

Businessplan

SpryEntertainment

Matthias Wulle und Luk Trinkaus

Inhalt

1. Zusammenfassung	3
2. Gründerpersonen	3
3. Geschäftsidee	4
4. Produkt & Dienstleistung.....	4
5. Markt	4
6. Wettbewerbssituation	5
7. Standort.....	6
8. Marketing und Vertrieb	7
9. Unternehmensorganisation.....	7
10. 3-Jahres-Plan	8
11. Kapitalbedarf und Finanzierung	9

1. Zusammenfassung

Unser Unternehmen Spry Entertainments verkauft digitale Inhalte in Form von sog. Maps, Texturen, Resourcepacks und Addons auf dem Minecraft Marketplace. Wir bieten kreative Erlebnisse von hoher Qualität an. Wir haben privat schon erste Erfahrungen in der Branche gesammelt und wollen nun mit einem eigenen Unternehmen unser Hobby zum Beruf machen.

2. Gründerpersonen

Wir sind zwei Gründer mit einer Vielzahl von Fähigkeiten und Erfahrungen, die wir in den Bereichen Design, Gamedesign, kreatives Denken, IT und Computer erworben haben. Mit einem Bachelor-Abschluss in Wirtschaftsinformatik-Data Science bringen wir das nötige Fachwissen mit, um unser Unternehmen erfolgreich zu führen.

Wir verfügen über umfassende Kompetenzen, die für dieses Geschäft erforderlich sind, und haben seit vier Jahren in verschiedenen Marketplace-Teams gearbeitet. Dadurch kennen wir die Dynamik und den Ablauf eines solchen Teams sehr gut.

Außerdem sind wir stark in der Szene verwurzelt und haben zahlreiche Kontakte. Wir sind Teil einer Privat-Gruppe, die von der Firma Overwolf geleitet wird, die ein aktives Interesse daran hat, Moddern und Erstellern wie uns zu helfen. Overwolf hat bereits Hunderte Millionen investiert, um diese Community zu unterstützen. Wir haben direkten Kontakt zu den besten Kreatoren und Teams in der Szene.

Während unserer Schulzeit und des Studiums haben wir wertvolle Erfahrungen im Bereich Technik, Design und Wirtschaft gesammelt. Basierend auf diesen Erfahrungen haben wir beschlossen, unser eigenes Unternehmen zu gründen, um unseren Traum zu verfolgen und unser Unternehmen skalieren zu lassen.

Unsere Stärken liegen im technischen und kreativen Denken. Wir sind bereit, uns den Herausforderungen eines Unternehmens zu stellen, und lassen uns von möglichen Rückschlägen nicht entmutigen. Unser Fokus liegt auf der Entwicklung hochwertiger Produkte und der kontinuierlichen Verbesserung.

Darüber hinaus können wir auf die Unterstützung unserer Familien und Bekannten zählen, da die grundlegenden Fähigkeiten, die für dieses Geschäft benötigt werden, relativ einfach zu erlernen sind und vielen Menschen sogar Spaß machen. Unsere Unternehmung ist also auch für Einsteiger geeignet.

3. Geschäftsidee

- Wir möchten eine OHG/GmbH gründen
- Wir möchten dabei Produkte in Form von digitalen Erlebnissen auf einem großen belebten Markt, dem Minecraft-Marketplace verkaufen. Zudem möchten wir ein Teil davon als Nebeneinnahmequelle & Marketing-Zweck auf den Seiten von der öffentlichen Internetplattform von Overwolf monetarisiert durch Werbung anbieten.
- Wir erstellen dabei Erlebnisse in Form von sog. Maps, Addons, Resourcepacks und weiterem.
- Außerdem möchten wir eventuell weiter ausbauen in Richtung Software, da wir und unser Team höchstwahrscheinlich auf dem Weg, des Unternehmens und der Weiterentwicklung nebenbei Kompetenzen für Software und weiteren IT erlernt, falls diese noch nicht vorhanden sind.
- Wir sind extrem leidenschaftlich für diesen Bereich und diese kreative Auslebung und wollen deshalb unsern Traum als Unternehmen verwirklichen
- Durch unser hohes Level an Qualität erhoffen wir uns einen Namen in der Branche und unter den Interessenten zu machen und einen großen Zuwachs an Kunden zu gewinnen.

