



DOG4WALK

Businessplan

EINFÜHRUNG

Ich möchte einen Hund kaufen, aber weiß nicht ob ich die Verantwortung stämmen kann.

Wir möchten einen Hund für unser Büro, dieser kann allerdings nur zu unseren Öffnungszeiten betreut werden.

Mir fehlt aufgrund von Corona die Bewegung und ich würde gerne in Gesellschaft spazieren gehen.

In Deutschland und den Nachbarstaaten herrscht ein hohes Aufkommen in Tierheimen und Versorgungsstellen für Hunde. Viele Hunde haben keine Chance auf ein neues Zuhause oder die Möglichkeit in einer Pflegestelle unterzukommen.

Um diesen Hunden eine Chance zu geben, entwickeln wir eine Plattform um Tierheimen eine einheitliche Onlineplattform anzubieten, über die sie Hunde vermitteln aber auch verleihen können.

Das Verleihsystem erfüllt damit die Anforderungen der Kunden aus den neusten Trends, die wie bei Streaming oder Leasing von Fahrzeugen zu einem „Ausleihsystem ohne festen Besitz“ tendieren. Dies ermöglicht Kunden Unsicherheiten mit dem Besitz von Tieren im Vorraus aus dem Weg zu räumen und gleichzeitig Flexibilität gegenüber der Verantwortung, da die Tiere im Besitz der Tierheime bleiben.

Konkret wird es Kunden ermöglicht Tiere für einen gewissen Zeitraum zu mieten und mit diesem wie mit einem normalen Hund zu spielen oder rauszugehen.

1. MARKTANALYSE

Hunde belegen neben Katzen in der heutigen Zeit weiterhin den obersten Platz der beliebtesten Haustiere. Durch die Corona-Pandemie ist die Anzahl der Haustiere in Deutschland weiterhin gestiegen, weshalb wir uns in einem sicheren Markt bewegen.

- **Wirtschaftszweig:** Der Handel von Hunden und der Verleih findet ausschließlich extern über die Tierheime statt, welche sich auf unserer Plattform als Unternehmenskunden registrieren können. Diese sind dann für den ordnungsgemäßen Ablauf über den Erhalt und die Rückgabe des Tieres verantwortlich.
- **Kerngeschäft:** Wir bekennen uns als Vermittler zwischen Tierheimen und Endkunden, indem wir eine Handelsplattform zum Austausch von Hunden zur Verfügung stellen. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Kundenakquise durch Marketingmechanismen um Aufmerksamkeit zu generieren. Weiterhin sollen Tierheime angeworben werden, ihr Tagesgeschäft über unser Portal abzufertigen, da Kunden überdies die Möglichkeit haben ein zentrales Angebot an Tieren in ganz Deutschland wahrzunehmen.
- **Konkurrenz:** Online-Handelsplattformen sind in einer Vielzahl im Internet vertreten, allerdings nicht für diese Nische. Handelsplattformen wie ebay Kleinanzeigen erlauben den Handel von Tieren nicht, weshalb nur über die Tierheim-eigenen Websites Werbung gemacht werden kann. Da diese oftmals schlecht programmiert und unübersichtlich sind und es keine zentrale Anlaufstellen für interessierte Kunden gibt, sehen wir uns in der Position damit ein zentrales Problem zu lösen und kleinere Mitbewerber auszuschalten.
- **Märkte:** Vorerst wollen wir uns auf den deutschen Markt beschränken, wobei eine Skalierung insbesondere auf östlichere EU-Staaten denkbar wäre, da dort eine drastisch höhere Zahl an Tieren in Tierheimen leben. Amerika ist weiterhin ein populärer Markt, welcher in der Zukunft denkbar wäre. Die Lebenseinstellung der Amerikaner insbesondere in modernen Arbeitergegenden würde das von uns vorgeschlagene Ausleihmodell begünstigen.
- **Use-Cases:**
 - Verleih von Hunden über zentrale Handelsplattform
 - Tierheime können Portfolio erstellen um Werbung zu machen

2. BETRIEBSPLAN

Kerngeschäft unseres Betriebes ist die Ermittlung neuer Partner und Geschäftskunden oder Vereinen, die bereit sind ihre Hunde zum Verleih freizugeben. Wir sind dabei Dienstleister und stellen den Rahmen für eine sichere und transparente Zahlungsabwicklung zwischen Tierheimen und Kunden. Wir finanzieren uns durch Werbeeinnahmen und durch eine Gebühr für die Ausleihe eines Hundes, wobei der Großteil der Einnahmen in Spenden an die Tierheime zurückfließt.

