

# Businessplan



Avocado GmbH

Minghan Lee  
Deniz Aslaner  
Benjamin Daeumlich

15. Februar 2007

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Executive Summary</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Unternehmen und Team</b>	<b>4</b>
2.1	Unternehmen . . . . .	4
2.2	Gründer . . . . .	4
2.3	Management . . . . .	4
<b>3</b>	<b>Geschäftsidee</b>	<b>5</b>
3.1	Idee . . . . .	5
3.2	Technologie . . . . .	5
3.3	Produktdetails . . . . .	5
3.4	Rechtliche Fragen . . . . .	6
<b>4</b>	<b>Geschäftsmodell</b>	<b>7</b>
4.1	Klassifizierung . . . . .	7
4.2	Geschäftsbündnisse . . . . .	7
4.3	Preismodell . . . . .	7
4.4	Fluss des Geldes, der Leistungen und Informationsaustausch . . . . .	8
4.5	Bewertung des Modells . . . . .	8
<b>5</b>	<b>Markt- und Konkurrenzanalyse</b>	<b>9</b>
5.1	Marktposition/Konkurrenz . . . . .	9
5.2	Zielgruppe . . . . .	9
5.3	Marktpotential . . . . .	9
<b>6</b>	<b>Marketing</b>	<b>10</b>
<b>7</b>	<b>Finanzplanung</b>	<b>11</b>
7.1	Kapital . . . . .	11
7.2	Ausgaben . . . . .	11
7.3	Einnahmen . . . . .	12
7.4	Prognose . . . . .	12
<b>8</b>	<b>Strategie</b>	<b>13</b>
8.1	Geschäftsbeginn . . . . .	13
8.2	Geschäftswachstum . . . . .	13
8.3	Geschäftsende . . . . .	13
<b>9</b>	<b>Anhang</b>	<b>14</b>
9.1	Tabelle: Einnahmen/Ausgaben . . . . .	14
9.2	Grafik: Balance . . . . .	14
9.3	Grafik: Break-even-Zeitpunkt 1 . . . . .	15
9.4	Grafik: Break-even-Zeitpunkt 2 . . . . .	16

## 1 Executive Summary

Die Avocado GmbH entwickelt eine Technologie zur Verschlüsselung von Mobilfunkgesprächen und soll am 01.04.2007 in der Rechtsform der GmbH in Berlin gegründet werden.

Die Gründer der Firma sind Minghan Lee, Deniz Aslaner und Benjamin Daeumlich. Die Motivation zur Entwicklung unserer Technologie ist zum einen der immer größer werdende Bedarf an Sicherheit und zum anderen auch der Schutz der Privatsphäre, welcher zu den Grundrechten des Menschen zählt.

Unsere Technologie ist größtenteils eine Software für Mobiltelefone, die die Gespräche verschlüsseln soll. Die Software nutzt eine Technik, die auf dem Prinzip von VPN (Virtual Private Network) basiert.

Zu unseren Geschäftspartnern zählen die großen Mobilfunkunternehmen, denen wir unsere Technologie zur Verfügung stellen und deren Kunden wir dann auch Support anbieten. Im Gegenzug erhalten wir dann Lizenzgebühren von den über unsere Technologie geführten Mobilfunkgesprächen.

Das Marktpotential ist dabei enorm, denn sowohl staatliche Einrichtungen als auch Firmen und selbst Privatpersonen haben heutzutage ein großes Interesse am Schutz ihrer Geschäftsgeheimnisse bzw. ihrer Privatsphäre.

Da eine sichere Technologie zur Verschlüsselung von Mobilfunkgesprächen mittels Software bis jetzt noch nicht existiert, haben wir momentan noch keine direkte Konkurrenz. Allerdings gibt es Unternehmen, die ein ähnliches Produkt anbieten, jedoch haben wir gegenüber diesem sowohl Kompatibilitäts- als auch Preisvorteile. Unsere Technologie ist schon jetzt konzipiert und somit haben wir einen zeitlichen Vorsprung und werden diesen ausnutzen.

Der Gesamtkapitalbedarf liegt bei 60.000€. Davon werden wir 30.000€ als Eigenkapital beisteuern und die restlichen 30.000€ in Form von Bankkrediten beschaffen. Der Break-even-Zeitpunkt wird unseren Planungen nach im 4. Quartal des 2. Geschäftsjahres, also Anfang des Jahres 2009, erreicht.

