

Treyst AB

Affärsplan

Detta dokument är en arbetskopia och är sekretessbelagt.

Sammanfattning

Detta är affärsplanen för Treyst AB. Företaget skall vara igång under sommaren 2005 och tillhandahålla långsiktiga konsulttjänster och egenutvecklade produkter inom IT-området.

Treyst AB fyller ett hål i på den växande UNIX-marknaden där målet är att tjäna pengar på att göra kunder medvetna om att de kan spara pengar. Och även utveckla anpassade mjukvaror efter kundens behov.

Delägarna är nyutexaminerade dataingenjörer. De har sedan tidigare god erfarenhet från branschen och har utvecklat allt från övervakningssystem för industrin till kompletta affärssystem. Dessutom finns stor erfarenhet av projektledning och utbildning.

Det långsiktiga målet är att Treyst AB skall vara ett expanderande tjänsteföretag som specialiserar sig på utveckling och drift av kundanpassad mjukvaruutveckling¹ och kostnadseffektiva server-lösningar².

För att snabbt etablera sig på marknaden säljs under startskedet en befintlig och egenutvecklad produkt³. Denna produkt används som språngbräda för att sälja in konsultuppdrag på en växande kundbas.

1 Nyutveckling och vidareutveckling av anpassade program för kundens unika behov.

2 Driftsäkra UNIX-baserade fil-servrar, webb-servrar, e-post-servrar och även arbetsstationer, m.m.

3 Schemalagda, individuella meddelandetskick till mobiltelefoner.

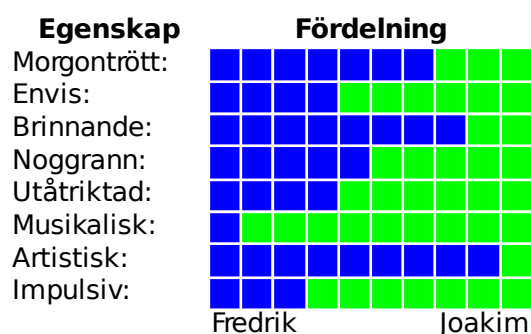
Innehållsförteckning

1. Delägare.....	7
1.1. Ansvars- och arbetsfördelning.....	7
1.2. Joakim Karlsson.....	8
1.3. Fredrik Olsson.....	9
2. Affärsidé.....	11
2.1. Kundnytta.....	12
2.2. Kundnytta (SMS-tjänsten Nuntio).....	14
3. Handlingsplan.....	15
3.1. Vad skall vi göra?.....	15
3.2. Vad kan gå fel?.....	17
4. Företagets omvärld.....	19
4.1. Kunder.....	19
4.2. Marknaden.....	19
4.3. Konkurrens.....	20
5. Hur företaget blir konkurrenskraftigt och effektivt.....	21
5.1. Tjänster och produkter.....	21
5.2. Säljorganisation.....	23
5.3. Lokaler och personal.....	23
6. Ekonomisk plan.....	25
6.1. Försäljningsbudget.....	25
6.2. Kapitalbehov.....	26
6.3. Resultatbudget.....	27
6.4. Likviditetsbudget.....	28

1. Delägare

Vi som skall driva företaget är sedan länge mycket goda vänner med helt olika egenskaper. Slutprodukten av vår vänskap blir en mycket stark, ihärdig och hållbar relation.

För att visa våra vardagliga fördelning av lite olika egenskaper visas här nedanför en pinsamt ärlig graf över våra egenskaper relativt varandra.



Summan av våra egenskaper blir en kompletterande helhet.

1.1. Ansvars- och arbetsfördelning

Namn:	Joakim Karlsson	Namn:	Fredrik Olsson
Ägareandel:	50%	Ägareandel:	50%
Heltid, månadslön.		Heltid, månadslön.	
Enskild firmatecknare		Enskild firmatecknare	
VD		Styrelseordförande	
Utveckling, försäljning, support och drift.		Utveckling, försäljning, support och utbildning.	

1.2. Joakim Karlsson

Namn: Joakim Karlsson
Bostadsadress: Grankottavägen 107A
Postnr och ort: SE-702 82 ÖREBRO
E-post: aio@nocrew.org
Personnummer: 770414-2954
Bostadstelefon: +46-706-273642
Mobiltelefon: +46-706-173642
Utbildning - Anställningar: ● Gymnasieutbildning - El-Automation 3år.
● Dataingenjörsprogrammet 120p, Örebro
Universitet.

● Databorgen AB, Vimmerby. Programmerare 1 år.
● System Technologies AB, Nässjö.
Systemutvecklare 3 år.

Yrkes- och
branschfarenheter: Programmering av projekteringsmjukvaror,
CTI-system (röstbaserade telefonmenyer) och
AutoCAD-anpassningar.
Framtagning och programmering av ett
kvalitetssäkringssystem för psykiatrisk vård.
Utveckling av affärs-/MPS-system för tillverkande
industrin. Anpassade även systemet på plats i
sydostasien.

Nuvarande sysselsättning Sista året på dataingenjörsprogrammet vid Örebro
Universitet.

Företagaregenskaper: Jag har alltid arbetat på små företag, där alla
anställda var del av beslut och alltid väl
informerade om vad som hände, och dagliga driften
av företaget var en självklarhet.