- **Auftragserfüllung:** Kunden treten über eine Anfrage in Kontakt mit den Tierheimen und können so an ihren Hund gelangen.
- **Sicherheit:** Durch unseren Onlinedienst wird mit Hilfe von umfassenden Verifizierungsschritten, wie der Hinterlegung des Personalausweises, gewährleistet, dass kein Hund in schlechte Hände gelangen kann.
- **Technologie:** Mit Hilfe der einheitlichen Oberfläche erhalten Tierheime die Möglichkeit die Ausgeliehenen Hunde zu verfolgen und Angebote zum Verleih oder Verkauf eigenständig zu erstellen. Diese Angebote gleichen dabei Inseraten, wobei Kunden sehr leicht auf diese reagieren können und auch direkt mit dem Tierheim in Kontakt treten können.
- **Hauptkunden:** Besonders erhoffen wir uns Kunden im Bereich von Unternehmen, die Gebrauch von „Office-Dogs“ machen wollen, also Hunden, die während der Bürozeit im Büro frei rumlaufen und im Sinne eines positiven Einflusses auf die Arbeitskultur der Mitarbeiter einen Mehrwert bringen. Da viele Unternehmen im Rhein-Main Bereich moderne Arbeitsumgebungen schaffen und eine Wohlfühlatmosphäre bevorzugen, passt unser Konzept gut in diese Schiene. Da diese Kunden Hunde permanent mieten würden, ist dies unser Hauptfokuspunkt. Überdies ist die Frage nach der Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit der Kunden auch geklärt. Weiterhin sollen aber auch Privatkunden befähigt sein einen Hund auszuleihen. Da diese den Hund aber nur für einige Tage oder nur für kurze Zeitabschnitte buchen werden konzentrieren wir uns auf Unternehmen als Kunden.
- **Wichtige Mitarbeiter und Organisationen:** Die Kernkompetenzen unseres Unternehmens sind Marketing, Werbung und die Softwareentwicklung. Letzterer Punkt ist bereits genügend abgedeckt, wobei wir für die Marketingabteilung noch eine Schlüsselfigur benötigen. Unsere Bemühungen für einen potentielle Investoren bewegen sich daher in die Richtung einer Investition in Reichweite und Expertise

in den Bereichen **Werbung, Marketing und Vertrieb.**

- **Betriebsanlagen:** Das Kerngeschäft findet über das Internet statt. Eine kleine Bürofläche wäre notwendig, wobei die Kunden selbstständig zu den individuellen Tierheimen fahren und dort ihre Hunde erhalten. Wir sprechen daher von einer dezentralisierten Betriebsstruktur, da die Unternehmensräume nur im Sinne der Mitarbeitenden genutzt werden müsste.

3. MARKETING- UND VERTRIEBSPLAN

Hauptaugenmerk liegt auf der Akquise von Tierheimen und Kunden. Besonders Unternehmen möchten wir gezielt durch Direktwerbung ansprechen, ebenso Tierheime. Weitere Kunden sollen durch Social Media und andere Kommunikationskanäle angeworben werden.

Die Investition soll weitestgehend in diesen Bereich fließen, um ein starkes Wachstum zu gewährleisten.