Nach der Firmengründung soll im ersten halben Jahr unsere Technologie entwickelt werden, im zweiten halben Jahr die Technologie ausgiebig getestet werden, bevor wir dann am 01.04.2008 unseren Markteintritt haben werden. Während der Entwicklungsphase werden wir mit den großen Mobilfunkanbietern sprechen und Verträge für eine Zusammenarbeit schließen.

## 2 Unternehmen und Team

### 2.1 Unternehmen

Der Name unseres Unternehmens wird Avocado GmbH sein und die Rechtsform ist dementsprechend eine GmbH. Wir haben uns für die Rechtsform der GmbH entschieden, da wir Verträge mit den großen Mobilfunkanbietern abschließen wollen und dafür in unseren Augen eine GmbH unbedingt notwendig ist.

Der Gründungszeitpunkt unseres Unternehmens wird der 01.04.2007 sein.

Das erste Jahr wird für die Entwicklung genutzt und den Markteinstieg planen wir zum 01.04.2008. Zu diesem Zeitpunkt stellen wir auch erste Mitarbeiter ein für den Support.

Im ersten Jahr haben wir noch keinen festen Firmensitz, da wir dadurch erstmal Kosten sparen. Erst zum Markteinstieg werden wir ein Büro anmieten, welches dann auch gleichzeitig der Firmensitz sein wird.

### 2.2 Gründer

- Minghan Lee: Student der Informatik und Erziehungswissenschaften
- Deniz Aslaner: Student der Informatik und Betriebswirtschaftslehre
- Benjamin Daeumlich: Student der Informatik und Physik

### 2.3 Management

- Chief Executive Officer: Deniz Aslaner
- Chief Financial Officer: Deniz Aslaner
- Chief Technical Officer: Benjamin Daeumlich
- Chief Personal Officer: Minghan Lee
- Chief Information Officer: Minghan Lee

Als Student der Betriebswirtschaftslehre kennt sich Deniz Aslaner am besten in Finanzierungsfragen und mit der Firmenleitung aus und somit übernimmt er die Posten des COP und des CEO. Benjamin Daeumlich als Student der Informatik mit Spezialisierung auf die praktische Informatik ist am besten für die Entwicklung der Technologie geeignet. Somit wird er als CTO eingesetzt. Minghan Lee weiß durch sein Studium der Erziehungswissenschaften am besten wie man richtig mit Menschen umgeht, somit ist er für Personalangelegenheiten und für den Informationsaustausch der beste Mann und übernimmt die Posten des CPO und des CIO.

Die Firma gehört jedem der Gründer zu einem Drittel.

## 3 Geschäftsidee

### 3.1 Idee

Unsere Idee ist die Entwicklung einer Technologie zur Verschlüsselung von Mobilfunkgesprächen. Im heutigen Informationszeitalter ist der Schutz der Privatsphäre in unseren Augen wichtiger denn je. Mit der heutigen Technik ist es ohne Probleme möglich, ein Mobiltelefongespräch trotz der Grundverschlüsselung im GSM-Netz abzuhören. Somit können wichtige Informationen wie Geschäftsgeheimnisse von Firmen aber auch intime Gespräche von Privatpersonen problemlos abgehört werden. Dem wirken wir entgegen, indem wir eine Technologie entwickeln, mit der das Abhören nicht mehr möglich ist. Geschäftsgeheimnisse bleiben also sicher und die Privatsphäre ist weiterhin geschützt.

### 3.2 Technologie

Unser Service nutzt das Konzept von der VPN (Virtual Private Network) Netzwerktechnologie. Wir bauen damit einen virtuellen Tunnel zwischen den telefonierenden Kunden auf. Die Daten sind nicht an sich verschlüsselt, aber da sich alle Daten nur innerhalb des „Tunnels“ befinden, bekommt eine dritte Partei keine zu übertragenen Daten. Anders als beim traditionellen VPN dient sowohl die Mobilfunknummer als auch Name und ein Passwort zur Authentifizierung. Wir werden eng mit den Mobilfunkfirmen zusammenarbeiten, um die Technologie zu realisieren.

### 3.3 Produktdetails

Für ein sicheres Mobilfunkgespräch benötigen sowohl der Rufende als auch der Gerufene eine Software zum Verschlüsseln auf Ihrem Handy. Diese Software wird eine Java-Anwendung sein und vom Umfang her wenige Hundert Kilo Bytes groß sein, so dass sie auf jedem moderneren Handy (Modelle ab 2004 haben fast alle genug Speicher und bieten Java-Unterstützung an) läuft.

