

# Avocado GmbH

## Businessplanpräsentation

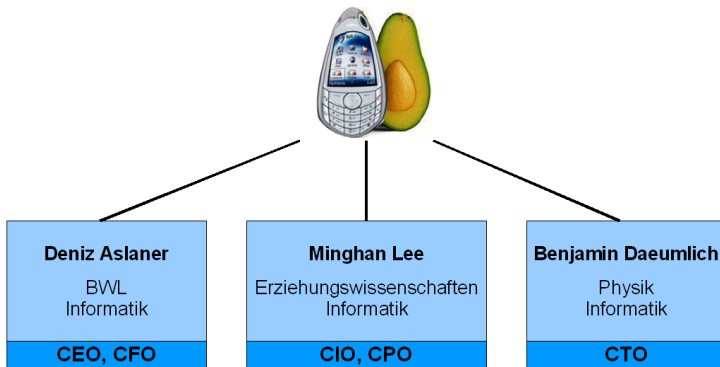
15.02.2007



- 1 Unternehmen/Team
- 2 Idee/Technologie
- 3 Businessmodell
- 4 Marktanalyse
- 5 Finanzplan
- 6 Strategie



- **Rechtsform:** GmbH
- **Gründungszeitpunkt:** 01.04.2007 in Berlin
- **Team:**



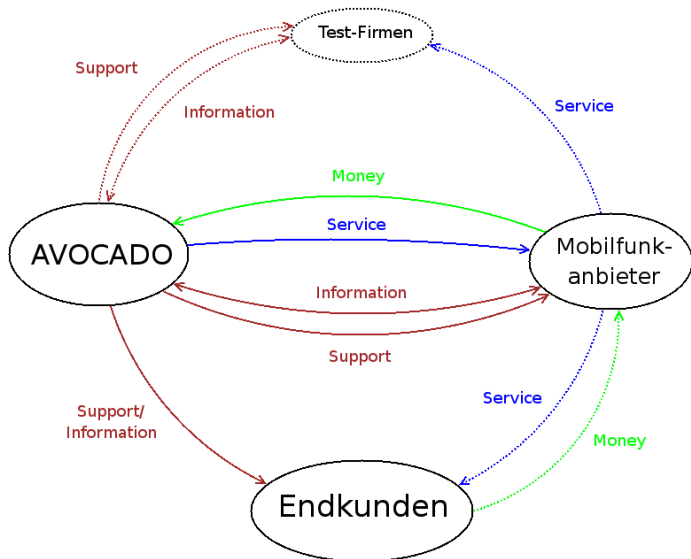
- **Idee:** Verschlüsselung von Mobilfunkgesprächen mittels Software
- **Technologie:** VPN



- läuft auf jedem Mobiltelefon mit Java-Unterstützung
- frei erhältlich auf unserer Internetseite oder auch im WAP
- später direkt beim Kauf des Mobiltelefons installiert
- wird von Anrufer und Anrufendem benötigt
- bei fehlender Software: SMS mit direktem Link aufs Mobiltelefon



# Businessmodell



- minimale Investitionen
- transparente Aufgaben
- Spezialisierung
- „IKEA-Prinzip“



- keine softwarebasierte Verschlüsselungstechnik für GSM auf dem Markt
- nur Hardwarerealisierungen
- Vergleich:

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





- ca. 3.000.000 mittelständische Unternehmen in Deutschland
- ca. 60.000 Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern

Donnerstag, 8. Februar 2007

Schlagzeilen Newsletter 3 Minuten RSS Mobil Startseite Wetter

**SPiegel ONLINE** Archiv Web YAHOO! SUCHE

NACHRICHTEN VIDEOS ENGLISH FORUM SPIEGEL DIGITAL ABOS + SHOP DIENSTE

Home | Politik | Wirtschaft | Panorama | Sport | Kultur | Netzwelt | Wissenschaft | UniSPIEGEL | SchulSPIEGEL | Reise | Auto