Referens: Curt Tyrberg, DataBorgen AB +46-492-18290
Vänner och bekanta som
är företagare: Många av mina närmaste vänner och personer i
mitt kontaktnät är delägare eller driver företag.
Starta eget-kurs: ALMI, Västervik - 1999 och STARTcentrum, Örebro
- 2005

1.3. Fredrik Olsson

Namn: Fredrik Olsson
Bostadsadress: Grankottvägen 27B
Postnr och ort: SE-702 82 ÖREBRO
E-post: peylow@atari.org
Personnummer: 761028-0294
Bostadstelefon: +46-19-364028
Mobiltelefon: +46-731-513228
Utbildning - Anställningar: ● Gymnasieutbildning - Teknisk linje 3 år.
● Dataingenjörsprogrammet 120p, Örebro universitet.

Yrkes- och
branschereferenser:

-
- Tengwalls elektronik AB - Programmerare 2 år.
 - BraData AB- Systemutvecklare, konsult och utbildare 4 år.
 - Svenska Mätcenter - Systemutvecklare 2 år.
Hårdvarunära programmering för tidskritiska system.

Projekthantering, databaskonstruktion, programutveckling, webbutveckling, och ny-/vidareutbildning inom dessa områden.

Framtagning och utveckling av resurshanteringsystem.

Nuvarande sysselsättning Sista året på dataingenjörsprogrammet vid Örebro Universitet.

Företagaregenskaper: Projektledning från start till mål då jag alltid arbetet på små till medelstora företag. Min erfarenhet som utbildare gör att jag kan kommunicera med både slutanvändare och tekniskt kunniga.

Referens: Mikael Månsson, Svenska Mätcenter, +46-702-705050

Vänner och bekanta som är företagare: Min far bedriver lantbruk, min morfar bedriver fotoverksamhet.

Starta eget-kurs: STARTcentrum, Örebro - 2005



2. Affärsidé

Treyst AB strävar efter fiffiga, trygga och öppna IT-lösningar.

Vi fyller en nisch i marknaden genom att använda, sälja och utveckla fri programvara och sälja tjänster kring dessa. Vår främsta marknad är den växande UNIX-marknaden där det idag finns ett fåtal aktörer. Resurser och kompetens finns för att tillgodose kundens IT-behov från kravspecifikation till driftsättning och därefter drift, support, utbildning och vidareutveckling.

Det stora utbudet av fri mjukvara idag är en outtömlig källa av tekniska lösningar och kompetens. Treyst AB har valt att själva bidra med sina produkter till denna resursbank och därigenom även kunna dra nytta av det stora utbudet av färdiga och i produktion beprövade lösningar.

Exempel på fri mjukvara är den idag mest använda webb-servern Apache, eller OpenSSL som är ett krypteringslager som används i flera stora system där hög sekretess krävs. Operativsystemet Linux är förmodligen det mest kända exemplet på fri mjukvara.

Ordet "fri" i detta sammanhang betyder inte "gratis öl", utan "fri insyn" och "fri tillgång". Genom att bygga våra lösningar på fri mjukvara kan egna och kundens kostnader hållas nere på ett mycket effektivt sätt. Dessutom har kunden en trygghet i att alltid själv kunna verifiera lösningens effektivitet och säkerhet.

2.1. Kundnytta

Specialanpassad mjukvara kommer alltid att vara ett behov hos de flesta företag – Inte minst producerande företag. Inom detta område kommer Treyst AB att tillhandahålla ett flertal tjänster; Programutveckling, drift, support och utbildning.

Eftersom Treyst AB aktivt förespråkar fria programvaror innebär det inte heller några kostnader för mjukvarulicenser i de produkter som vi själva utvecklar eller andra fria mjukvaror som vi implementerar och/eller håller utbildningar i. Många mindre företag har inte en aning om att det finns ett stort utbud med alternativ som lätt ersätter de mjukvaror som används hos dem idag.

Exempel 1: Ett verkstadstekniskt företag vill bli moderna.

Ponera att företaget PLÅTAB vill göra det möjligt för sina få kontorsanställda att kunna jobba hemifrån över en bredbandsanslutning och samtidigt centralisera all lagring av ritningar, kalkyler och offerter på en enda dator i ett nätverk där alla kan dela på resurserna. Den konventionella metoden är att anlita VMData eller någon annan lokal hårdvaruförsäljare / konsultföretag att installera en Windows-server. En lätt priskalkyl på hela uppdraget slutar på licenskostnader på 10.000:- och konsulttid utöver detta på c.a. 750:-/timme. Samtidigt vill man uppdatera sina office-paket på 5 arbetsstationer, vilket även kräver nya versioner av Windows XP på datorerna. Detta slutar på: 5.000:- per arbetsstation. Självklart fungerar inte nya Windows så bra med några av de äldsta datorerna så de måste byggas ut eller bytas ut helt: 10.000:-. För att skydda sin verksamhet måste även nya anti-virus-licenser inhandlas á 5.000:-. Hela kalaset går alltså på 30.000:- plus själva servern och konsultarvodet för att implementera det hela som det handlade om från början. Totalsumma för att modernisera IT-infrastrukturen blir: 60.000:-

Om man istället tillämpar högre kompetens och väljer att ha en Linux-server för att hantera fildelningar och resursdelningar hemifrån blir licenskostnaden istället 0:-. Kan man använda OpenOffice.org över hela organisationen (då slipper ju de anställda även köpa licenser för att ha på datorn hemma också) har man även sparat in uppgradering av datorerna och inköp av nya Windows-licenser samt själva Microsoft Office-licenserna. Det är dock möjligt att en mindre utbildning i OpenOffice.org behövs för att komma igång: 5.000:-. Utöver detta tillkommer så klart samma konsultarvodet för implementationen. Totalsumma för att modernisera IT-infrastrukturen blir: 35.000:-.

