

BrightSight bedrijfsplan

The start-up of BrightSight People 2016+

BrightSight People
Abel Tasmanstraat 10
4702 TL, Roosendaal
Netherlands
0031 650 128 600
info@brightsight.com
www.brightsight-people.com

Inhoudsopgave

1. Beschrijving van de onderneming en de ondernemer	3
1.1 <i>Harde gegevens</i>	3
1.2 <i>Bedrijfsstrategie</i>	4
1.2.1 <i>Missie</i>	4
1.2.2 <i>Corporate vision</i>	4
1.2.3 <i>Strategie</i>	4
1.2.4 <i>Doelstellingen op korte termijn (2015-2016)</i>	7
1.2.5 <i>Doelstellingen op lange termijn (2016-2017)</i>	7
1.3 <i>Organogram</i>	8
1.4 <i>What business are we in?</i>	8
1.5 <i>Beschrijving van de rechtsvorm</i>	8
1.6 <i>Ondernemer</i>	8
2. Interne- en externe analyse	12
2.1 <i>Branche</i>	12
2.2 <i>Trends en ontwikkelingen</i>	12
2.3 <i>Concurrentie</i>	122
2.3.1 <i>Unique selling points</i>	133
2.4 <i>Omgevingsfactoren</i>	133
2.4.1 <i>Economische factoren</i>	133
2.4.4 <i>Technologische factoren – Ontwikkelingen binnen de IT sector</i>	133
3. SWOT-analyse	144
4. De 5 P's	144
4.1 <i>Product</i>	144
4.2 <i>Promotie</i>	144
4.3 <i>Plaats</i>	155
4.4 <i>Prijs</i>	155
4.5 <i>Personeel</i>	155
5. Het financieel plan	16

1. Beschrijving van de onderneming en de ondernemer

In dit hoofdstuk staan als eerst de harde gegevens omtrent BrightSight-People en haar bestuurders weergegeven. De tweede paragraaf geeft een omschrijving van de bedrijfsstrategie. Het organogram komt naar voren in de derde paragraaf. In welke business BrightSight haarzelf bevind en de beschrijving van de rechtsvorm komen respectievelijk in de vierde en vijfde paragraaf aanbod. Tot slot staan in de zesde paragraaf de bestuurders beschreven.

1.1 Harde gegevens

BrightSight People B.V.

Statutair gevestigd;
Abel Tasmanstraat 10
4702 TL te Roosendaal

Bestuurders

1. E.A.G. Bal
16-04-1970
Abel Tasmanstraat 10
4702 TL Roosendaal
06-558 11 493
2. W. Iv
26-12-1989
Flintdijk 199
4706 JZ Roosendaal
06-440 90 457
3. J.J.V. Slettering
17-06-1991
Merelstraat 19
4811 WV Breda
06-501 28 600

1.2 Bedrijfsstrategie

In deze paragraaf worden de missie, visie en strategie uiteengezet. De beschrijving van de missie geeft concreet aan wat BrightSight wilt bereiken met haar producten. De visie van BrightSight laat zien waarom we doen wat we doen. Tot slot geeft de strategie weer wat het hoofddoel van BrightSight is en daarnaast worden het product en de vermarkting beschreven.

1.2.1 Missie

BrightSight ontwikkelt en verkoopt software, aan business. BrightSight heeft als streven om haar producten in een later stadium ook te gaan vermarkten aan consumenten. De software is op een zodanige manier ingericht dat zij een ongekend gebruiksvriendelijke manier van werken aanbiedt.

Dit doel realiseert zij door overzichtelijke software programma's te ontwikkelen waarin de eindgebruikers centraal staan. Het is geschreven vanuit de denkpatronen van deze eindgebruikers. Deze methodiek omschrijven wij als 'klik & klaar' (Click&Done).

1.2.2 Corporate vision

BrightSight stelt zich ten doel, middels universele softwarepakketten die zijn geschreven vanuit het oogpunt van eindgebruikers, werkzaamheden en kritische bedrijfsprocessen overzichtelijk in kaart te brengen.