4. Produkt & Dienstleistung

- Als Hauptprodukt vertreiben wir Erlebniskarten in Form von sog. „Maps“ auf dem Minecraft Marketplace und weiterem. Außerdem noch alles was dazu gehört also Mods, Texturepacks z.B.
- Schlüssel dabei ist, ist dass man diese im Spiel Minecraft spielt und sich kein „neues Spiel“ dazu erwerben muss und bereits ein großes Interesse an diesen Erlebnissen besteht und man sich nicht erst seine Kundschaft formen muss. Man hat also ein bestimmtes Erwartungslevel und nicht den Eindruck, dass man sich in ein total neues Gebiet begibt und man so als Kunde auch mehr vertraut mit dem zu erwartenden Produkt ist
- Außerdem wird die Szene stark durch Social Media wie YouTube beworben, da diese „YouTuber“ im Bereich Minecraft häufig mit einem riesigen Publikum diese Erlebnisse spielen und bewerben ohne, dass Sie dafür gesponsort werden, da es ebenfalls für Sie eine Quelle für mögliche Videoinhalte ist und sie so selbst Einnahmen erzielen.
- Zu unserem Hauptprodukt, bieten wir eine Dienstleistung an, bei der wir Aufträge für andere Personen erfüllen. Dies schließt dann z.B. Maps und Mods ein, welche wir dann Privat für unseren Auftragsgeber anfertigen. Dabei gibt es z.B. Minecraft-Servernetzwerke (die solche Dinge häufig kaufen oder erstellen lassen), Privatpersonen, Social-Media-Creator, die diese Dienstleistung häufig nutzen.

5. Markt

Seit seiner Einführung im Jahr 2017 hat sich der Marketplace zu einer beliebten Plattform entwickelt, auf der Entwickler ihre Inhalte für die Minecraft-Community zur Verfügung stellen können.

In den ersten Jahren nach der Einführung wuchs der Marketplace kontinuierlich und bot eine Vielzahl von Inhalten wie Karten, Skins, Texturen und Minispielen an. Viele talentierte Entwickler haben den Marketplace genutzt, um ihre Werke zu präsentieren und mit der Minecraft-Community zu teilen. Die Popularität des Marketplace führte auch zu einem Anstieg der Anzahl von Spielern, die Inhalte aus dem Marketplace erwarben. Es bot eine bequeme Möglichkeit, neue Inhalte in das Spiel zu integrieren, ohne dass Spieler zusätzliche Mods oder Erweiterungen installieren mussten. Im Laufe der Jahre hat Microsoft, das Unternehmen hinter Minecraft, weiterhin den Marketplace unterstützt und Updates für die Plattform bereitgestellt. Neue Funktionen wurden eingeführt, um Entwicklern mehr Möglichkeiten zur Kreation und Monetarisierung ihrer Inhalte zu bieten. Microsoft ist weiterhin daran interessiert den Markt zu fördern und ihn weiter zu verbessern. Trotzdem sind wir uns bewusst, dass wir in eine relativ-neue dynamische Branche einsteigen werden. Um uns auf dem Markt behaupten zu können und gegen den Wettbewerb mitspielen zu können erkunden wir stets neue Möglichkeiten und Erweiterungen für innovativere und einzigartigere Erlebnisse präsentieren zu können. Viele Konkurrenten nutzen nämlich nicht diese neuen Möglichkeiten aus und Experimentieren damit nur langsam und lassen sich so, viele Chancen entgehen, die Ihre Produkte erheblich verbessern würden.

6. Wettbewerbssituation

Der Wettbewerb ist mittelgroß bis groß. Es gibt viele große und viele kleine Bewerber. Aktuell sind es ca. 230 verschiedene Bewerber und Unternehmen, die sich auf diesen Markt behaupten.

Manche Bewerber erstellen aber auch nur oder fast ausschließlich „Skins“ (Avatare, die dein In-game Aussehen verändern) oder Texturen-pakete und spielen dadurch eine eher kleinere Rolle. Anders als in der Computerspiel-branchen wo viele Unternehmen ein bestimmtes Genre (wie Shooter-spiele) anpeilt und dann mit ihrem Titel um die Spielerschaft kämpft sind die Teams unabhängiger voneinander, da sie alle ihre eigenen nicht vergleichbaren Produkte erstellen.

Wir haben dabei jetzt mal gezielt unsere Konkurrenten analysiert und dargestellt.