Exempel 2: Utbildning och rådgivning med egna lokaler och inhyrda konsulter.

Kung Foo AB sysslar med rådgivning och utbildning. För flera år sedan då "chefen" var den enda anställda anlätades "chefens" son att göra ett bokningssystem för företagets utbildningslokaler. Denna implementation utvecklades i Excel, då det var kostnadseffektivt för stunden. Verksamheten har sedan dess vuxit och bokningssystemet har blivit begränsat. Utöver detta är företaget existens tungt baserat på inhyrda konsulter med specifika kompetensområden. För varje inbokad kund måste nu receptionisten på Kung Foo AB både hålla ordning på de papperslappar med scheman för de aktuella konsulterna och försöka boka lokaler för uppdragsgivarnas och konsulternas behov. Dessutom händer det att både konsulter och uppdragsgivare glömmer att komma på avtalad tid. Det blir en salig röra, kan man säga. Efter en internutredning inom företaget har man kommit fram till att det kostar Kung Foo AB minst 5.000:- i månaden att ringa och verifiera scheman med konsulter och att hålla ordning på lokalbokningar. Utöver detta händer det då och då att man missar möten helt och hållet.

Nu anlitas Treyst AB för att lösa problemet genom att skriva ett resurshanteringsystem. Kung Foo AB vill gärna kunna ha tillgång till systemet från deras egen webb-portal så att även "chefen" kan hålla koll på ett behagligt avstånd, och de anställda och inhyrda konsulterna skall kunna sköta sitt jobb utan att åka till kontoret. (t.ex. lägga upp sina veckoscheman, körjournaler och liknande).

Självklart är detta en långsiktig investering för Kung Foo AB och ett gediget arbete utförs av Treyst AB på två månader. Priset för det nyutvecklade systemet blir 250.000:- i konsultarvode, kontinuerlig utbildning och realisering av idéer. Således kan man se investeringen som en ren vinst efter redan fyra år och två månader. Plus att den stackars receptionisten slipper bli gråhårig i förtid.

Utöver detta får Kung Foo AB även en inbyggd SMS-tjänst för påminnelser så att varken uppdragsgivare eller konsulter glömmer bort att komma på avtalad tid.

2.2. Kundnytta (SMS-tjänsten Nuntio)

Alla tjänsteföretag går miste om stora intäkter på grund av missade kundbesök, möten och uteliggande artiklar. Treyst AB erbjuder, med produkten Nuntio en tjänst för att minimera dessa intäktsförluster på ett enkelt, effektivt och kostnadseffektivt sätt.

SMS-tjänsten finns idag som en färdig produkt som kan användas av små kunder utan initial investeringskostnad. För större kunder med bättre investeringsmöjligheter kan SMS-tjänsten lätt implementeras i befintliga kund-/bokningssystem. Detta kan kunderna själva göra och Treyst AB tillhandahåller utbildning för kundens systemutvecklare. Alternativt kan Treyst AB implementera SMS-tjänsten på konsultbasis. För de riktigt stora företagen kan även server-delen skräddarsys för kundens behov.

Exempel 1: En frisersalong har glömska kunder.

Ponera att ett tjänsteföretag (Adams och Evas damfrisör) har, i runda slängar 70 tidsbokande kunder per månad. 5% av dessa kunder glömmar av en eller annan anledning att komma på bestämd tid. Vilket blir en missad intäkt på 500kr per missat tillfälle, eller totalt 21.000kr per år. Tjänsteföretaget betalar Treyst AB en fast årsavgift på 1200kr och en rörlig kostnad för SMS till samtliga sina tidsbokande kunder (ca. 650kr / år) för en total kostnad av 1.850kr / år. En blygsam kostnad i jämförelse med dagens intäktsbortfall.

Exempel 2: En optiker med problem.

Tänk dig ett större företag med 500 kundbesök per månad. Detta företag missar i genomsnitt 25 kundbesök per månad som leder till en intäktsförlust på 100.000kr per år. Detta företag önskar att få SMS-tjänsten implementerad i ett befintligt kundregistersystem. Detta ger en kostnad på ca. 5.700 kr om året för årsavgift för tjänsten och utskick av SMS. Utöver detta beräknas en total utgift för utveckling på ca. 90.000kr (beräknat efter 120 timmars konsulttid för en normalkomplicerad implementation). Denna investering slås exempelvis ut som en kostnad över fem år, vilket ger en verklig totalkostnad för SMS-tjänsten på 23.700kr per år under dessa fem år. Således skulle intäkterna ökas med nästan 80.000kr / år.

3. Handlingsplan

Här följer en beskrivning av våra långsiktiga mål och hur de skall uppnås. Och handlingsplanen för att verka mot dem under de första 18 månaderna.



3.1. Vad skall vi göra?

Långsiktiga mål

- Trygga långtidskunder, för en stadig intäkt.
- Samarbeta med många olika kundtyper för att upprätthålla och utnyttja vår befintliga breda kompetens. Detta är också begärligt för att uppnå hög resistans mot konjunkturssvängingar.
- Expandera och utöka antalet anställda till minst tre stycken innan år 2010.

Företagets start

- Två stycken testkunder (Universitetsbiblioteket vid Örebro universitet och DataBorgen AB) utvärderar våra tjänster/produkter för att hitta och identifiera eventuella tekniska problem i skarp drift.
- Iordningställa den administrativa organisationen.
- Registrera varumärken och domäner.
 - Treyst AB (treyst.se, treyst.com, treyst.nu)
 - Nuntio (Nuntio bas, Nuntio kontakt och Nuntio server) (nuntio.se)
- Skriva avtal med slutgiltiga leverantörer.
- Kompanjonsavtal.
- Försäkringar.