De klant hecht waarde aan gemak en eenvoud. Door onze manier van meedenken kunnen wij, als producent en leverancier, aansluiting vinden bij de verwachtingen van onze klanten. Ons streven is de verwachtingen, in het kader van gebruiksgemak van de klant, te overtreffen.

Core competence: De eindgebruiker op een gebruiksvriendelijke manier een verhoogde mate van overzicht aanbieden. 'Overzicht is inzicht'

1.2.3 Strategie

Om de strategie van BrightSight-People te kunnen doorgronden is het belangrijk te definiëren wat wij verstaan onder kritische bedrijfsprocessen. Onze definitie voor kritische bedrijfsprocessen is: het werken met of onderhouden van productsystemen die negatieve gevolgen kunnen hebben voor mens, milieu en bedrijfsmiddelen.

Het doel

Het hoofddoel van BrightSight betreft het ontwikkelen, vervaardigen en het leveren van ongecompliceerde software welke gericht is op de eindgebruiker, ook wel te omschrijven als Click and Done.

Kritische bedrijfsprocessen omvatten separeren, openen, onderhouden, sluiten en paraat stellen van (proces-)installaties of productielijnen. Binnen dezelfde of overlappende

procesinstallaties voert men de processen uit. Zij worden meestal niet als één bedrijfsproces onderkend maar uitgevoerd door verschillende bedrijfsafdelingen. Deze splitsing van verantwoordelijkheden vraagt om een universeel registratiesysteem dat alle bedrijfsafdelingen, contractors en andere betrokkenen een totaaloverzicht biedt in de status en voortgang van alle gelijktijdig lopende bedrijfsprocessen.

BrightSight beschouwt deze bedrijfsprocessen als gelijkwaardig risicovol, ongeacht de risico screening die door de direct betrokkenen is uitgevoerd. De reden hierachter is het generaliseren van alle risicovolle werkzaamheden tot gelijkwaardige risicofactoren die allen even zwaar gewogen kunnen worden. Dit voorkomt onderschatting van minder risicovolle processen die wel degelijk gevolgen voor mens, milieu en productiesystemen hebben.

Het product

BrightSight biedt een universeel, softwarematig registratiesysteem genaamd Pinscript. Deze basissoftware biedt een bibliotheek aan, waarin bedrijfsprocessen en vorderingen digitaal kunnen worden geregistreerd en opgeslagen. Deze bibliotheek is wereldwijd, online en (realtime) beschikbaar en toegankelijk met alle gangbare online browsers en devices.

BrightSight pleit voor het werken met zogeheten Controlled Copies. De software is zo ingericht dat elke kaart in de bibliotheek één origineel kent dat aan alle gebruikers wordt aangeboden en door superusers wordt onderhouden. Elke geprinte versie krijgt automatisch het label 'Uncontrolled Copy' mee. Deze werkmethode vormt de basis waarop BrightSight haar beleid baseert en haar software ontwikkeld.

De bibliotheek bestaat uit een verzameling specifieke bedrijfsdocumenten die in beheer zijn en blijven van de rechtmatige eigenaars. De software van BrightSight beschikt niet over toegang tot de inhoud van deze bibliotheek, maar laat haar software deze documenten zichtbaar maken aan de rechtmatige eigenaars vanaf haar eigen netwerk. Hierdoor hebben derden geen inzicht in mogelijk gevoelige informatie van of over onze klanten.

De software kenmerkt zich door te werken vanuit helikopterview. De blueprints vormen de basis van het overzicht waar vanuit wordt neergekeken op de diverse bedrijfsprocessen. BrightSight biedt middels de helikopterview overzicht en inzicht in de veiligheid van mens, milieu en bedrijfsmiddelen, voortgang van werkzaamheden of bedrijfsprocessen.

Alle gelijkwaardige kritische bedrijfsprocessen worden middels het programma in één bibliotheek overzichtelijk gemaakt voor de gebruikers. De aanmaak/registratie van de bibliotheek en de voortgang van de werkzaamheden is onder securitylevels mogelijk gemaakt. Zodoende wordt gegarandeerd dat verschillende bedrijfsafdelingen alleen hun eigen registraties kunnen onderhouden.