Shapescape

Vertreibt Maps, Texturenepakete, Skins. Ihre Inhalte beinhalten Minispielmodi, „Adventuremaps“, Mods, eigene kleine Spiele und sogar Schul- und Lerninhalte. Produktion mit Sitz in Hamburg, Administration in Dänemark.

Pixelbiester

Vertreibt Maps, Skins. Ihre Inhalte beinhalten Abenteuerkarten, Spielerweiterungen, Mods, Rollenspiel-Karten. Sitz in Jena (nähe Erfurt/Weimar), Deutschland

Anhand Pixelbiester geben wir jetzt einige Einblicke in das Geschehen und Zahlen.

Die Erfolgreichste Map von Pixel Biester ist „Advanced Dragons“.

Sie hat 33.000 Bewertungen von Käufern und der Trailer auf YT wurde 1,4 Mio. mal geschaut.

Die Map kostet 8€ und daher wissen wir dass das Produkt mindestens 264.000 € bei einer geschätzten Entwicklungsdauer von 2 Wochen einspielte durch ein kleines Team von 4 Personen. Pixelbiester haben auf ihrer Website pixelbiester.net auch nähere Angaben zu ihren Ergebnissen gegeben.

Im Schnitt haben Sie ungefähr 1000 Bewertungen, zu einer etwas veralteten Information auf Ihrer Website kann man errechnen, dass die Tatsächliche Durchschnittskäuferzahl sehr viel höher liegt. Diese Quelle sagt nämlich sie haben ihre Maps schon über eine Millionen mal verkauft. Bei 66 Maps ergibt das dann 15.000 Käufer im Schnitt pro Map. Das heißt ungefähr pro Mini-/mittel große Map, einen Gewinn von **120.000€** im Schnitt. Das ist schonmal deutlich mehr als wir zuerst angenommen hatten. Wir konnten auch einige Infos von Business Insidern finden und Einträge ins Handelsregister, Pixelbiester UG hat laut mehreren Business Insidern, die solche Informationen allgemein über Unternehmen sammeln, 2020 über verschiedene Konten zusammen **751.000** in Bilanzen. Es ist ebenfalls ein extrem steigender Trend zu beobachten, nachdem ihre Firma 2019 an den Marketplace gegangen ist. Anhand von den Bilanzdaten sehen wir, dass sie im ersten Geschäftsjahr einen Gewinn von 400.000 € erwirtschaftet haben, das rund 1000% so viel wie die im Jahr davor wo sie noch nicht im Marketplace tätig waren. Nach eigenen Bedarf-abzügen und allen sonstigen bleibt danach immer noch ein Gewinn 22.000 € als Kapital-überschuss.

2020 gibt es nach Abzügen einen 20 mal so hohen Gewinnanteil (als Kapitalüberschuss) wie in 2019, dieser beträgt 475.000€. Jetzt wo das Unternehmen schon 5 Jahre (statt 2) auf dem Marketplace arbeitet kann man also noch mit sehr viel höheren Summen rechnen, da die Monetarisierung sich in den letzten Jahren erheblich verbessert hat. Sie bauen umfangreiche & große Maps, jedoch haben sie nur einen Designer für alles technische, also Texturen, Models und für die Definierung der „Verhaltensweisen“ eigener Inhalte (etwa neue Blöcke oder Gegenstände). Jedoch sind diese essentiell, da diese Inhalte bzw. Mods letztendlich alle Spielmechaniken der Map oder des Erlebnis bestimmt. Hier können wir wiederum Punkten, da wir allein so schon mehr Personen sind um diese Mods zu machen und weil wir ein tieferes Hintergrundwissen haben. Das kann man daran sehen wenn man sich einige ihrer Produkte ansieht, sieht man häufig, dass das bestimmte Erlebnis noch mit veralteten Methoden erstellt wurde und neue Features, die das Erlebnis um weiten verbessert hätten, nicht genutzt wurden. Und letztendlich ist das dann eben auch unsere Marktstrategie gegen unsere Wettbewerber. Wenn man sich umschaute kann man viele von diesen Dingen so auch auf andere Wettbewerber anwenden.

7. Standort

In der Stadt Lüneburg haben wir einen geeigneten Büroraum für unser Unternehmen gefunden. Der Büroraum befindet sich in zentraler Lage und bietet eine gute Arbeitsumgebung für unser kreatives Team. Die genaue Adresse lautet: An den Reeperbahnen 2a 21335 Lüneburg (Altstadt).