Andra halvåret 2005

- Besöka potentiella kunder och marknadsföra Nuntio och vårt tjänsteutbud.
- Sälja Nuntio och relaterade tjänster till 30 kunder.
- Sälja annan utveckling, drift, support eller utbildning till minst fem kunder, främst hämtade från Nuntio-kunderna.
- Studera företagsekonomi 20p vid Örebro universitet.

Första halvåret 2006

- Flytta företagets praktiska verksamhet från hemmet till kontorslokal.
- Utöka maskinparken för att kunna möta den växande kundbasen.
- Sälja Nuntio och relaterade tjänster till befintliga kunder och ytterligare 15 kunder.
- Sälja annan utveckling, drift, support eller utbildning till minst fem nya kunder.
- Sälja långsiktig utveckling till minst en kund.
- Framtagning av kravspecifikation på en ny produkt (Resurshanteringsystem) med hjälp av befintliga kunders önskemål och behov.
- Bokslut år 1.

Andra halvåret 2006

- Använda lågsäsongen under industrisemestern till internutveckling.
- En ny större kampanj för Nuntio skall inbringa minst 15 nya kunder.
- Sälja annan utveckling, drift, support eller utbildning till minst 8 nya kunder.
- Sälja långsiktig utveckling till minst en kund.
- Påbörja utveckling av ny produkt (Resurshanteringsystem).

3.2. Vad kan gå fel?

Att förutse precis allt som kan hända skulle innebära att man skulle kunna försörja sig på helt andra sätt än att bli egen företagare. Detta är ett ärligt försök att identifiera de övergripande hoten mot vår verksamhet samt en åtgärdsplan för varje hot.

Hot	Åtgärd/Riskminimering/Kostnadsminimering
Någon av delägarna avlider eller förolyckas:	Korsvisa livsförsäkringar, bra backup på företagets intellektuella kapital. God dokumentation och överlappande kompetens.
Osämja mellan delägarna: Företagets resurser förolyckas:	Kompanjonsavtal - Se ovan. Ovärderlig information dubbellagras på skilda platser. Företagsförsäkring.
Uteblivna kundfordringar:	Tillförsikt vid val av kunder, faktureringsrutiner, samt en kapitalbuffert.
Konkurrent stjälar källkod och säljer egna produkter: Förlust av leverantörer:	Free Software Foundation och andra juridiska åtgärder. Skydd av varumärken. Inga leverantörer är unika, och användandet av öppna standarder förenklar byte av leverantör.
Lågkonjunktur:	Ekonomisk buffert och spridda kundtyper. Nyttja tiden för nyutveckling av produkter för en stark position när konjunkturen vänder.
Orsaka fel/skada i kunders verksamhet:	Säkerhetskopior av data. Skilda testmiljöer. Ansvarsförsäkring, god och kontinuerlig kontakt med jurist för avtal.

4. Företagets omvärld

Treyst AB kommer i största mån fokusera sig på konsulttjänster (Utbildningar, server-drift och programutveckling). Initialt finns en produkt färdig som kommer att säljas till tjänsteföretag.



4.1. Kunder

Tjänster hos Treyst AB är av traditionell konsult-natur. Treyst AB har dock en väldigt hög kompetensnivå inom portabel systemprogrammering och utveckling för Linux, BSD och andra UNIX-dialekter. Här finns i dag ett hål på marknaden som behöver fyllas.

Alla tjänsteföretag som direkt sparar pengar på att låta sina kunder, personal och inhyrda konsulter bli påmind i tid inför möten, undersökningar eller återlämning av lånade/hyrda produkter är potentiella kunder. Några exempel på dessa potentiella kunder:

- Privata tandläkare, optiker, och psykologer.
- Bibliotek, videobutiker och maskinuthyrare.
- Bilreparatörer, hårfrisörer och turistbyråer.

I dagsläget finns stort visat intresse hos universitetsbiblioteket i Örebro, turistverksamhet i Vimmerby och applikationsutvecklare mot plåtslagerier och billackeringar i Småland.

4.2. Marknaden

Alla företag är unika, ingen produkt direkt från butikshyllan är optimal för kunden. För att effektivisera sin verksamhet och hålla nere sina kostnader behövs unika anpassningar eller nyutvecklade lösningar. Användandet av licensfria produkter och öppna standarder håller nere implementations- och driftskostnader för kunden. Öppna standarder ger en trygghet i att lösningarna fungerar i befintliga system och i framtiden. Detta tillhandahåller Treyst AB.

Under startåret för Treyst AB kommer kunder över hela landet bearbetas. För tjänsten/produkten för mobila påminnelser kan man se en livslängd så länge som mobila telefonoperatörer stödjer teknologin. Antalet potentiella kunder kan räknas i tiotusentals, exempelvis endast i Örebro stad finns idag 96 optiker med varierande kundbas. Vid årsskiftet 2005-2006 beräknas Treyst AB ha drygt 30 kunder av varierande karaktär. Detta skall under året 2006 ökas till ca 70 kunder, med fler konsultuppdrag mot befintliga och nya kunder. Redan idag kan man se en vidareutveckling av SMS-tjänsten för nyare teknologier men fortfarande med samma syfte. Primära leverantörer i startskedet är olika andra telekom-bolag som tillhandahar de tjänster och produkter som krävs för vår verksamhet.

4.3. Konkurrens

Det finns redan idag många konsultföretag inom området IT/Telekom. På den initiala marknaden (mobila påminnelser) finns redan idag ett flertal aktörer, det finns också en kundbas som ger utrymme för nischer på dessa lösningar, och här råder samma konkurrensvillkor som för andra liknande bolag.