Die Software kann man sich von unserer Internetseite herunterladen und dann auf das Handy übertragen. Die Übertragung erfolgt via Datenkabel, Infrarot, Bluetooth oder ähnlichem. Sie kann aber auch über WAP direkt auf dem Handy installiert werden.

Für Firmen die unsere Technologie nutzen wollen, bieten wir einen speziellen Service an. Wir installieren die Software auf Wunsch auf den Handys aller Mitarbeiter.

Nach dem Installieren der Software ist standardmäßig das verschlüsselte Telefonieren aktiviert. Man kann es aber auch manuell ausschalten, so dass die Gespräche dann unverschlüsselt geführt werden. Auf Wunsch erhält man auch eine Durchsage, ob das Gespräch verschlüsselt oder unverschlüsselt geführt wird.

Hat der Angerufene die Software nicht auf seinem Handy, passiert folgendes:

- Der Anrufer hört eine Durchsage, dass das Gespräch nicht verschlüsselt werden kann. Er hat dann einige Sekunden Zeit um aufzulegen oder er kann das Gespräch unverschlüsselt führen.
- Der Angerufene bekommt eine SMS zugeschickt, in der er darauf hingewiesen wird, dass jemand versucht hat, ihn verschlüsselt anzurufen, er aber unsere Software benötigt, um das verschlüsselte Gespräch anzunehmen. In der SMS befinden sich ein direkter Link zum Download der Software und der Link unserer Internetseite für einen späteren Download.

Wenn beide die Software installiert haben, bekommen beide nicht mit, dass das Gespräch verschlüsselt ist. Es verhält sich dann wie ein ganz normales Mobilfunkgespräch.

### 3.4 Rechtliche Fragen

Die Übertragung personenbezogener Daten mittels mobiler Kommunikationsdienste unterliegt besonderen Risiken, die sich aus den Spezifika des Übertragungsmediums „Luft“ ergeben. Im Gegensatz zu leitungsgebundener Kommunikation können die übertragenen Signale auf der „Luftschnittstelle“ bis heute nicht physikalisch gegen unbefugtes Mithören und Aufzeichnung abgeschirmt werden.

#### Arten personenbezogener Daten:

1. **Bestandsdaten (Stammdaten):** Dies sind Daten, die in einem Netz dauerhaft gespeichert und bereitgehalten werden. Zu diesen Daten gehören: Rufnummer, Name und Anschrift, Informationen über die Art des Endgerätes.
2. **Inhaltsdaten:** Sie sind die eigentlichen Nutzdaten. d.h. die übertragenen Informationen und Nachrichten.
3. **Verbindungsdaten:** Sie informieren über die näheren Umstände von Kommunikationsvorgängen. Gespeichert werden Rufnummern des rufenden und des angerufenen Anschlusses, Zeitpunkt und Dauer der Verbindung, in Anspruch genommene Systemleistungen und Dienste.

#### Fernmeldegeheimnis:

Das Fernmeldegeheimnis steht unter dem Schutz des Grundgesetzes (Artikel 10 GG). Durch §10 Fernmeldeanlagengesetz (FAG) sind alle Personen, die für den öffentlichen Verkehr bestimmte Fernmeldeanlagen betreiben, zur Wahrung des Fernmeldeheimnisses verpflichtet. Dazu gehören natürlich auch Betreiber von Netzen und Anbieter von Diensten. Verletzungen des Fernmeldeheimnisses durch Personen, die beim Betrieb von Fernmeldeanlagen beschäftigt sind, werden gemäß §354 Strafgesetzbuch (StGB) mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder mit Geldstrafe bestraft. Andere Privatpersonen, die einen Kommunikationsvorgang gezielt oder zufällig mithören, unterliegen nicht den Strafandrohungen des §354 StGB. Unter Umständen kommen jedoch andere Straftatbestände in Betracht, etwa §201 (Verletzung der Vertraulichkeit des Wortes) oder §202a StGB (Ausspähen von Daten). Gemäß §201 StGB wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft, wer unbefugt das nichtöffentlich gesprochene Wort eines anderen auf Tonträger aufnimmt oder wer es unbefugt mit einem Abhörgerät abhört.

## 4 Geschäftsmodell

### 4.1 Klassifizierung

Unsere Technologie sehen wir eher als einen Service als ein Produkt an, da wir lediglich die Technologie und die Software unseren Geschäftspartnern zur Verfügung stellen, aber kein wirkliches Produkt verkaufen. Somit sind wir ein Service Provider (SP). Da unsere Geschäftspartner hauptsächlich die Mobilfunkanbieter sind, ist unsere Firma im Bereich des B2B angesiedelt.

