaam en de datum waarop deze schatting wordt opgemaakt in.
- **Stap 2:** Voer het aantal maanden en de maandelijkse kosten in voor elke terugkerende kostenpost. Voor eenmalige kosten kunt u de maandelijkse kosten overslaan. Als er kostenitems zijn met zowel terugkerende als eenmalige bedragen, voert u deze ook in. De totale uitgaven worden automatisch in de uiterst rechtse kolom berekend.
- **Stap 3:** Nadat alle uitgaven zijn ingevoerd, bekijkt u de afzonderlijke items en het totale bedrag, om te zien hoe het budget kan worden verbeterd of bepaalde uitgaven naar de toekomst kunnen worden verplaatst, wanneer er meer inkomsten worden verwacht.

OPSTARTKOSTEN													
Agentschap aan huis	Datum												
OPBRENGST	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	JTD
Geschatte verkoopcijfers													
Minus retouren & kortingen													
Service-inkomsten													
Overige inkomsten													
Netto-omzet													
Kostprijs verkoop*													
Brutowinst													
ONKOSTEN	JAN	FEB	MRT	APR	MEI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	JTD
Salarissen en lonen													
Marketing/reclame													
Verkoopcommissies													
Huur													
Water, gas, elektriciteit													
Website-uitgaven													
Internet/telefoon													
Verzekering													
Reiskosten													
Juridisch/financieel													
Kantoorbenodigdheden													
Rentelasten													
Overige 1													
Totale onkosten													
Inkomsten voor belastingen													
Kosten inkomstenbelasting													
NETTO INKOMSTEN													

* In de dienstverlening is de kostprijs van verkochte goederen de in geld uitgedrukte waarde van de tijd besteed aan de klant.

Instructies om aan de slag te gaan met winst- & verliesprognoses

Het voltooien van een winst- en verliesprognose voor een nieuw bedrijf is een goede oefening om te begrijpen en te communiceren wanneer het bedrijf winst zal gaan maken en om te zien hoe de omzet en winst zullen groeien. Het bovenste gedeelte van het model aan de linkerkant, Omzet, is een goede manier om de maandelijkse verkoop voor het eerste jaar te ramen. In het onderste deel worden vervolgens geschatte uitgaven voor dezelfde periode toegepast, om de rentabiliteit van het bedrijf te bepalen.

Stappen ter voorbereiding:

- **Stap 1:** Voer de bedrijfsnaam en de datum waarop deze projectie wordt opgemaakt in.
- **Stap 2:** Voer voor elke maand de verwachte omzet in, beginnend in januari of wanneer de schatting begint. Dit kan voor één dienst of voor meerdere diensten zijn. Voeg regels toe aan dit model voor extra aanbiedingen. Hiervan moeten eventuele retouren of kortingen worden afgetrokken voor producten die moeten worden gevolgd (deze moeten worden weergegeven als negatieve waarden, bijvoorbeeld -10). Onder de netto-omzet kunnen de kosten van verkochte goederen worden ingevoerd. Dit verwijst naar de in geld uitgedrukte waarde van de tijd die aan een bepaalde klant wordt besteed.
- **Stap 3:** Voer voor elke maand de geschatte salarissen, marketing- en overige kosten en andere verwachte items in.
- **Stap 4:** Nadat alle uitgaven zijn ingevoerd, bekijkt u de afzonderlijke items en het totale bedrag, om te zien hoe de projecties kunnen worden verbeterd of bepaalde uitgaven naar de toekomst kunnen worden verplaatst, wanneer er meer inkomsten worden verwacht. Het doel is zo snel mogelijk winstgevend te worden met positieve cashflow.