De största konkurrenterna är

- VMData - Ett välkänt och etablerat konsultföretag som utför mycket programutveckling.
- TietoEnator - Ytterligare ett välkänt IT-konsult-bolag som även sysslar med utbildningar.
- BraData - Etablerat i Örebro, utveckling och utbildning.
- TeliaSonera - Har idag SMS-tjänster för massutskick och lösningar för utvecklare. Ingen direkt konkurrerande produkt och inga kända planer på sådan i dagsläget. Har god möjlighet och kapacitet att utveckla sådan.
- Tele2 - Konkurrensbilden liknar den för Telia.
- Generic Mobile - Har idag en liknande SMS-påminnelsetjänst för utvecklare. De är redan etablerade på marknaden och har ett starkt varumärke.
- IP1 - Konkurrensbilden liknar den för Generic Mobile.

Konkurrenters fördelar

Vad det gäller SMS-utskick finns idag ett flertal aktörer som kan leverera massutskick till mycket förmånliga priser. Dessa företag har redan etablerade namn och ett gott rykte inom branschen. Deras SMS-tjänster är en bisyssla till huvudsaklig verksamhet, vilket gör att finansieringen blir lätt.

Treyst AB:s fördelar

I jämförelse med konkurrenterna har Treyst AB enklare och mer flexibla anpassningsmöjligheter, för kundernas redan befintliga system. Vilket drastiskt reducerar startkostnader för kunder i form av implementation och driftsättning. Eftersom Treyst AB har en utvecklingsmodell som tillämpar så kallad Open Source så är detta i sig en kvalitetsgaranti där kunden har full insyn i, och möjlighet att påverka lösningarna. Något som konkurrenternas slutna lösningar ej tillåter. Delägarna har i sina tidigare anställningar alltid arbetat nära kunder och slutanvändare - Vilket gör att de kan förklara tekniska detaljer så att de blir förståeliga även för de som inte är tekniskt insatta. Det finns bara ett fåtal av konkurrenterna som kan tillhandahålla *schemalagda utskick*. Ingen av konkurrenterna har en lika lättimplementerad lösning.

5. Hur företaget blir konkurrenskraftigt och effektivt

Eftersom Treyst AB alltid kommer att sträva efter en mycket hög kundnöjdhet och att kunden alltid känner sig delaktig i hela utvecklingsarbetet. Effektiviteten kommer från flera års utvecklarefarenhet, ett enormt företagarintresse och ett gediget kontaktnät. Det senare ger även möjligheter att byta tjänster med andra företag för att effektivisera.



5.1. Tjänster och produkter

Treyst AB har redan från början en färdig produkt, Nuntio⁴ för att lagra, skicka och hantera schemalagda SMS i stora volymer. Treyst AB tillhandahåller konsulttjänster för vidare- och nyutveckling, drift och support av anpassade IT-lösningar hos befintliga och nya kunder.

Konsultuppdrag – Systemutveckling

Det finns idag planer på att utveckla ett resurshanteringssystem som senare kommer ta formen av ett affärssystem. Kundernas behov av speciallösningar skall i största mån återanvändas i detta projekt. Det är i första hand lösningar på befintliga problem, och nyutveckling som kommer säljas in mot konsultbasis. Eftersom ingen av delägarna/utvecklarna är några dussin-programmerare, utan har både gedigen utbildning, enormt intresse och erfarenhet av programutveckling i ett flertal miljöer så kommer Treyst AB kunna ta sig an konsultuppdrag som många av de större konsultföretagen måste tacka nej till på grund av kompetensbrist.

Konsultuppdrag – Drift och support

Support av t.ex. Windows-system är inte det som Treyst AB strävar efter, då den marknaden är mycket mättad. Det finns däremot ett behov av hjälp med UNIX-baserade servrar för verksamhetskritiska system. Här saknar de flesta större konsultföretag kompetens. Nedan följer en kort sammanfattning av vad denna typ av uppdrag skall innefatta:

- Installation, konfiguration, drift och support av databaser.
- Installation, konfiguration, drift och support av webb-, epost- och fil-servrar.
- Installation, konfiguration, drift och support av arbetsstationer.

4 Nuntio: Latin för meddelande.

TREYST AB**Utbildningsuppdrag**

Utöver utbildning i allt vi kan utveckla och underhålla kommer Treyst AB hålla utbildningar i fria mjukvaror som blir kostnadseffektiva för kunderna:

- UNIX på kontoret
- UNIX i server-rummet
- Integration av UNIX i befintliga datornätverk.
- OpenOffice.org (Ett fritt "Office-paket" som passar alla verksamheter)

Självklart har många större organisationer redan anammat UNIX i stor utsträckning, men även de mindre företagen kan minska sina IT-kostnader genom att lära sig driftsäkra system. Bara att lämna dagens virusträsk och licenskostnader bakom sig sparar många tusenlappar i månaden för den mindre företagaren.

Egenutveckling

För att säkra en framtid som framstående programutvecklare kommer Treyst AB alltid att utveckla nya produkter och tjänstepaket med inriktning på att lösa, förenkla och reducera kostnader i kundernas och sin egen vardag.

Nuntio - Schemalagda SMS-utskick

Till detta finns färdiga program och verktyg för specialanpassningar för kunder att hantera utskicken med. Dessa program och verktyg använder sig av en server-mjukvara som utför det faktiska arbetet att leverera meddelanden vid rätt tidpunkt.