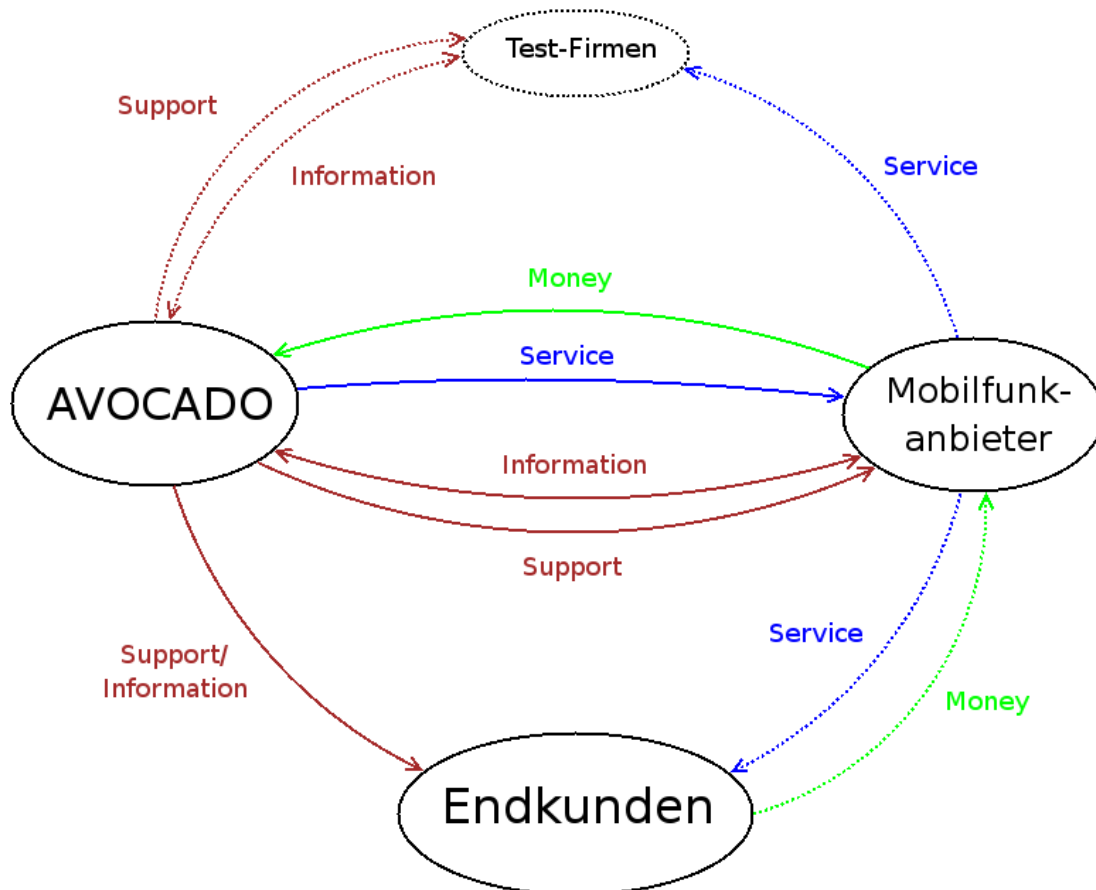
### 4.2 Geschäftsbündnisse

Wir müssen Verträge mit zumindest einem großen Mobilfunkanbieter schließen. Des Weiteren sind Abkommen mit einigen größeren Firmen nötig, welche unsere Software vor dem Start und auch vor eventuellen späteren Updates testen.

### 4.3 Preismodell

Für die Preisgestaltung der Gespräche, die mit unserer Software geführt werden, sind die Mobilfunkanbieter selbst verantwortlich, wobei wir eine Differenz zu den Minutenpreisen normaler Gespräche von mindestens 2 Cent verlangen. Wir erhalten dann von dieser Differenz 25%. Diese „Royalties“ erhalten wir dann direkt von den Mobilfunkbetreibern. Die Abrechnung der Gesprächsminuten erfolgt über die normale Handyrechnung, so dass wir uns darum selbst nicht kümmern müssen. Dies spart enorme Kosten.

#### 4.4 Fluss des Geldes, der Leistungen und Informationsaustausch



#### 4.5 Bewertung des Modells

Ein großer Vorteil dieses Modells ist es, dass wir nur mit großen Mobilfunkunternehmen und eigenen wenigen Firmen direkt zusammenarbeiten. Die Endkunden werden dann schließlich von den Mobilfunkanbietern selbst geworben, so dass somit große Werbekampagnen nicht zu unseren Aufgaben gehören. Auch die Rechnungen für die Endkunden werden von den Mobilfunkunternehmen gemacht, somit entfällt auch dieser teure Vorgang für uns.