Der Büroraum hat eine Gesamtfläche von 50 Quadratmetern verteilt auf drei Räume, was ausreichend Platz für genügend Arbeitsplätze bietet. Der Mietpreis beträgt 20 Euro pro Quadratmeter und beinhaltet bereits die Nebenkosten und Strom.

Dieser Büroraum dient als Hauptquartier in dem man gut als Team an Projekten arbeiten kann. Als digitales Unternehmen sind wir aber auch weitgehend ortsunabhängig und sowohl wir als auch unsere Mitarbeiter können auch nach Belieben von zuhause arbeiten. Dennoch ist uns ein physischer Standort für uns wichtig, da persönliche Besprechungen und Interaktionen eine besondere Bedeutung haben. Durch direkte Treffen können wir effektiv mit Partnern und Teammitgliedern kommunizieren und enge Beziehungen aufbauen. Persönliche Begegnungen stärken das Vertrauen, fördern die Zusammenarbeit und ermöglichen uns, komplexe Themen effizient zu besprechen.

8. Marketing und Vertrieb

Wir bieten unsere Produkte hauptsächlich über den Minecraft Marketplace an und nebenbei, alternativ eine kleine Auswahl an Produkten gratis unter anderem auf unserer Website, welche sich dann durch Werbung finanziert. So wollen wir Vertrauen zu unseren Kunden aufbauen und Ihnen eine bessere Übersicht darüber geben was sie von unseren Produkten und Dienstleistungen erwarten können.

Außerdem bieten wir unseren Service für Aufträge von Wunsch-Bestellungen und anderem auf unserer Website an.

Der andere Vertrieb, wo wir unser gratis Sortiment präsentieren und verfügen ist auf anderen Websites von dritten, wie MCPEDL, Curseforge und Modrinth. Wir haben außerdem Kontakt zu den Autoritäten dort und können uns näher mit diesen Verständigen, dies bietet uns auch einige Vorteile. Diese Seiten sind beliebt unter vielen Millionen Benutzern und viele sind damit vertraut und können so von uns und unseren Produkten erfahren.

Bei dem Preis orientieren wir uns an dem Marktstandart und Zeitaufwand für jenes Produkt. Maps und Erlebnisse sind also auch bedingt gratis zu erwerben und gehen hoch bis ins Spektrum von 10€ - 15€. Im Schnitt liegen wir wahrscheinlich eher bei 8€, um ein attraktives Angebot für unsere Kunden zu bieten und diese nicht mit hohen Preisen abzuschrecken. Die Dienstleistung ist je nach Zeitaufwand dementsprechend teuer, also von 15-400€. Bei Ausnahmen dann auch mal deutlich über diesem Spektrum.

9. Unternehmensorganisation

Wir möchten eine UG (Unternehmensgesellschaft) gründen, damit wir nicht mit unserem Privatvermögen haften müssen, aber trotzdem die Vorteile einer Einzelunternehmung genießen können und nicht zwangsweise ein großes Kapital aufbringen müssen.

Unser Firmenname soll Spry-Entertainment (UG) sein. Es ist ein einzigartiger und leicht zu merkender Name und klingt passend modern zu dieser Szene.

Wir kümmern uns um das Designen der Models, Texturen und Animationen, sowie das Erbauen der Erlebniswelt, in der diese Dinge dann auftreten. Außerdem machen wir das „Gamedesign“ (kein Schreiben von Software nötig) und verwirklichen es im Spiel.

Wir können diese Aufgaben gut untereinander aufteilen und selbst erledigen, da sie Moderat viel Zeit beanspruchen, um einen einheitlichen Takt beibehalten zu können, um regelmäßig

neue Inhalte zu veröffentlichen. Wir werden wahrscheinlich aber einen oder mehrere Mitarbeiter anstellen, in Teilzeit oder Einzelaufträge durchführen, um unsere Produkte schneller an den Markt zu bringen und ein höheres und schnelleres Wachstum zu garantieren. Wir haben dabei durch unsere Kontaktmöglichkeiten eine gute Übersicht über mögliche Mitarbeiter und können uns gezielt an bestimmte Personen mit Fachkompetenz wenden. Wir haben dabei schon eine mögliche Liste an Leuten, die in Frage kommen und auch Interesse an genau diesem Angebot zeigen. Dabei gibt es allgemein viele junge und frische Leute, die davon begeistert sind, da sie an dieser Branche oder dem Spiel selbst durch Freizeitaktivität und Kindheit bekannt sind.