Produkten Nuntio säljs i tre versioner med följande registrerade varumärken och funktioner

- Nuntio bas - Tillgång till schemalagda meddelandeutskick, upp till tio användarkonton, klientprogram för Windows, Linux, Mac OS X och webbläsare, centraliserad säkerhetsarkivering av data och leveransgaranti.
- Nuntio kontakt - Nuntio bas plus obegränsat antal användarkonton, funktionalitet för centraliserat person-/kontaktregister för det mobila företaget.
- Nuntio server - Anpassad installation av server-mjukvara för egen driftsättning.

5.2. Säljorganisation

Treyst AB kommer i första hand arbeta med kundkontakt och marknadsföring via nätverk och försöka sälja till koncerner med underliggande företagshierarkier. Även enskilda tjänsteföretag kommer att bearbetas. Försäljning kommer ske via telefon och personlig kontakt på plats hos kunden. Tilltalande och väldefinierade produkt-/reklamblad, på-platsen-demonstrationer och fritt tillgängliga utvärderings-programvaror kommer att vara de primära försäljningsargumenten.

5.3. Lokaler och personal

Under första halvåret kommer verksamheten i företaget att drivas från hemmet, då båda delägarna skall studera på Örebro universitet. Till årsskiftet 2005-2006 planeras en flytt till ett kontor på annan ort. Detta kommer vara ett kontor som hyrs i närhet till andra IT-företag. Målet idag är att skaffa minst en anställd utöver delägarna under år 2007.

6. Ekonomisk plan

Den färdiga produkten (SMS-tjänsten) är en "språngbräda" för att vidare kunna sälja in konsultuppdrag i form av utveckling, support, utbildning och drift hos företag. Den kommer även att fungera som en löpande intäkt för att finansiera vidare utveckling av flera produkter. Första halvåret drivs företaget från hemmet och med väldigt låga kostnader, då båda ägarna har för avsikt att samtidigt studera företagsekonomi vid Örebro universitet. Således kan låga ägarlöner hållas i uppstarten.



Räkenskapsåret skall sträcka sig från juli till juni, för att utnyttja lugnet som industrisemestern ger på bästa sätt.

6.1. Försäljningsbudget

Försäljningsbudget	jul-dec 2005	jan-jun 2006	jul-dec 2006
Försäljning 1: (SMS-tjänst med abonnemang)	17300	42575	60150
Främmande tjänster: (Telefoni/SMS +avgifter och hyra för plats i server-rum)	27300	32450	36000
Bruttovinst:	-10000	10125	24150
Försäljning 2: (Utbildning)	20000	0	0
Främmande tjänster: (Lokalhyra + mat, m.m.)	5000	0	0
Varu- och materialinköp: (Studiematerial)	1150	0	0
Bruttovinst:	15000	0	0
Försäljning 3: (Konsultuppdrag)	241500	354000	475500
Främmande tjänster:	1150	1750	1500
Resor:	21000	28500	27000
Varu- och materialinköp:	1150	1750	1500
Bruttovinst:	218200	322000	445500
Försäljning 4: (Support och drift)	33000	94500	128250
Främmande tjänster:	2300	3500	3000
Resor:	14000	19000	18000
Varu- och materialinköp:	1150	1750	1500
Bruttovinst:	15550	70250	105750
<i>Summa försäljning:</i>	311800	491075	663900
<i>Summa varu- och materialinköp:</i>	3450	3500	3000
<i>Summa främmande tjänster:</i>	35750	37700	40500
<i>Summa bruttovinst:</i>	272600	449875	620400

6.2. Kapitalbehov

Kaptialbehov

Startkostnader	
Likvida medel. Tillgång till pengar i kassa och bank:	50000
Extra rörelsekaptial i starten:	39550
Resor:	25000
Marknadsföringsmaterial:	35000
Hårdvara:	50000
Mjukvara:	10000
Juridisk rådgivning:	10000
Revisor:	8000
Moms på ovanstående inköp:	19500
Reserv för oförutsett:	52950
Summa:	300000
Pengarna skaffas på följande sätt	
Egen insats:	100000
Banklån:	100000
ALMI-lån:	50000
Checkkredit:	50000
Summa:	300000

6.3. Resultatbudget

Resultatbudget	jul-dec 2005	jan-jun 2006	jul-dec 2006
Intäkter:	311800	491075	663900
Rörliga kostnader:	39200	41200	43500
Bruttovinst:	272600	449875	620400
Lön och sociala kostnader			
Ägarlön:	34000	174000	174000
Arbetsgivaravgifter:	20250	99000	115500
Personförsäkring:	2500	12300	12300
Övriga kostnader:			
Lokal/hyra:	0	30000	36000
Kontorsmaterial:	4025	6125	5250
Marknadsföring, reklam annonser + resor:	85000	85000	75000
Bokföring/revisor:	12500	9000	16500
Juridisk rådgivning:	15000	5000	5000
Företagsutveckling:	8000	12000	12000
Företagets försäkringar:	6000	6000	6000
Diverse övriga kostnader:	12075	18375	15750
Avskrivningar och räntekostnader			
Avskrivningar:	10000	14250	14250
Räntekostnader:	1500	1500	1200
<i>Summa:</i>	210850	472550	488750
<i>Resultat:</i>	61750	-22675	131650

6.4. Likviditetsbudget

På dessa sidor kan man följa den planerade likviditeten i företaget. För att ge en översikt visas här ett diagram som summerar likviditetsbudgeten under de första 1,5 åren (Från företagsstart i juli 2005 och fram till och med december 2006).