Den Support für Probleme mit unserer Software bei den Endkunden übernehmen wir deshalb, weil wir die Software auch entwickeln und uns somit bestens damit auskennen. Unsere Mitarbeiter für den werden auch entsprechend geschult, um alle möglichen Probleme bestmöglich lösen zu können.



## 5 Markt- und Konkurrenzanalyse

### 5.1 Marktposition/Konkurrenz

Unseren Nachforschungen zufolge existiert noch keine Technologie, die es ermöglicht, Mobilfunkgespräche wirklich sicher mittels einer Software, die auf jedem Mobiltelefon läuft, zu verschlüsseln. Die bisherigen Verschlüsselungssysteme sind entweder nur für Datenverbindungen geeignet oder es handelt sich um separate Hardware.

Die Firma GSMK vertreibt solche Mobiltelefone und ist ein möglicher Konkurrent.

Nun folgt ein Vergleich der beiden Produkte:

	GSMK mbH	Avocado GmbH
Klassifizierung	B2C, Produkt	B2B, Service
Technik	Hardware	Software
Verschlüsselung	Diffie-Hellmann-Verfahren, AES	VPN
Kompatibilität	nur eigene Mobiltelefone	alle Mobiltelefone mit Java-Unterstützung
Preis	1600€	ca. 0.02€/min

Somit haben wir gegenüber der Konkurrenz einige Vorteile. Unsere Software läuft auf allen Mobiltelefonen mit Java-Unterstützung. Außerdem haben wir einen Vorteil im Preis, denn für 1600€ kann jede Person über unseren Service ca. 55 Tage durchgängig verschlüsselt telefonieren. In größeren Firmen bräuchte außerdem jeder Mitarbeiter solch ein Mobiltelefon, wohingegen man unsere Software auch auf den meisten bereits vorhandenen Mobiltelefonen nutzen kann.

### 5.2 Zielgruppe

Die Zielgruppe für unseren Service sind Firmen, welche ihr Geschäftsgeheimnis schützen wollen. Außerdem ist der Service auch für die Regierung interessant. Auch für Privatpersonen kann unser Service interessant werden, da auch diese ihre Privatsphäre schützen wollen.

Da der Bedarf groß ist, werden wir somit auch die Mobilfunkanbieter davon überzeugen können, unseren Service mit in ihr Produktangebot mit aufzunehmen.

### 5.3 Marktpotential

Laut dem Statistischen Bundesamt gibt es in Deutschland ca. 3 Millionen Unternehmen, von denen 60.000 mehr als 50 Mitarbeiter haben. Viele davon haben sicherlich ein Interesse, ihre Geschäftsgeheimnisse besser zu schützen. Wir benötigen ca. 0.5% dieses Marktes um Gewinn zu machen.

## 6 Marketing

Da wir nur wenige potentielle Geschäftspartner haben (nur die wenigen Mobilfunkunternehmen in Deutschland), werden wir einen persönlichen Verkauf durchführen. Dabei gehen wir direkt zu den Mobilfunkunternehmen und präsentieren diesen unsere Technologie anhand eines Prototyps. Das wichtigste wird sein, den Mobilfunkanbieter davon zu überzeugen, dass unsere Technologie wirklich sicher ist und dass sie stabil läuft. Da wir allerdings einen Betatest von einem halben Jahr durchführen werden, sollten diese Zweifel ausgeräumt werden können.

Bei unserem geplanten Preismodell (25% Lizenzgebühr der Differenz des Preises zwischen normalen und verschlüsselten Gesprächen) gehen die Mobilfunkunternehmen kein großes Risiko ein. Sollten die Kunden über unseren Service telefonieren, macht der Mobilfunkkonzern ohne viel Aufwand einen Gewinn, falls der gewünschte Erfolg nicht eintritt, macht er aber auch keinen Verlust.

## 7 Finanzplanung

### 7.1 Kapital

Wir benötigen insgesamt ein Startkapital von 60.000€.

Jeder der 3 Gründer wird 10.000€ selbst beisteuern. Dieses Geld kommt von „Family&Friends“. Somit wird nur noch ein Fremdkapital in Höhe von 30.000€ benötigt. Da dieser Betrag relativ gering ist, werden wir ihn in Form von Bankkrediten beschaffen.