- **Kernbotschaften:** Tieren in Not helfen, Tierheime entlasten
- **Werbeslogan:** Jeder der schon einmal einen Hund wollte, ist auf die Frage gestoßen, wer die Verantwortung für dieses Tier übernimmt, wenn man keine Zeit hat oder im Urlaub ist, durch unsere Verleihmethode wäre dieses Problem beseitigt.
- **Marketingaktivitäten:** Folgende Werbemittel sehen wir als effektiv für die Zukunft
 - Medienwerbung (Zeitung, Magazin, Fernsehen, Radio)
 - Direktwerbung
 - Telefonische Angebote
 - Seminare oder Geschäftstagungen
 - Gemeinschaftswerbung mit anderen Unternehmen
 - Mundpropaganda oder fixe Beschilderung
 - Digitales Marketing, etwa in sozialen Medien, E-Mail-Marketing, SEO oder Blogs.
 - Anbieten von kostenlosen Beratungen (z. B. kostenlose Stellenbewertung für Vertragsnehmer, kostenlose Beratung für Landschaftsgärtner oder kostenlose Stellungnahmen für Immobilienmakler)
 - Sponsoring von lokalen Sportteams oder anderer Veranstaltungen
 - Kostenlose Informationsgespräche entweder in den Geschäftsbüros oder für lokale Unternehmen, die komplementäre Dienstleistungen anbieten (beispielsweise ein Grundstücksmakler, der Seminare zur Vorbereitung eines Hauses für die Vermarktung gibt).
 - Kostenlose Arbeit für lokale gemeinnützige Aktivitäten (z. B. eine Werbeagentur, die die Websites des lokalen Wochenmarkts kostenlos erstellt)
 - **Social Media**

4. FINANZPLAN

Da wir uns als modernes web-Unternehmen positionieren, wird unseres Finanzmodell hauptsächlich auf der Werbung basieren mit einem kleinen Teil der Kundenzahlungen. Ein gutes Beispiel für solches Finanzmodell lässt sich einer der erfolgreichste Unternehmen Google zu nennen. Durch Monetarisierung der Webseite, kann man relativ leicht dauerhafter Gewinn erzielen. Die einfachste Einnahmequelle wäre für uns sogenannte Performance Werbung wie AdSense von Google. Da bei dieser Einnahmequelle eine klickbasierte Ausschüttung auf Basis der vom Werbetreibenden festgelegten CPCs (cpc bedeutet cost per click) erfolgt, lohnt sich klassische Performance Werbung in der Regel für Webseiten mit hoher Reichweite. Wir gehen davon aus, dass der Preis über den Markt für ein Klick beträgt 0,25 Euro. Das heißt, dass bei 1000 Besuchern können wir mit 12,50 € pro Monat rechnen. Für den Start über die stabile Einnahmequelle kann man nicht reden, genau deswegen sind noch andere Varianten in Betracht gezogen:

- Affiliate Marketing
- freiwillige Spende

Nummer eins ist Affiliate Marketing. Affiliate-Programme sind eine Monetarisierungsmöglichkeit, die mittlerweile von nahezu allen Online-Händlern angeboten werden. Der bekannteste Anbieter ist hier sicherlich Amazon.

Wie Affiliate-Marketing auf der Website funktioniert:

- Man kann ganz einfach die Produkte des Handelsplatzes mit speziell generierten Links bewerben.
- Beim Klick auf diesen Link und beim Einkaufen des Produkts, bekommt man eine Provision.

Es gibt eine Menge der Affiliate Plattformen, wo Webseitenbetreiber kann kostenlos registrieren und anschließend auf die jeweiligen Programme bewerben, die gut zum Themenbereich der Webseite passen. Die Provisionen werden entweder pro Sale oder pro Lead ausgeschüttet. Die Summe davon wird zu Beginn in dem Bereich 1.000 Euro liegen. Am Ende des Jahres, falls wir feste Anzahl monatlicher Kunden haben, soll unser Gewinn ungefähr 3.400 Euro betragen.

Nummer Zwei ist freiwillige Spende. Hier lässt sich als Beispiel Wikipedia Projekt zu nennen. Es ist verwunderlich, aber die sammeln jedes Jahr mehr Geld als die tatsächlich in Finanzplan erzielt haben. Natürlich muss man damit rechnen, wie bekannt das Web Ressource und in wie vielen Länder zugänglich ist.

