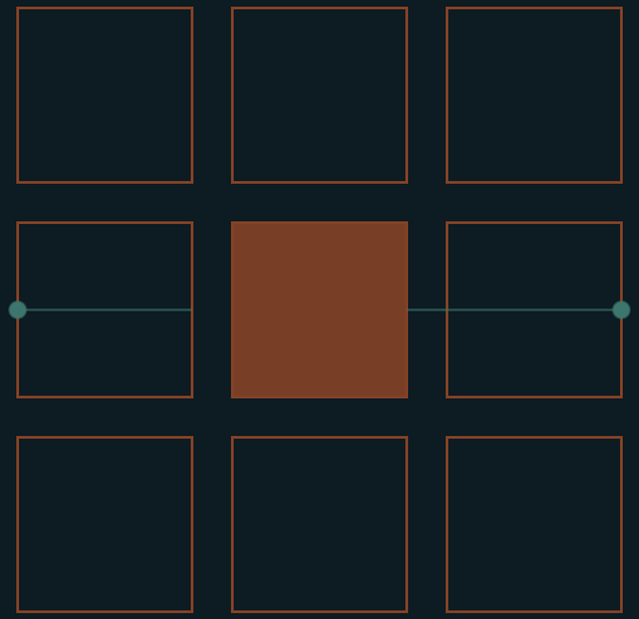
HARBOR TOOLS · DIRECTIEBESLUIT

Stockline

Voorraadsoftware voor kleine fabrieken

Een markt van $240M per jaar is nog voor 92% onbediend. Wij vragen goedkeuring van fase 1: $400K.



VOORSTEL
Nieuw bedrijfsinitiatief

BESLUIT
Fase 1 · $400K

DATUM
7 november 2026

AGENDA

Vier vragen, en daarna één besluit

01 – 09

01 **Het probleem op de werkvloer**
90 minuten per dag tellen, 3% omzetverlies

02 **De markt en de ruimte erin**
120.000 fabrieken, 8% gebruikt software

03 **Waarom Stockline wint**
Prijs, invoertijd en de telefoon op de vloer

04 **Omzetplan en investering**
$1,44M in jaar 3 tegen $1,2M in drie jaar

05 **Planning tot 100 klanten**
Pilot in november, oplevering in april

06 **Het besluit van vandaag**
Goedkeuring van fase 1: $400K

GEEN BESLUIT OVER FASE 2 EN 3

HET PROBLEEM

Kleine fabrieken verliezen elke dag anderhalf uur aan het tellen van hun eigen voorraad

Tijd per dag aan voorraadcontrole

90 min

Handmatig langs de stellingen lopen, tellen, terug naar het bureau, invoeren.

Kosten van voorraadtekorten

3% omzet

Stilstaande machines, spoedinkopen en te late leveringen aan klanten.

Beheert voorraad in spreadsheets

76%

Eén bestand, één eigenaar, geen koppeling met de machines in de hal.

> De spreadsheet is niet het probleem — de afstand tussen de hal en het bestand is het probleem.
> Wat geteld is, is al verouderd op het moment dat het wordt ingetypt.