Wir versuchen dabei die Banke davon zu überzeugen, den Kredit erst nach 3 Jahren zurückzahlen zu müssen, da dann unser Break-even-Zeitpunkt erreicht ist und wir dann genug Geld zur Verfügung haben.

### 7.2 Ausgaben

**Firmengründung:** Die Gründung einer GmbH wird insgesamt, das heißt inklusive Rechtsberatung und Notarkosten, etwa 2000€ kosten.

**Entwicklung:** Die Entwicklung unserer Technologie wird komplett von den 3 Gründern übernommen, somit fallen dafür keine Kosten an.

**Gehalt:** Da im ersten halben Jahr nur die Software entwickelt wird und im zweiten halben Jahr diese dann getestet und zusätzlich Marketing betrieben wird, besteht unsere Firma im ersten Jahr nur aus den 3 Gründern, von denen jeder monatlich 1000€ erhält. Danach werden nach und nach weitere Mitarbeiter eingestellt, welche vor allem für den Support verantwortlich sind. Im zweiten und dritten Jahr planen wir insgesamt 5 weitere Mitarbeiter ein, deren Gehalt etwa 1000€ betragen wird.

**Webpräsenz:** Wie jede modere Firma planen auch wir einen Internetauftritt mit wichtigen Informationen über unsere Firma und unseren Service. Die Homepage wird von uns selber erstellt und gewartet, somit fallen dafür keine Kosten an. Lediglich der Server wird pro Monat etwa 30€ kosten.

**Support-Hotline:** Vom Start unseres Software-Tests an werden wir eine Support-Hotline einrichten, für die wir etwa 150€ pro Monat veranschlagen. Diese Hotline wird auch nach dem Start des Services erhalten bleiben.

**Reisekosten/Präsentationsmaterialien:** Um unser Produkt den Mobilfunkanbietern zu demonstrieren und die Firmen vom Testen zu überzeugen, müssen wir auch Kosten für Reisen und Präsentationsmaterialien einplanen. Diese sind im zweiten halben Jahr nach Firmengründung besonders hoch, da dort die Vermarktung stattfindet. Aber auch nachher werden wir versuchen, weitere Verträge zu schließen.

**Büro/Bürobedarf:** Nach dem eigentlichen Start des Services nach einem Jahr werden wir ein Büro anmieten, welches auch Platz für unsere Mitarbeiter bieten soll. Die Miete wird etwa bei 700€ pro Monat liegen. Außerdem wird ständig Bürobedarf benötigt. Nach dem Anmieten des Büros muss es erstmal eingerichtet werden. Die Einrichtung soll sich dabei auf das Nötigste beschränken (Rechner, Schreibtisch). Wir planen dafür 2000€ ein.

**Berater:** Für die Beratung in Steuerfragen und auch im rechtlichen Bereich werden Berater benötigt, welche ständig ein Honorar verlangen. Dafür planen wir 200€ pro Monat ein.

### 7.3 Einnahmen

**Lizenzgebühr:** Die einzige Einnahme die wir haben sind die Royalties, die wir von den Telefongesprächen erhalten, welche über über unsere Software geführt werden.

Wir planen dabei ein, dass wir 25% von der Differenz zwischen den Kosten für normale Gespräche und den Kosten für sicher geführte Gespräche erhalten. Dies werden ca. 0,005€ pro Minute sein.

Beim Start des Services nach einem Jahr werden voraussichtlich 100 größere Firmen (mehr als 50 Mitarbeiter) unsere Software nutzen. Wenn wir davon ausgehen, dass jeder Mitarbeiter pro Monat ca. 2 Stunden telefoniert, erhalten wir von jeder Firma 30€, was bei 100 Firmen dann 3000€ pro Monat sind.

Wir gehen davon aus, dass die Anzahl der Firmen, welche unseren Service nutzen, nach einem Jahr auf etwa 250 Firmen gestiegen ist und nach zwei Jahren dann auf 500.

Nicht mit eingerechnet sind dabei die Telefongespräche von Privatpersonen und von kleineren Firmen, welche auch noch Geld einbringen. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, dass auch staatliche Einrichtungen unseren Service nutzen. Dies ist aber in unserer Planung noch nicht mit eingerechnet, da uns dies als zu optimistisch erscheint.

### 7.4 Prognose

Nach unseren Berechnungen werden unsere Einnahmen die Ausgaben im 4. Quartal des zweiten Geschäftsjahres übertreffen. Dies ist dann auch unser Break-even-Zeitpunkt. Im 3. Quartal des dritten Geschäftsjahres werden wir dann endgültig im positiven Bereich sein. Wir benötigen in den zwei Jahren nach dem Markteintritt (01.04.2008) durchschnittlich 280 Firmen mit 50 Mitarbeitern, um dieses Ziel zu erreichen.