Marketing

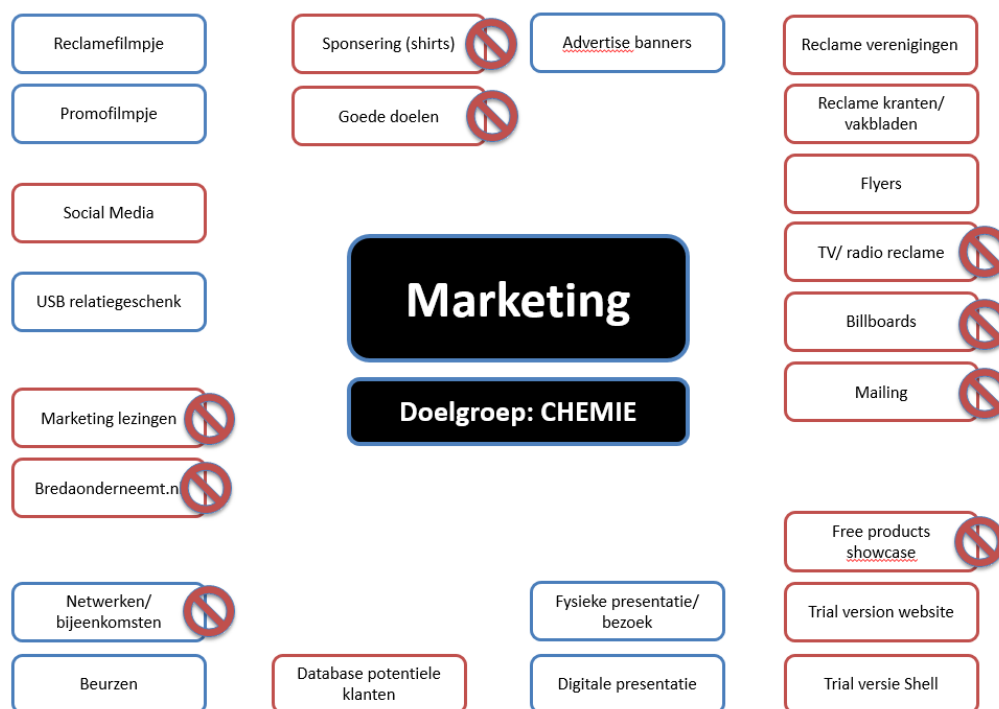
BrightSight verkoopt softwarelicenties voor alle gangbare IT-systemen. De verkoop van de licenties vindt online plaats. BrightSight realiseert de verkoop van de licenties op twee verschillende manieren.

De eerste mogelijkheid die BrightSight aanbiedt is een gelimiteerd aantal users. Afhankelijk van het aantal users brengt BrightSight maandelijkse bedragen in rekening bij haar klant. De tweede mogelijkheid die BrightSight aanbiedt is een eenmalige aankoop waarbij alle data bij de klant in beheer is en ongelimiteerd users kan toevoegen ongeacht het securitylevel.

Zowel bij de maandelijkse geldige licenties als bij de eenmalige aankoop biedt BrightSight haar klanten de service en de mogelijkheid op de nieuwste updates. Deze aankoop zal gerealiseerd worden vanaf Q3 2016.

Het vermarkten van de producten zal BrightSight verwezenlijken door gericht promotie materiaal te verspreiden. Dit omvat zowel technische vakbladen als gerichte digitale reclame. BrightSight is naast de reclame ook zichtbaar op social media. De marketing zal in Q1 2016 worden gestart.

Marketing zal in eerste instantie via Google, social media, vakbladen en directe benadering van klanten verlopen. In tweede instantie zal foldermateriaal worden verspreid onder de doelgroep. Doelstelling van de marketing is naamsbekendheid van het product verkrijgen. Na de verkoop van de eerste licenties hopen we via mond-op-mondreclame een grotere klantenkring op te bouwen.



Continuïteit

BrightSight trekt twee jaar vanaf haar oprichting uit om een clientèle op te bouwen, een geldstroom op gang te brengen en deze te investeren om de continuïteit te waarborgen.