Außerdem werden wir am Minecraft Partnerprogramm teilnehmen, um unsere Inhalte auf dem Marketplace veröffentlichen zu können. Gleichzeitig eröffnen wir damit eine Partnerschaft mit Microsoft und haben so schonmal bei Bedarf eine Kontaktmöglichkeit und Bekanntschaft mit einer großen Firma, was sich in jenem Szenario sehr lohnt. Im Minecraft-Marketplace-Raum fördert Microsoft die Unternehmen auch, indem sie auf Antrag von Unternehmen Kooperationen mit anderen Giga-Unternehmen wie Disney, DC, NASA, und hochbekannten Marken wie Spongebob, Minions, Angry Birds, Sonic, Avatar aber auch Modemarken wie PUMA, Nike und Lacoste. Vor allen in der jungen Vergangenheit scheint diese Förderung und Kooperationen mit Marketplace Partnern stark zugenommen zu haben und letztendlich sind diese auch entsprechend Erfolgreich und erreichen Millionen von Käufern.

Wir haben also Möglichkeiten Kooperationen mit Firmen einzugehen, die eigentlich ganz außer unserer Reichweite liegen und die nötigen Lizenzen für unsere Produkte zu bekommen wovon viele Unternehmen sonst nur Träumen könnten.

10. 3-Jahres-Plan

In den nächsten Jahren wird sich viel ändern. Anfangs fahren wir wahrscheinlich unter einem leichten Defizit, da wir etwas vorproduzieren müssen und die nötige Ausstattung besorgen müssen. Wir werden ganz klassisch sobald möglich Titel und Produkte in Form von Erlebnissen bzw. Maps veröffentlichen unter einem Standardpreis von 8€. Als Neunternehmen ist die Kundschaft verhältnismäßig klein, reicht aber trotzdem vollständig aus, um die Grundkosten decken zu können und nicht zu viel ins Minus zu rutschen. Worstcase-Szenario wäre, dass wir auf diesem Weg erstmal weiterfahren, was auf 3 Jahre hinweg, aber Kostentechnisch selbst dann noch finanziell möglich wäre. Man rechnet dann mit ca. 2000 Kunden pro Monat. Es ist aber mit einem Zuwachs zu rechnen, sodass das Unternehmen schon bald auf eigenen Füßen stehen kann und wir neue Mitarbeiter einstellen können, die uns dann tatkräftig bei der Entwicklung helfen und einen noch schnelleren Zuwachs garantieren.

Zu unseren Stärken gehört das große Fachwissen was wir in dem Bereich schon haben und die Kontaktmöglichkeiten (welche vielen Marketplace Partnern ausbleibt), unsern hohen Qualitätsanspruch und unsere Begeisterung sich aktiv mit neuer Technologie auseinanderzusetzen und diese für innovativere Produkte einzusetzen.

Zu unseren Schwächen gehört das wir nicht viel Erfahrung darin haben, wie man langfristig große Teams führt.

Wir erwarten über die Jahre also steigende Umsatzzahlen und einen guten Erfolg.

11.

Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf und Finanzierung

	Betrag	fällig	Summe
Miete	700,00 €	12	8.400,00 €
Nebenkosten	80,00 €	12	960,00 €
Mitarbeitergehalt	1.000,00 €	12	12.000,00 €
Internet	20,00 €	12	240,00 €
Rücklagen	200,00 €	12	2.400,00 €
Software	200,00 €	1	200,00 €
Hardware	1.000,00 €	1	1.000,00 €
Summe			25.200,00 €

Unternehmer kosten

	Kosten	fällig	Summe
Lebensmittel	200,00 €	12	2.400,00 €
Kleidung	150,00 €	12	1.800,00 €
Freizeit	150,00 €	12	1.800,00 €

Fortbewegung	150,00 €	12	1.800,00 €
Sonderausgaben	100,00 €	12	1.200,00 €
Krankenversicherung	300,00 €	12	3.600,00 €
Urlaub	500,00 €	1	500,00 €
Freizeit	100,00 €	12	1.200,00 €
Summe			14.300,00 €

Gesamtkosten

Gesamtbetrag des geplanten Bedarfs 53.800,00 €