Eine Tabelle mit unseren Einnahmen und Ausgaben sowie einige Graphen zur Veranschaulichung des Break-even-Zeitpunktes befinden sich im Anhang.

## 8 Strategie

### 8.1 Geschäftsbeginn

Die Avocado GmbH wird am 01.04.2007 in Berlin gegründet werden. Bevor wir unseren Service starten können, muss die Technologie (speziell die Software) zum Verschlüsseln der Mobilfunkgespräche entwickelt werden. Dafür planen wir insgesamt einen Zeitraum von einem Jahr ein.

Ein Test unserer Software mit 10 Firmen mit jeweils mehr als 50 Mitarbeitern, welche dann beim Start unseres Services Vergünstigungen bekommen, ist ab Oktober 2007 geplant.

Zu diesem Zeitpunkt erscheint unsere erste Betaversion. Release Candidate 1 wird dann im Dezember und Release Candidate 2 im Februar folgen.

Der endgültige Start ist zum 01.04.2008 geplant.

Während der Softwareentwicklung werden wir schon Verträge mit unseren zukünftigen Geschäftspartnern schließen.

### 8.2 Geschäftswachstum

Zuerst versuchen wir, Verträge mit den großen Mobilfunkunternehmen abzuschließen, welche dann unseren Service in ihr Produktangebot mit aufnehmen. Dies soll im ersten halben Geschäftsjahr erfolgen, damit wir danach den Technologie für unsere Tests einrichten können.

Anfangs müssen wir außerdem Firmen davon überzeugen, unsere Software zu testen.

Beim Start des Services planen wir 100 Firmen mit durchschnittlich 50 Mitarbeitern ein, die über unsere Software ihre Mobilfunkgespräche führen. Nach einem Jahr auf dem Markt rechnen wir bereits mit ca. 250 Firmen und nach zwei Jahren mit ca. 600 Firmen. Dazu kommen werden noch Privatpersonen und vermutlich auch staatliche Einrichtungen.

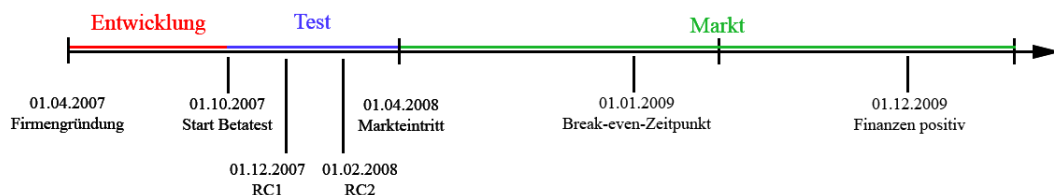
Je mehr Kunden unsere Technologie nutzen, desto mehr Aufwand fällt auch für den Support an. Deswegen stellen wir schon zum Markteintritt erste Mitarbeiter für den Support ein.

Falls der Service angenommen wird von den Firmen bzw. Personen in Deutschland, ist später auch eine Ausweitung auf andere Länder möglich.

### 8.3 Geschäftsende

Es gibt zwei Möglichkeiten:

1. Wir schließen immer mehr Verträge mit mehr Mobilfunkanbietern und expandieren immer weiter.
2. Falls es ein Kaufangebot eines großen Mobilfunkanbieters geben sollte, was wir als angemessen ansehen, besteht auch die Möglichkeit unsere Firma zu verkaufen.