De licentieverkoop zal maandelijks fluctueren, afhankelijk van het aantal klanten dat zich aanmeldt. De samenstelling van de licenties kan per klant variëren, gezien de keuze uit optionele extra's die worden aangeboden.

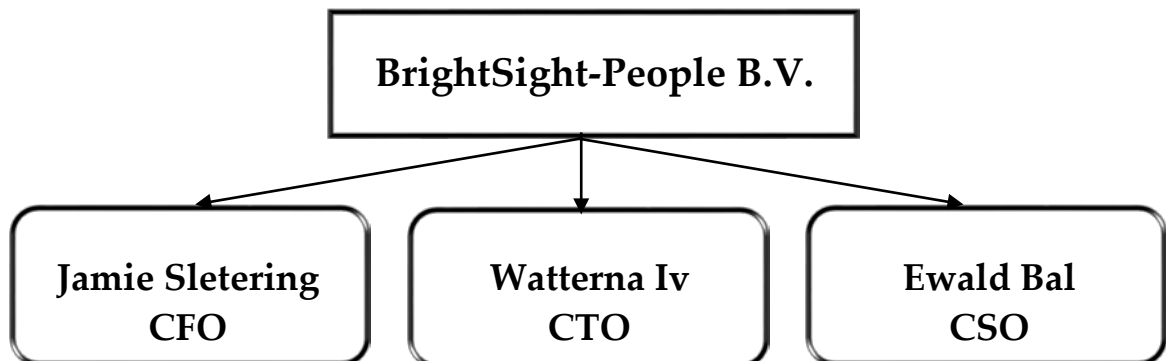
1.2.4 Doelstellingen op korte termijn (2015-2016)

1. Basisprogramma ontwikkelen (Benchmark 1).
2. Basisprogramma verrijken met aanvullende tools (Benchmark 2).
3. Het product vermarkten.

1.2.5 Doelstellingen op lange termijn (2016-2017)

1. Op basis van Benchmark 2, de universele software uitbreiden naar uiteenlopende bedrijfsprocessen in de procesindustrie.
2. Lancering van de BrightSight website, ontworpen door een externe grafisch ontwerper.
3. Een clientèle opbouwen om de geldstroom op gang te brengen en deze te investeren om de continuïteit te waarborgen.

1.3 Organogram



1.4 What business are we in?

BrightSight richt zich in eerste instantie op de proces technische wereld. Daarnaast is Pinscript momenteel al geschikt voor andere doelgroepen, waarvoor vanaf 2016 marketing en software aanpassingen zullen worden gedaan

1.5 Beschrijving van de rechtsvorm

BrightSight treed naar buiten op als een besloten vennootschap. Zij is volgens een notariële akte opgericht. Vervolgens is BrightSight ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.

Een besloten vennootschap heeft de plicht om jaarlijks aan de publicatieplicht te voldoen. De wet vereist dat iedere besloten vennootschap jaarlijks een jaarrekening aanlevert bij de kamer van koophandel.

1.6 Ondernemer



1.6.1 Ewald Antonius Gerard Bal

16-04-19XX

Abel tasmanstraat 10
4702 TL, Roosendaal

Opleidingen:

- 1986-1988 MAVO niveau D
- 1988-1989 HAVO
- 1989-2000 Vapro-B, opleiding Shell Chemie
- 2008 Middelbaar bedrijfstechnicus (wiskunde, natuurkunde)

Werkervaring:

- Process operator, commissioning, logistiek medewerker, werkvoorbereider.
- IT focal point, JavaScript programmeur, grafisch vormgever.

Talen:

- | | |
|--------------|------------|
| • Nederlands | Moedertaal |
| • Engels | Goed |
| • Duits | Gemiddeld |
| • Frans | Matig |

Automatiseringskennis:

- | | |
|-----------------------|------------|
| • Excel | Uitgebreid |
| • Powerpoint | Uitgebreid |
| • Word | Uitgebreid |
| • Photoshop | Gemiddeld |
| • CSS/HTML/Javascript | Gemiddeld |

Kijkend vanuit het bedrijfsleven naar praktische problemen met heersende of ontbrekende software ondersteuning, ontstaat de behoefte aan het ontwikkelen van (beter) toepasbare software pakketten. Gedreven door goede ervaringen met zelfgeschreven tools en software, is BrightSight-People opgericht.