OORZAAK EN GEVOLG

Eén vertraging in de administratie veroorzaakt de hele keten van verlies

01 OORZAAK

Tellen met de hand

90 minuten per dag, daarna invoeren in Excel

02 GEVOLG

Verouderd beeld

76% werkt met één bestand zonder koppeling

03 GEVOLG

Voorraadtekort

Machine staat stil, order wordt te laat geleverd

04 PRIJSKAARTJE

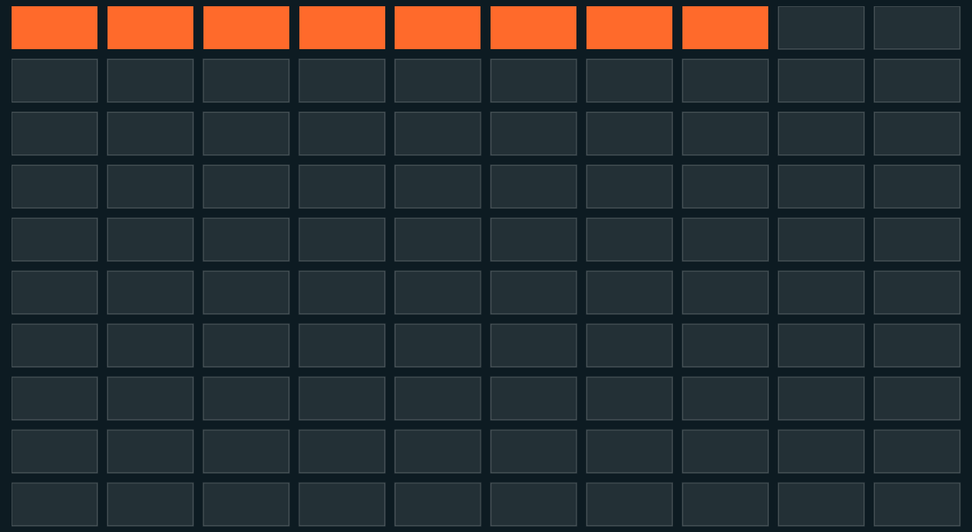
3%

van de jaaromzet, elk jaar opnieuw

Stockline grijpt hier in: bij stap 01

DE MARKT

92 van elke 100 doelfabrieken gebruiken vandaag nog geen voorraadsoftware



1 VAKJE = 1.200 FABRIEKEN · ORANJE = GEBRUIKT AL SOFTWARE

DOELFABRIEKEN

120.000

ADOPTIE VANDAAG

8%

MARKT PER JAAR

$240M

Onze 600 klanten in jaar 3 zijn een half procent van de markt. We hebben geen marktaandeel nodig om te slagen.

CONCURRENTIE

Stockline is de enige optie die in twee weken staat, vanaf de telefoon werkt én aan de machines hangt

OPLOSSING	PRIJS PER MAAND	INVOERINGSTIJD	INVOER OP DE WERKVLOER	MACHINEKOPPELING
Stockline	**$200**	2 weken	Telefoon	**Ja**
Large ERP	**$2.000**	6 maanden	Alleen desktop	**Ja**
Spreadsheets	**$0**	Zelfde dag	Alleen desktop	**Nee**

Tien keer goedkoper dan ERP

$200 past in het budget van een fabriek met twintig man.

Twee weken in plaats van zes maanden

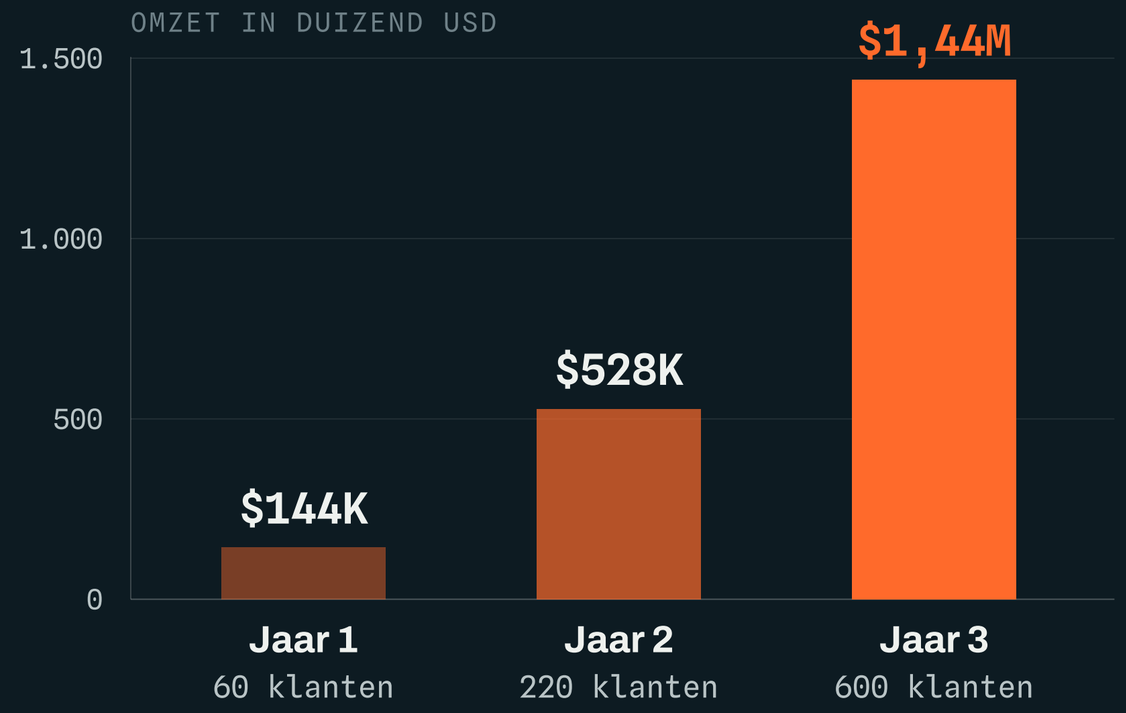
Geen project, geen consultant, geen stilstand.

