

Quantum SpinOff Business Model en Business Plan



1 Inleiding

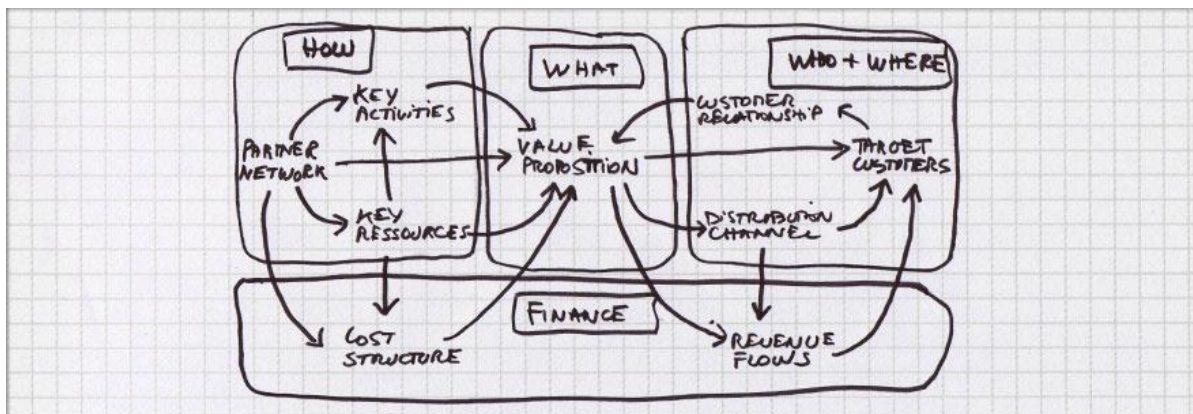
Quantum SpinOff is een uitdagend project. Je leert wat van de hedendaagse kwantumfysica begrijpen om vervolgens op basis daarvan een toepassing (een **hoogtechnologisch patent**) te begrijpen om

1. een nieuw hoogtechnologisch **product** te ontwerpen dat het patent valoriseert.
2. een plan te maken voor een **spin-off onderneming** dat het product produceert en verkoopt

Maar een product, hoe slim en hoogtechnologisch ook, kan maar blijven bestaan als

- (a) het product kan geproduceerd worden
- (b) het product een meerwaarde creëert voor klanten
- (c) er klanten kunnen bereikt worden
- (d) de inkomsten de kosten overtreffen.

Elk team in Quantum SpinOff zal dan ook, zoals echte hightech entrepreneurs op zoek naar venture capital, een business model dienen voor te leggen aan de hand van een ingevuld Business Model Canvas¹. Aangevuld mag ook een business plan voor een spin-off onderneming worden opgesteld aan de hand van het Startkompas².



Figuur 1 Het Business Model Canvas (Bron figuur: consultteam.be)