De grootste drijfveer achter BrightSight-People is het produceren van end-user software. Software geschreven vanuit de mindset van haar eindgebruikers; gebruiksvriendelijke en overzichtelijke software voor gebruikers op alle gebruiker niveaus.

**1.6.2 Watterna Iv**

26-12-198X

Flintdijk 199
4706 JZ, Roosendaal

Opleidingen:

- 2002 – 2007 VMBO kader Sport Dienstverlening & Veiligheid
- 2007 – 2011 MBO Niveau 4 Application Developer
- 2007 – 2011 MBO Niveau 4 Web Technology
- 2011 – 2013 HBO Communicatie Media & Design

Werkervaring:

- Web developer
- Interactive developer

Talen:

- Nederlands Moedertaal
- Engels Gemiddeld
- Duits Matig
- Cambodjaans Matig

Automatiseringskennis:

- MS Word Uitgebreid
- MS PowerPoint Uitgebreid
- MS Acces Uitgebreid
- MS Outlook Uitgebreid
- Adobe Photoshop Uitgebreid
- Adobe Illustrator Uitgebreid

PHP, MySQL, NodeJS, GIT, HTML, AJAX, MVC, CSS, JavaScript,

Integrated development environment:

- Notepad++ / Notepad2 / PSPad
- Netbeans
- Sublime 1 en 2
- PHPStorm

**1.6.3 Jamie Johannes Victor Sletering**

17-06-1991

Merelstraat 19
4815 EE, Breda

Opleidingen:

- 2002 – 2007 VMBO kader Sport Dienstverlening & Veiligheid
- 2007 – 2010 MBO Niveau 3 medewerker maatschappelijke zorg
- 2010 – 2011 MBO Niveau 4 medewerker maatschappelijke zorg
- 2011 – 2016 HBO bedrijfseconomie

Werkervaring:

- Accountantskantoren
- Besturen van verenigingen

Talen:

- Nederlands Moedertaal
- Engels Goed

Automatiseringskennis:

- | | |
|-------------------|------------|
| • MS Word | Uitgebreid |
| • MS PowerPoint | Uitgebreid |
| • MS Excel | Gemiddeld |
| • Unit 4 | Gemiddeld |
| • Exact | Gemiddeld |
| • MS Outlook | Uitgebreid |
| • Adobe Photoshop | Gemiddeld |

Als bijna afgestudeerde bedrijfseconoom was ik op zoek naar een uitdagende carrière. Gedurende mijn studie ben ik geïnteresseerd geraakt in problemen rondom bedrijfsprocessen. Deze problemen wegnemen en het optimaliseren van bedrijfsprocessen zie ik als uitdagende werkzaamheden waar ook in de toekomst vraag naar blijft.

Door het oprichten van BrightSight-People ben ik begonnen aan een uitdagende carrière. Met een bedrijf in eigen handen zijn de mogelijkheden eindeloos om mijzelf als professional en als persoon verder te ontwikkelen. De beweegredenen om BrightSight-People op te richten ligt het streven om software te ontwikkelen met de gedachten vanuit de eindgebruikers. Middels de producten die BrightSight vervaardigd worden bedrijfsprocessen vereenvoudigd en overzichtelijker daarnaast is het streven om in de toekomst deze vereenvoudigd en overzichtelijkheid van processen ook voor consumenten te introduceren.

2. Interne- en externe analyse

Hoofdstuk 2 geeft een bondige interne en externe analyse weer. Het hoofdstuk geeft in de eerste paragraaf de branche omschrijving weer. Paragraaf twee en drie geven respectievelijk de trends en ontwikkelingen en de concurrentie weer. De laatste paragraaf geven inzicht in relevante omgevingsfactoren.

2.1 Branche

BrightSight richt zich softwarematig op de technische wereld. Hier is expliciet voor gekozen om eerst een sterke band te verkrijgen met haar klanten en hen optimaal te kunnen bedienen.