Schatzungsweise, falls wir nur in große Städte unseres Service freischalten, es wird mindestens 5000 Leute Interesse bekunden und Zentel der Interessierten, also 500 davon, werden ungefähr 10 Euro spenden. Zusammengerechnet 5.000 Euro kann man mit dem Spende erzielen. Da wir als Unternehmen auf grundlegenden menschlichen Werten eingehen, gehen wir davon aus, dass unsere Kunden in gutem Glauben viel Wert auf die Hilfe für Tierheime und die Hilfe für die Hunden liegen werden. Laut unseres Finanzplans am Anfang kann man mit maximal 1.000 Euro Spende rechnen. Im Laufe der Zeit Anzahl der Kunden und diejenige, bei denen das Interesse geweckt wird, wird zunehmen. Ganz konservativ am Ende des Finanzjahres die Spende wird im Durchschnitt im Bereich 3.000 Euro liegen.

Letze Einnahmequelle ist die Zahlung für die Miete. Es ist ein festgelegter Zeitraum, innerhalb dessen die Kundenin oder der Kunde mit dem Hund die Zeit verbringen kann. Wir haben uns dazu geeignet, dass der Kunde zahlt einmalig 10 Euro für das Ausleihen innerhalb Arbeitstages und übernimmt alle Fahrkosten für die Abholung und Rücknahme des Hundes.

Realistisch gesehen, in die großen Städte in Deutschland werden am Anfang maximal 7 Kunden pro Tag in einer Stadt die Hunde ausleihen, das heißt, dass 2.000 Euro Gewinn lässt sich in dem ersten Monat zu vorstellen. Weiter Die Anzahl der Städte, wo wir unseres Service freischalten und wo wir mit Tierheimen auf die Bedingungen geeignet sind, wird ständig wachsen. Falls wir in 10 Großstädte die Beziehungen mit Tierheimen aufbauen und Anzahl der Ausleihen pro Tag wenigstens 18 Stück erreicht, kann man 50.000 Euro monatlicher Gewinn vorstellen.

Unseres Personalstadt wird aus einem Softwareentwickler, Marketingbeauftragter und dem Expert für die Werbung bestehen. Jeder wird 3.000 Euro monatlich, durchschnitt über den Markt, Gehalt bekommen. Wir werden auch ein Arbeitsraum für Mitarbeitern vermieten, das sollte 1.000 Euro monatlich kosten.

Um mehr Kunden zu gewinnen und mehr Interesse in der Gesellschaft zu wecken, werden wir auch etwas Geld für die Werbung ausgeben. Am Anfang diese Summe wird im Bereich 5.000 Euro liegen. Weiter wird es in solcher Menge nicht notwendig und die Summe wird maximal 1.000 Euro monatlich.

Sonstige Kosten sowie IT Infrastruktur, Server auf dem Web Anwendung läuft, extern bezogene Dienstleistungen und Büroausstattung werden nur in dem ersten Monat im Prinzip spürbar. Es wird ungefähr 10.000 Euro kosten. Weter im Verlauf wird diese Summe maximal im Bereich 2.000 Euro.

Wichtig ist, dass wir viel Wert auf Vertrauen und Beziehungen mit Tierheimen liegen. In den ersten Monaten wollen wir 4.500 Euro an Tierhime spenden. In den letzten Monaten des Finanzjahres diese Summe kann 8.500 Euro sein. Später haben wir in Absicht und es ist realistisch, dass wir ungefähr die Hälfte des Gewinns spenden können.