¹ Zie <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

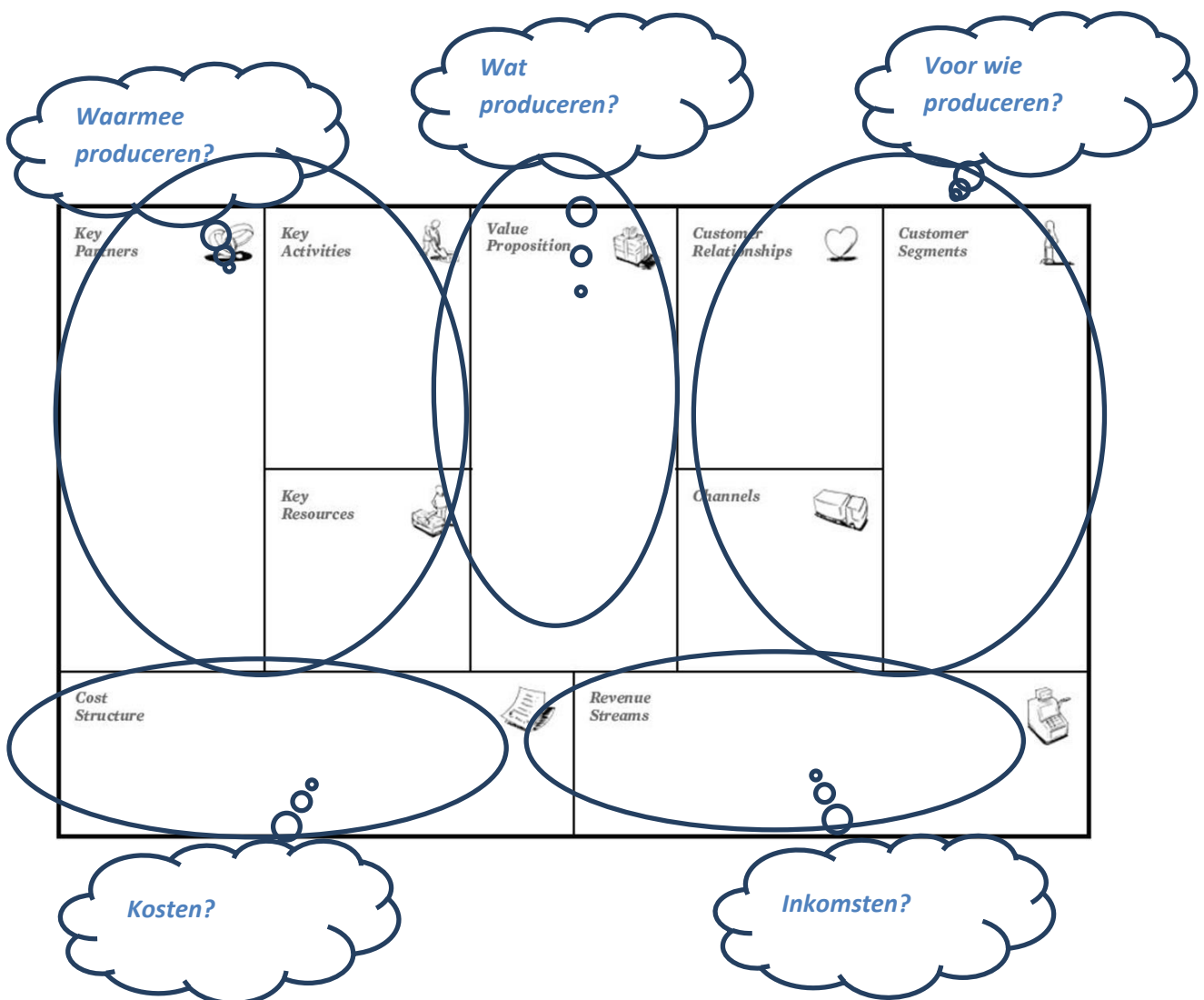
² Bron: Dynamisch Ondernemingsplan, Startkompas, Agentschap Ondernemen, zie www.agentschapondernemen.be

2 Het Business Model

Het Business Model Canvas³

Het Canvas van het Business Model

In onderstaand diagram kan je de structuur van je business (hoe steekt ze in elkaar?) vorm geven. Je begint best met een brainstorm en vult in met post-its e.d. Geleidelijk aan kom je tot een meer definitieve vorm. Handig als je het Canvas op A3-formaat afdrukt. Je kan het Canvas downloaden op <http://spinoff.vakdidactiek.be>.



Als je canvas dan gevuld is kun je bijvoorbeeld elementen weghalen en jezelf de vraag stellen: "Wat als...?" Bijvoorbeeld, wat als die klant nu niet meer bestaat, of wat als die en die resources niet meer beschikbaar zijn. Andersom kan je misschien elementen gaan toevoegen die voorheen nog niet in je businessmodel aanwezig waren. Bijvoorbeeld een extra verkoopkanaal, of een partner waar je nog

³ Bron: <http://www.basmennink.nl> en <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

nooit eerder aan gedacht hebt. Dan ga je het hebben over businessmodel innovatie. Met een beetje oefening zal je merken dat je in no time heel handig wordt.