» Login » Registrierung

**PLAGIATE-INDUSTRIE**

## Chinesische Hacker spionieren deutschen Mittelstand aus

Arzneimittel, Fahrzeugteile, selbst Lebensmittel: Chinesische Fälscherringe arbeiten effektiver als je zuvor, warnt der Verfassungsschutz - und sie setzen auf High-Tech. Hacker aus Fernost dringen immer öfter in Computernetzwerke ihrer Konkurrenten ein. Speziell Mittelständler sind betroffen. [mehr...](#) [ Forum ]

- **Patente:** China steigt in die Top Ten auf
- **Wirtschaftsspionage:** Der unsichtbare Feind (manager-magazin.de)
- **China-Konflikt:** Taiwan beschwert sich über Berlinale

**EKKSUSIV**

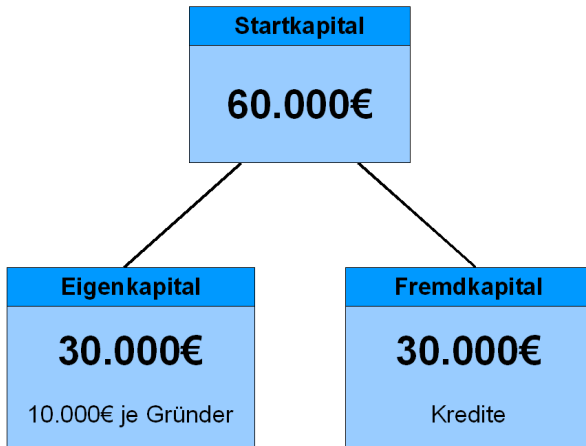
- » **Unterwasser-Duall:** "Caesars" giftige Fracht bedroht Norwegen



SPIEGEL TV

- » **Afghanistan-Debatte:** Wer Krieg führt, soll auch Krieg sagen
- » **Starfinanzier Schwarzman:** Rendite-Hexer landet 39-Milliarden-Deal
- » **Kriminalitäts-Ranking:** Warum sich deutsche Frauen öfter belästigt fühlen
- » **"Second Life"-Tagebuch:** Sponto stürzt ins Leere



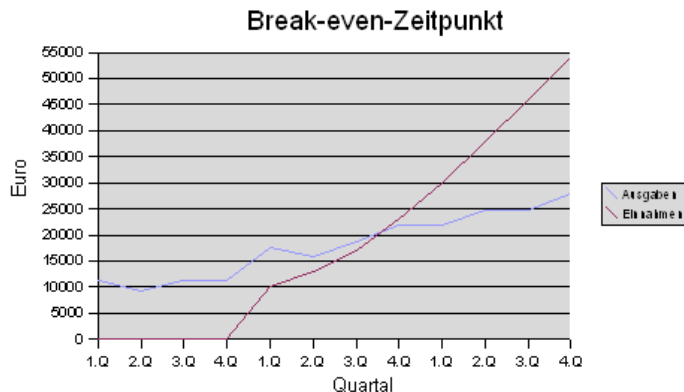


# Einnahmen/Ausgaben

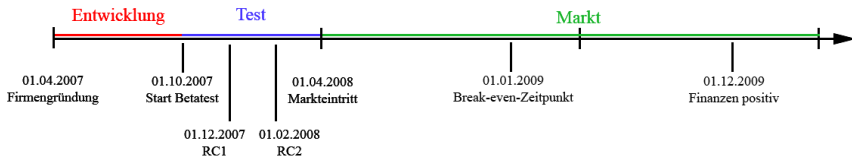
	1. Jahr				2. Jahr				3. Jahr			
	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q
<b>Ausgaben</b>												
<i>Firmengründung</i>	2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Gehalt</i>	9000	9000	9000	9000	12000	12000	15000	18000	18000	21000	21000	24000
<i>Webpräsenz</i>	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
<i>Support-Hotline</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>



# Break-even-Zeitpunkt



- 1 Entwicklung/Marketing
- 2 Test
- 3 Markteintritt/Expansion



- gutes, ausgeglichenes Team
- geringes Startkapital
- hoher Spezialisierungsgrad
- enorme Vorteile gegenüber vergleichbaren Produkten
- hohes Marktpotential
- kaum Risiken für Geschäftspartner durch ausgewogenes Preismodell