	2022-2023	Oct-22	Nov-22	Dec-22	Jan-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Aug-23	Sep-23	Oct-23	Nov-23	Dec-23
Umsatzerlöse		3.972,00	7.000,00	10.385,00	14.325,00	17.640,00	24.210,00	33.660,00	38.070,00	42.680,00	50.090,00	50.290,00	50.490,00	53.490,00	56.490,00	56.890,00
potenzieller Umsatz durch die Werbung		2012	2520	2825	3125	3640	4050	4260	4470	4880	5290	5490	5690	5890	6090	6490
Affiliate Marketing	1000	1300	1400	1500	1800	1800	2000	2000	2000	2200	2400	2600	2800	3000	3200	3400
Spenden	1000	1200	1400	1600	1800	1800	2000	2200	2400	2600	2800	2800	2800	2800	2800	3000
AdSense	12	20	25	25	40	40	50	60	70	80	90	90	90	90	90	90
Kundenzahlungen pro Monat		1960	4480	7560	11200	14000	20160	29400	33600	37800	44800	44800	44800	47600	50400	50400
Anzahl der Städten	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10	10	10	10	10	10
Anzahl der Ausleihen pro Tag	7	8	9	10	10	10	12	15	15	15	16	16	16	17	18	18
Preis pro ausleihen	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Personalkosten		9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
Marketingbeauftragter		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Entwickler		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Expert für die Werbung		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
DBI		-5.028,00	-2.000,00	1.385,00	5.325,00	8.640,00	15.210,00	24.660,00	29.070,00	33.680,00	41.090,00	41.290,00	41.490,00	44.490,00	47.490,00	47.890,00
Raumkosten		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Spende an Tierheime	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	5.500,00	5.500,00	6.500,00	6.500,00	7.500,00	7.500,00	8.500,00	8.500,00
Werbekosten	5.000,00	3.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
AdWords		3.000,00	3.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Sonstige Kosten		10.140,00	4.440,00	2.290,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00	2.540,00
Telekommunikation/ Server	500,00	500,00	500,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00
IT Infrastruktur (Server/Laptops/Lizenzen usw)	6.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
extern bezogene Dienstleistungen	2.000,00	2.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rechtsberatung/ Fibu	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Kontoführung	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Büroausstattung	1.000,00	300,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Büromaterial und Hilfsmittelkosten	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Gesamtkosten		29.640,00	21.940,00	18.790,00	19.040,00	19.040,00	19.040,00	19.040,00	20.040,00	20.040,00	21.040,00	20.040,00	21.040,00	21.040,00	22.040,00	22.040,00
Betriebsergebnis		-25.668,00	-14.940,00	-8.405,00	-4.715,00	-1.400,00	5.170,00	14.620,00	18.030,00	22.640,00	29.050,00	30.250,00	29.450,00	32.450,00	34.450,00	34.850,00
Zinserträge		0,00	30,00	20,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00	30,00	30,00	40,00	40,00	50,00	50,00	60,00
Vorläufiges Ergebnis		-25.668,00	-14.910,00	-8.385,00	-4.705,00	-1.390,00	5.180,00	14.630,00	18.050,00	22.670,00	29.080,00	30.290,00	29.490,00	32.500,00	34.500,00	34.910,00
Cash aus Gründung		100.000,00														
Liquidität		74.332,00	59.422,00	51.037,00	46.332,00	44.942,00	50.122,00	64.752,00	82.802,00	105.472,00	134.552,00	164.842,00	194.332,00	226.832,00	261.332,00	296.242,00

(in K€)		2022	2023	2024	2025
Umsatz		21.357,00	488.325,00	800.000,00	1.200.000,00
Kosten Personal		27.000,00	108.000,00	400.000,00	600.000,00
Sonstige Kosten		43.370,00	135.480,00	200.000,00	300.000,00
Ergebnis		-49.013,00	244.845,00	200.000,00	300.000,00
EBIT		-229,49%	50,14%	25,00%	25,00%
ROI	12,50%	-6.126,63	30.605,63	25.000,00	37.500,00
ROI in Prozent		-3,06%	15,30%	12,50%	18,75%
Diskontierter cashflow		-67.771,06	338.551,11	276.543,21	414.814,81
Cash Flow					

In 2022 unserer Umsatz beträgt 21.357 Euro. Die Kosten, die wir decken sollen: 70.370 Euro. Das heißt, in dem ersten unvollständigen Finanzjahr müssten wir im negativen Bereich landen. Wir gehen davon aus, dass ROI (Return on Investment) Indikator liegt bei uns in dem Bereich 12,50%. Also in den nächsten Jahren bis einschließlich 2025 kann man den beständigen Gewinn erwarten, wo ROI Wert für Investoren in dem Bereich zwischen 12% und 19% liegen wird.