De enige met telefoon én koppeling

Invoeren waar de voorraad staat, niet op het kantoor.

OMZETPLAN

De omzet vertienvoudigt naar $1,44M in jaar 3 — het jaar waarin we in één jaar winst maken



Winst in één jaar

Vanaf jaar 3

Jaar 3 is het eerste jaar dat op zichzelf winstgevend is.

Aangenomen jaarlijkse verloop

5%

Het klantenaantal per jaar is netto, ná dit verloop.

De groei komt van meer klanten tegen dezelfde prijs van $200 per maand — niet van prijsverhogingen.

INVESTERING

We vragen $1,2M over drie jaar — maar u beslist vandaag alleen over de eerste $400K

FASE 1 · BESLUIT VANDAAG	FASE 2 · LATER BESLUIT	FASE 3 · LATER BESLUIT
$400K	**$400K**	**$400K**

TOTAAL OVER DRIE JAAR: $1,2M, IN DRIE GELIJKE DELEN

OMZET JAAR 3: $1,44M

WAT FASE 1 OPLEVERT

- ✓ Een werkend product bij 3 pilotklanten, getest op een echte werkvloer.
- ✓ De algemene oplevering in april en de eerste betalende klanten.
- ✓ 100 klanten in oktober: het bewijs dat de invoering van 2 weken werkt.

WAAROM IN FASEN

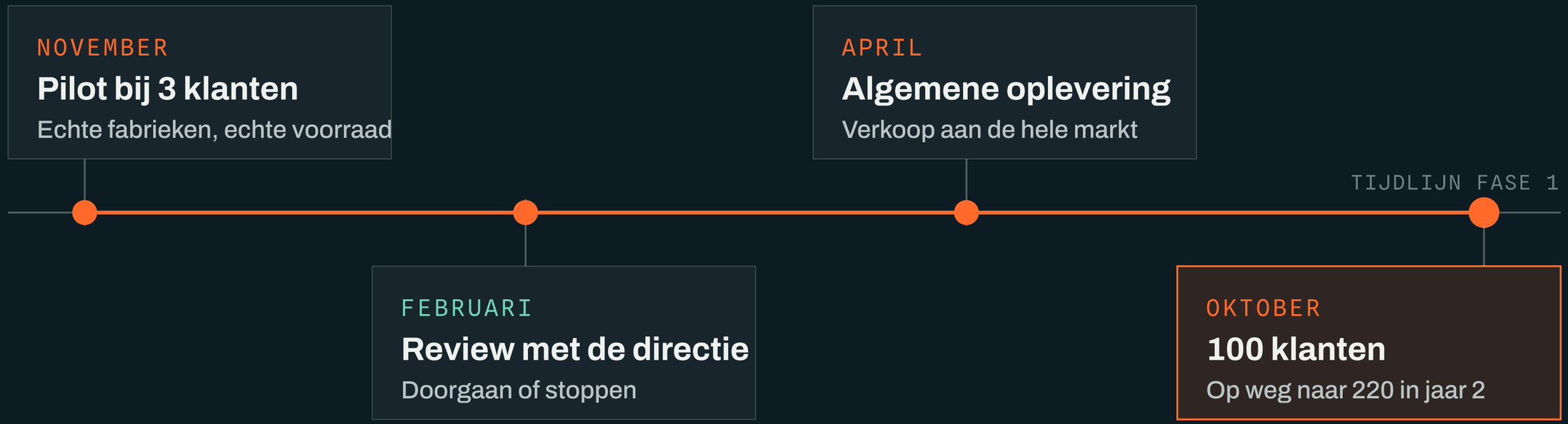
01 Na de review in februari kunt u stoppen voordat fase 2 begint.

02 Het risico van vandaag is begrensd tot $400K, niet tot $1,2M.

03 Elke volgende fase wordt gevraagd met klantcijfers op tafel.

PLANNING

Van drie pilotfabrieken in november naar 100 klanten in oktober



> Februari is het echte controlepunt: drie pilots geven ons de invoeringstijd, het gebruik op de vloer en de eerste prijsgesprekken — vóórdat er meer geld in gaat.

Vier redenen om ja te zeggen, en één bedrag om goed te keuren

01

Het probleem is duur en dagelijks: 90 minuten en 3% van de omzet.

02

De markt is $240M per jaar en voor 92% onbediend.

03

Op prijs, invoertijd en telefoongebruik staat niemand waar wij staan.

04

$1,2M investering tegen $1,44M omzet en winst in jaar 3.

GEVRAAGD BESLUIT

$400K

Goedkeuring van fase 1 van Stockline.

Start de pilot in november; we komen in februari terug met de resultaten.