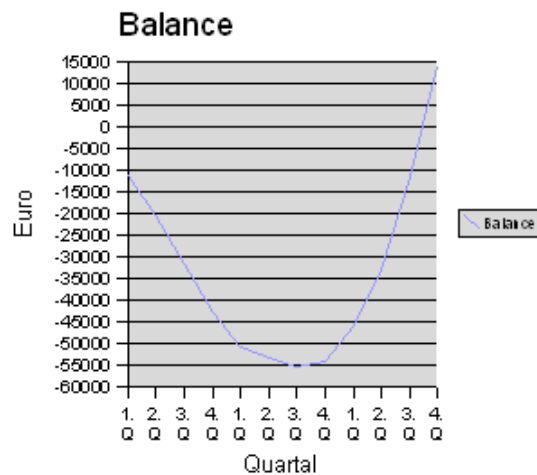


## 9 Anhang

### 9.1 Tabelle: Einnahmen/Ausgaben

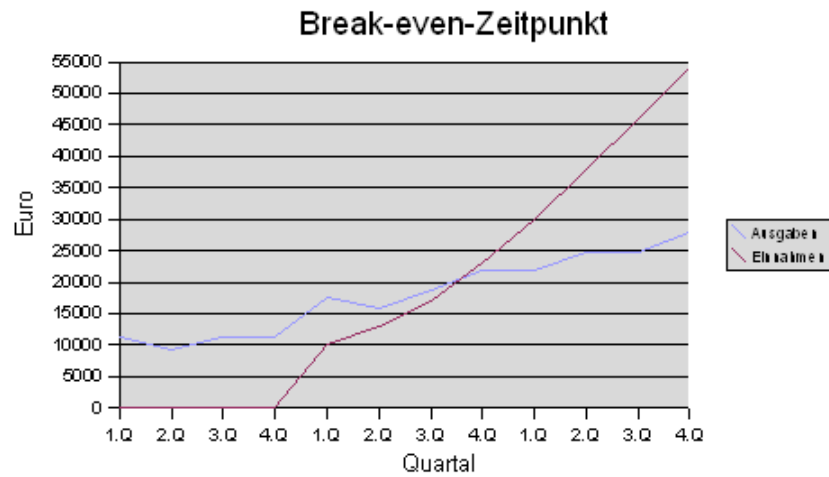
	1. Jahr				2. Jahr				3. Jahr			
	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q
<b>Ausgaben</b>												
<i>Firmengründung</i>	2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Gehalt</i>	9000	9000	9000	9000	12000	12000	15000	18000	18000	21000	21000	24000
<i>Webpräsenz</i>	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
<i>Support-Hotline</i>	0	0	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
<i>Reisekosten</i>	0	0	1000	1000	750	750	750	750	750	750	750	750
<i>Präsentationskosten</i>	0	0	500	500	200	200	200	200	200	200	200	200
<i>Büro</i>	0	0	0	0	2000	2000	2000	2000	2100	2100	2100	2100
<i>Bürobedarf</i>	20	20	20	20	2000	50	70	90	90	110	110	130
<i>Berater</i>	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
<b>Ausgaben</b>	<b>11220</b>	<b>9220</b>	<b>11260</b>	<b>11260</b>	<b>17690</b>	<b>15740</b>	<b>18760</b>	<b>21780</b>	<b>21880</b>	<b>24900</b>	<b>24900</b>	<b>27920</b>
<b>Einnahmen</b>												
<i>Einnahmen</i>	0	0	0	0	10000	13000	17000	23000	30000	38000	46000	54000
<b>Balance</b>	<b>-11220</b>	<b>-20440</b>	<b>-31700</b>	<b>-42960</b>	<b>-50650</b>	<b>-53390</b>	<b>-55150</b>	<b>-53930</b>	<b>-45810</b>	<b>-32710</b>	<b>-11610</b>	<b>14470</b>

### 9.2 Grafik: Balance



Diese Grafik zeigt uns, dass wir nie mehr als 55,000€ im Minus sind. Da dort in der Berechnung noch unsere 60,000€ Startkapital fehlen, sind wir stets zahlungsfähig. Im 3. Quartal des dritten Geschäftsjahres sind wir dann endgültig im positivem Bereich.

### 9.3 Grafik: Break-even-Zeitpunkt 1



Wir erreichen im 4. Quartal des zweiten Geschäftsjahres den Punkt, an dem die Einnahmen höher sind als die Ausgaben, dies ist dann auch der Break-even-Zeitpunkt.

## 9.4 Grafik: Break-even-Zeitpunkt 2

Wir setzen für die Break-Even-Analyse nach Verkäufen folgende Daten fest:

- Die festen Kosten pro Jahr (Fixed costs) berechnen wir aus dem Durchschnitt der Ausgaben, die im zweiten und dritten Jahr anstehen. Diese liegen bei 85,985€.
- Die Materialkosten pro Jahr (Variable costs) sind bei uns die Kosten, die im ersten Jahr für die Entwicklung anstehen verteilt auf die anderen beiden Jahre. Im zweiten und dritten Jahr fallen für die Herstellung an sich keine Kosten mehr an. Diese liegen bei 20,080€.
- Der Wert eines „Verkaufes“ (Item) in einem Jahr, wird auf 360 festgelegt, da wir von einer Firma pro Monat 30€ bekommen.

Nach der Break-Even-Analyse stellen wir fest, dass wir den Break-Even-Point bei ca. 280 Firmen als Kunden erreicht haben.