Det är ganska lätt att se hur ett kapital byggs upp första halvåret, för att sedan investeras i kontor o.dyl.

En likviditet som inte understiger 100.000kr eftersträvas, Treyst AB aldrig skall behöva tacka nej till ett eventuellt jobb som på sikt möjliggör ytterligare expansion.

Likviditetsbudget	2005 (H2)					
	juli	augusti	september	oktober	november	december
Inbetalningar exklusive moms						
Inbetalningar produkt 1 (SMS-påminnelser)						
SMS-utskick:	150	300	600	1050	1500	1800
Fasta avgifter:	300	600	1300	2300	3400	4000
Inbetalningar produkt 2 (Utvecklingsgränssnitt)						
Utbildning:	0	0	0	0	0	20000
Utveckling:	0	0	24000	48000	48000	24000
Inbetalningar produkt 3 (Meddelandeserver)						
Utbildning:						
Installation:	0	0	0	0	12000	12000
Support/drift:	0	0	0	0	750	750
Utveckling:	0	0	0	0	60000	0
Inbetalningar produkt 4 (Konsultuppdrag)						
Utbildning:						
Systemutveckling:	0	0	10500	10500	21000	31500
Support/drift:	0	0	4500	4500	9000	13500
Moms (utgående):	0	0	10000	16500	38750	26750
Bank:						
Lån (ALMI):	50000	0	0	0	0	0
Lån (Bank):	100000	0	0	0	0	0
Checkräkningskredit:	50000	0	0	0	0	0
Diverse						
Aktiekapital:	100000	0	0	0	0	0
Momsbetalning från skattemyndigheten:	0	0	34000	10500	9250	12000
Summa inbetalningar:	300450	900	84900	93350	203650	146300
Utbetalningar exklusive moms						
Betalning leverantör 1 (Telia)						
SMS-utskick:	100	200	400	700	1000	1200
Månadsavgift SMS-tjänst:	3500	3500	3500	3500	3500	3500
Telefoni:	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Telefoni/internet fasta avgifter:	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Betalning leverantör 2 (SIData)						
Colocaion:	450	450	450	450	450	450
Betalning leverantör 3 (BraData)						
Utbildningslokaler/-utrustning:	0	0	0	0	4000	0
Mat+diverse:	0	0	0	0	1000	0
Främmande tjänster						
Juridisk rådgivning:	10000	0	0	5000	0	0
Revisor:	5000	1500	1500	1500	1500	1500
Försäkringar						
Företagsförsäkring:	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Investeringar						
Hårdvara:	50000	0	0	0	0	0
Mjukvara:	7000	3000	0	0	0	0
Möblemang:	0	0	0	0	0	0
Lokaler						
Lokalhyra+el:	0	0	0	0	0	0
Personal:						
Ägarlön (netto):	14000	4000	4000	4000	4000	4000
Ägares frivilliga personförsäkringar:	1000	300	300	300	300	300
A-skatt (källskatt och sociala avgifter):	0	9250	2750	2750	2750	2750
Personlig utveckling:	0	0	2000	2000	2000	2000
Marknadsföring:						
Material:	25000	5000	5000	5000	5000	5000
Resor:	7500	7500	10000	15000	15000	15000
Övrigt:						
Diverse	8000	3000	3000	3000	3000	3000
Moms (ingående):	34000	10500	9250	12000	12000	10750
Bank:						
Räntor:	250	250	250	250	250	250
Amorteringar:	2500	2500	2500	2500	2500	2500
F-skatt:	2800	2800	2800	2800	2800	2800
Momsbetalning till skattemyndigheten:	0	0	0	10000	16500	38750
Summa utbetalningar:	175100	57750	51700	74750	81550	97750
Likviditetsförändring						
Ingående kassa:	0	125350	68500	101700	120300	242400
Summa inbetalningar:	300450	900	84900	93350	203650	146300
Summa utbetalningar:	175100	57750	51700	74750	81550	97750
Utgående kassa:	125350	68500	101700	120300	242400	290950