Je kan als introductie tot het Business Model Canvas volgende filmpjes op internet bekijken:

1. Business Model Innovation



Je krijgt een mooie introductie tot het Business Model Canvas op <http://www.youtube.com/watch?v=VfgEhQRMG1s> of http://www.youtube.com/watch?v=-sABYDfJ_e0.

2. Interview met Alex Osterwalder over 'To plan or not to plan'



Advices for future entrepreneurs
An Interview (part III) with
Alex Osterwalder
co-author of Business Model
Generation

Alexander Osterwalder heeft het over de zin en onzin van een goed model en plan.

Zie <http://www.youtube.com/watch?v=WHk0VTCIbCM&feature=related>

Toelichting bij het Business Canvas Model

Wat gaan we produceren?

Wat is de meerwaarde van je product?

Welke waarde biedt jouw product aan de klant? Wil de klant jouw product ook echt hebben? Welke behoefte of probleem los je op?

Voor wie gaan we produceren?

Welke klanten(segmenten) spreken we aan (Customer Segments)?

Wie zijn je klanten? Breng ze eens in kaart. Zijn er verschillende soorten klanten te onderscheiden? Wat zijn de behoeften van deze klanten?

Hoe bereiken we onze klanten (Channels)?

Hoe krijgen jouw klanten jouw product? Kunnen ze dit in een winkel kopen, of online? Hoe krijgen ze de informatie over jouw product?

Hoe onderhouden we een goede klantenrelatie (Customer Relations)?

Waar kunnen de klanten terecht bij problemen? Op welke manier ga jij de contacten met je klanten aan? Vraag jezelf af, waarom doe je dat op deze manier en is dat voor jouw klanten de juiste?

Waarmee produceren?

Wat zijn de sleutelactiviteiten om te produceren (key activities)?

Welke activiteiten doe je precies om je product te maken?

Welke dingen hebben we nodig om te produceren (key resources)?

Wat zijn de bronnen die je moet ter beschikking hebben om je product te maken?

Welke sleutelpartners hebben we voor de productie (key partners)?

Wie spelen er in jouw hele bedrijfsproces een belangrijke rol als partner? Dat wil zeggen wie staat naast jou in het tot stand komen van je dienst/product? Wat doen zij precies voor activiteiten in het totale proces? Welke bronnen krijg je van je partners?

Inkomsten/Uitgaven?

Welke kosten zijn er voor productie (Cost Structure)?

Het benutten van je resources kost geld. Huur van een pand, computer apparatuur etc. Het gaat om het geld dat jij kwijt bent om je resources te benutten en om je kern activiteiten te ontplooiën.

Welke inkomsten kunnen we genereren (Revenue Streams)?

Staat hetgeen je aan inkomsten krijgt in verhouding tot wat de klant er voor wil/verwacht te betalen? Dekken de inkomsten de kosten?

Verdere info over het Business Canvas Model

Je vindt verdere info over het Business Canvas Model:

1. The Business Model Canvas explained with the newsmaker.com.au



Het model wordt uitgelegd en toegepast op een nieuwsmaker.

<http://www.youtube.com/watch?v=isvIOO3TEfo&feature=related>

2. Het handboek dat het business Canvas Model verder toelicht vind je op:

<http://www.consulteam.be/media/5985/businessmodelgenerationpreview.pdf>

3 Het Business Plan: Startkompas⁴

Het Business Model Canvas wordt nu verder geconcretiseerd in een echt Business Plan.

In Quantum SpinOff zullen we het Startkompas gebruiken van het Agentschap Ondernemen. Dit wordt werkelijk door starters gebruikt om aan te tonen dat hun onderneming leefbaar is en om venture kapitaal voor hun onderneming te krijgen.

Het startkompas vind je op: <http://www.vlao.be/default.asp?webpageID=138>

⁴ Bron: Dynamisch Ondernemingsplan, Startkompas, Agentschap Ondernemen, zie www.agentschapondernemen.be