Veiligheid is een significant onderdeel binnen deze branche. Door overzicht te bieden kan de veiligheid vergoot worden. Veilig en overzichtelijk risicovolle werkzaamheden plannen en uitvoeren door verschillende afdelingen en aannemers is een must. De BrightSight software zal aan alle betrokkenen in één oogopslag overzicht bieden omtrent de voortgang en status van de werkzaamheden.

2.2 Trends en ontwikkelingen

De softwarebranche laat een relatieve sterke groei zien. De softwareontwikkelaars laten de omzet binnen de branche stijgen in 2014 met 5% en in 2013 3%ⁱ. De softwarebranche speelt hierop in door de ontwikkelde software producten aan te prijzen als een essentieel onderdeel van het bedrijf. Door verhoging van de efficiëntie krijgt de ondernemer meer tijd voor de corebusiness van de onderneming.

De branche kan haar producten wereldwijd aanbieden door online dienstverlening. Er komen door deze mogelijkheid andere klantsegmenten in zicht waar de branche haar producten kan aanbieden. Door het wereldwijde aanbod van software is er een sterke concurrentie op komst die divers reageert op de ontwikkelingen binnen de ICT-sector.

Consumenten verwachten steeds meer flexibiliteit binnen de ICT-branche. Sterk opkomend in de ICT-branche is Cloud computing. Cloud computing biedt de consument een betere beschikbaarheid van gerichte informatie.

2.3 Concurrentie

Om de concurrentie voor te blijven houdt BrightSight de ontwikkelingen binnen de branche nauw lettend in de gaten. BrightSight heeft de gebruiksvriendelijkheid van haar product hoger in het vaandel staan dan nieuwe ontwikkelingen te implementeren in haar producten.

Het product dat BrightSight vervaardigt is een onbekend product voor de petrochemische industrie. Het concept idee is wel geïntrigeerd in verscheidene branches waaronder de horeca en de middenstand. BrightSight ziet deze bedreiging als een kans om te blijven innoveren. Zodra de BrightSight software concurrentiewaardig is binnen deze bedrijfstakken zal zij haar doelgroep hier naartoe uitbreiden.

2.3.1 Unique selling points

Pinscript is ongekend gebruiksvriendelijk. Het is geschreven vanuit de denkpatronen van het uitvoerend personeel. Deze methodiek omschrijft BrightSight als 'Klik&Klaar'. Er wordt gestreefd met zo weinig mogelijk handelingen alle administratieve taken binnen Pinscript af te ronden.

Pinscript biedt alle betrokken partijen inzicht in alle actuele werkzaamheden aan (proces-)installaties. Dit verhoogt de veiligheid van de uitvoerenden, installaties en het milieu.

Pinscript is 24 uur per dag, 7 dagen per week beschikbaar (uptime 99,9%). Ze draait op alle gangbare netwerken is online wereldwijd toegankelijk. Dit is belangrijk in de 24-uurs industrie waar BrightSight zich op richt (B2B).

Pinscript genereert rapportages om alle details rondom de werkzaamheden actueel inzichtelijk te maken of extern te kunnen presenteren.

De blueprints worden door het uitvoerend personeel aangemaakt, onderhouden en afgesloten. Deze korte lijn zorgt voor snelheid en overzicht, het vermindert de bureaucratie en bevordert de betrokkenheid bij de werkzaamheden.

2.4 Omgevingsfactoren

2.4.1 Economische factoren

De economie herstelt in het komende jaar steeds verder en dit zorgt voor meer investeringen in het bedrijfsleven met name de groei in software. Naast het bedrijfsleven geeft ook de publieke sector steeds meer toe op het gebied van IT. Door deze ontwikkelingen zijn de vooruitzichten voor de software branche gunstig.

De softwarebranche laat een relatieve sterke groei zien. De softwareontwikkelaars laten de omzet binnen de branche stijgen in 2014 met 5% en in 2013 3%ⁱⁱ. De softwarebranche speelt hierop in door de ontwikkelde software producten aan te prijzen als een essentieel onderdeel van het bedrijf.