Likviditetsbudget	2006 (H1)					
	januari	februari	mars	april	maj	juni
Inbetalningar exklusive moms						
Inbetalningar produkt 1 (SMS-påminnelser)						
SMS-utskick:	2100	1950	2025	2100	2400	2550
Fasta avgifter:	4700	4400	4550	4700	5400	5700
Inbetalningar produkt 2 (Utvecklingsgränssnitt)						
Utbildning:	0	0	0	0	0	0
Utveckling:	24000	0	0	0	24000	0
Inbetalningar produkt 3 (Meddelandeserver)						
Utbildning:						
Installation:	12000	12000	12000	12000	24000	24000
Support/drift:	750	750	750	750	750	750
Utveckling:	0	0	0	0	0	0
Inbetalningar produkt 4 (Konsultuppdrag)						
Utbildning:						
Systemutveckling:	31500	31500	31500	31500	42000	42000
Support/drift:	13500	13500	13500	13500	18000	18000
Moms (utgående):	22000	16000	16000	16000	29000	23250
Bank:						
Lån (ALMI):	0	0	0	0	0	0
Lån (Bank):	0	0	0	0	0	0
Checkräkningskredit:	0	0	0	0	0	0
Diverse						
Aktiekapital:	0	0	0	0	0	0
Momsbetalning från skattemyndigheten:	12000	10750	25000	27500	24750	23750
Summa inbetalningar:	122550	90850	105325	108050	170300	140000
Utbetalningar exklusive moms						
Betalning leverantör 1 (Telia)						
SMS-utskick:	1400	1300	1350	1400	1600	1700
Månadsavgift SMS-tjänst:	3500	3500	3500	3500	3500	3500
Telefoni:	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Telefoni/internet fasta avgifter:	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Betalning leverantör 2 (SIData)						
Colocation:	450	450	450	450	450	450
Betalning leverantör 3 (BraData)						
Utbildningslokaler/-utrustning:	0	0	0	0	0	0
Mat+diverse:	0	0	0	0	0	0
Främmande tjänster						
Juridisk rådgivning:	5000	0	0	0	0	0
Revisor:	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Försäkringar						
Företagsförsäkring:	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Investeringar						
Hårdvara:	0	0	0	0	0	0
Mjukvara:	0	0	0	0	0	0
Möblemang:	25000	0	0	0	0	0
Lokaler						
Lokalhyra+el:	0	6000	6000	6000	6000	6000
Personal:						
Ägarlön (netto):	29000	29000	29000	29000	29000	29000
Ägares frivilliga personförsäkringar:	2050	2050	2050	2050	2050	2050
A-skatt (källskatt och sociala avgifter):	2750	19250	19250	19250	19250	19250
Personlig utveckling:	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Marknadsföring:						
Material:	5000	10000	7500	5000	5000	5000
Resor:	15000	20000	15000	15000	15000	15000
Övrigt:						
Diverse	3000	10000	7000	5000	5000	5000
Moms (ingående):	25000	27500	24750	23750	22500	22500
Bank:						
Räntor:	250	250	250	250	250	250
Amorteringar:	2500	2500	2500	2500	2500	2500
F-skatt:	2650	2650	2650	2650	2650	2650
Momsbetalning till skattemyndigheten:	26750	22000	16000	16000	16000	29000
Summa utbetalningar:	156800	163950	144750	139300	138250	151350
Likviditetsförändring						
Ingående kassa:	290950	256700	183600	144175	112925	144975
Summa inbetalningar:	122550	90850	105325	108050	170300	140000
Summa utbetalningar:	156800	163950	144750	139300	138250	151350
Utgående kassa:	256700	183600	144175	112925	144975	133625

Likviditetsbudget	2006 (H2)					
	juli	augusti	september	oktober	november	december
Inbetalningar exklusive moms						
Inbetalningar produkt 1 (SMS-påminnelser)						
SMS-utskick:	2625	2700	3000	3225	3375	3525
Fasta avgifter:	5950	6100	6800	7250	7650	7950
Inbetalningar produkt 2 (Utvecklingsgränssnitt)						
Utbildning:	0	0	0	0	0	0
Utveckling:	0	0	24000	24000	0	0
Inbetalningar produkt 3 (Meddelandeserver)						
Utbildning:						
Installation:	24000	24000	24000	24000	24000	24000
Support/drift:	750	750	750	1500	1500	1500
Utveckling:	0	0	0	0	0	0
Inbetalningar produkt 4 (Konsultuppdrag)						
Utbildning:						
Systemutveckling:	42000	42000	42000	52500	52500	52500
Support/drift:	18000	18000	18000	22500	22500	22500
Moms (utgående):	23250	23250	29500	33500	27750	27750
Bank:						
Lån (ALMI):	0	0	0	0	0	0
Lån (Bank):	0	0	0	0	0	0
Checkräkningskredit:	0	0	0	0	0	0
Diverse						
Aktiekapital:	0	0	0	0	0	0
Momsbetalning från skattemyndigheten:	22500	22500	24250	23750	22500	22500
Summa inbetalningar:	139075	139300	172300	192225	161775	162225
Utbetalningar exklusive moms						
Betalning leverantör 1 (Telia)						
SMS-utskick:	1750	1800	2000	2150	2250	2350
Månadsavgift SMS-tjänst:	3500	3500	3500	3500	3500	3500
Telefoni:	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Telefoni/internet fasta avgifter:	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Betalning leverantör 2 (SIData)						
Colocaion:	450	450	450	450	450	450
Betalning leverantör 3 (BraData)						
Utbildningslokaler/-utrustning:	0	0	0	0	0	0
Mat+diverse:	0	0	0	0	0	0
Främmande tjänster						
Juridisk rådgivning:	0	5000	0	0	0	0
Revisor:	9000	1500	1500	1500	1500	1500
Försäkringar						
Företagsförsäkring:	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Investeringar						
Hårdvara:	0	0	0	0	0	0
Mjukvara:	0	0	0	0	0	0
Möblemang:	0	0	0	0	0	0
Lokaler						
Lokalhyra+el:	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Personal:						
Ägarlön (netto):	29000	29000	29000	29000	29000	29000
Ägares frivilliga personförsäkringar:	2050	2050	2050	2050	2050	2050
A-skatt (källskatt och sociala avgifter):	19250	19250	19250	19250	19250	19250
Personlig utveckling:	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Marknadsföring:						
Material:	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Resor:	15000	15000	15000	15000	15000	15000
Övrigt:						
Diverse	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Moms (ingående):	24250	23750	22500	22500	22500	22750
Bank:						
Räntor:	200	200	200	200	200	200
Amorteringar:	2500	2500	2500	2500	2500	2500
F-skatt:	2650	2650	2650	2650	2650	2650
Momsbetalning till skattemyndigheten:	23250	23250	23250	29500	33500	27750
Summa utbetalningar:	154850	151900	145850	152250	156350	150950
Likviditetsförändring						
Ingående kassa:	133625	117850	105250	131700	171675	177100
Summa inbetalningar:	139075	139300	172300	192225	161775	162225
Summa utbetalningar:	154850	151900	145850	152250	156350	150950
Utgående kassa:	117850	105250	131700	171675	177100	188375