De branche kan haar producten wereldwijd aanbieden door online dienstverlening. Er komen door deze mogelijkheid andere klantsegmenten in zicht waar de branche haar producten kan aanbieden. Door het wereldwijde aanbod van software is er een sterke concurrentie op komst die divers reageert op de ontwikkelingen binnen de ICT-sector.

2.4.4 Technologische factoren – Ontwikkelingen binnen de IT sector

Digitalisering van de economie zet in een hoog tempo door. In de sectoren zoals de industrie en detailhandel verandert de manier waarop men geld verdient. Er ontstaan naast bestaande markten ook hele nieuwe markten. Deze komen voort uit oplossingen die betrokken zijn met IT. Daarnaast worden de hardware steeds kleiner en voordeliger.

Door deze ontwikkelingen kan er op IT gebied meer data opgeslagen en er komt meer data beschikbaar.ⁱⁱⁱ

De opkomst van Cloud computing biedt mogelijkheden om de economische groei te stimuleren door verhoging van de productiviteit binnen organisaties. Cloud computing geeft een organisatie vele malen meer flexibiliteit. Echter hebben organisaties een terughoudende houding als men over zou moeten gaan op cloud computing. Dit heeft voornamelijk te maken met de onbekendheid ervan. Men heeft twijfels omtrent de beveiliging en de continue levering van de leverancier. Deze onzekerheden worden geleidelijk aan minder naargelang er steeds meer organisaties mee werken en cloud computing zich beter bewijst.^{iv}

3. SWOT-analyse

Niet zichtbaar voor derden

4. De 5 P's

Onderstaand staan de vijf P's beschreven. In volgorde bestaande uit: product, promotie, plaats, prijs en personeel.

4.1 Product

Het product biedt de afnemer een verhoogde veiligheid en een efficiëntere manier van functioneren. Naast het hoofdproduct bieden wij de klant de mogelijkheid om serverruimte te huren waar de dataopslag plaats vindt. Het is ook mogelijk dat de afnemer zelf een server bij ons vervaardigd met complete installatie. 'Hierbij hanteren wij het begrip 'Plug and Play'.

Het huidige product is in ontwikkeling en richt zich in de opstartfase specifiek op de gebruiksvriendelijkheid voor afnemers. Hierbij kijken wij ook naar de toekomst en houden rekening met de wensen en behoeftes van de afnemers.

4.2 Promotie

Het bedrijf zal het product gaan promoten door gericht reclame te verspreiden. Dit gaat zij doen door te adverteren in vaktechnische bladen verspreid over de gehele branche. Daarnaast richt het bedrijf zich op mond-tot-mond reclame nadat het product is geïntegreerd, vanuit de eerste opzet bij de eerste klant.

4.3 Plaats

Het bedrijf heeft een vaste locatie in Roosendaal, ondanks dat het softwarematige producten levert die via de digitale wereld verstrekt worden. De ligging speelt geen rol bij het verhandelen van het product, de bedrijven zijn makkelijk bereikbaar via telefonisch en/of mail contact.

4.4 Prijs

De prijs van het product zal in de opstartfase (<2017) laag liggen. Hiermee zal BrightSight haar kosten dekken en in de toekomst investeringen verrichten. Hier is voor gekozen om eerst de markt goed te kunnen betreden met zorgvuldig ontwikkelde producten. Wij verwachtten dat de lage prijs potentiële afnemers zal aantrekken waar wij ons product mogen presenteren, met als doel de verkoop er van.

4.5 Personeel

Het bestuur bestaat uit een drietal personen. Zij hebben een verschillende maatschappelijke en culturele achtergrond waarmee een veelzijdigheid van het product gewaarborgd wordt. In paragraaf 1.6 staat meer informatie beschreven omtrent de ondernemers (lees werknemers).

5. Het financieel plan

Niet zichtbaar voor derden

ⁱ <https://insights.abnamro.nl/visie-op-sector/2015/it-software-en-services/>

ⁱⁱ <https://insights.abnamro.nl/visie-op-sector/2015/it-software-en-services/>

ⁱⁱⁱ <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/ict/inhoud/ict-en-ondernemers>

^{iv} <http://www.mkbservicedesk.nl/8276/it-trends-cloud-computing.htm>