



FAAG_SCOOTER

Businessplan



FAAG

Gruppe FAAG_Scooter

Seminararbeit

als Modulprüfung im Modul
„Businessplan-Wettbewerb“ des
Fachbereichs Wirtschaftsinformatik
der Technischen Hochschule Brandenburg

Vorgelegt von:

Fanny Ardant, Ngo Onla

Fossi Guerin,

Arold K. N. Dieffi,

Nana N. Arnold

Betreuer:

Herr Prof. Martin Wrobel

Brandenburg an der Havel, den 14.01.2021

Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary	3
2. Produkt	5
65	
89	
3. Gründerteam-	10
8.....	10
9.....	11
9	12
4. Marktanalyse	14
1114	
1114	
1115	
5. Marketing	16
5.2 Preispolitik	16
5.3 Kommunikationspolitik	17
5.4 Vertrieb	18
6. Unternehmen und Organisation	19
6.1 Organisation	19
6.2 Unternehmensporträt	19
6.3 Meilensteinplanung	19
7. Finanzplanung und Finanzierung	20
18	20
7.2 Marketing- und Vertriebskosten	21
7.3 Gewinn- und Verlustrechnung	
2218	
8. Quellen	23
9. Anhang.....	24

1. Executive Summary

Heutzutage spielt die Mobilität eine sehr entscheidende Rolle. Weltweit leiden Großstädte unter Abgasen, Staus und Lärm. Jeder möchte von A nach B sicher und pünktlich kommen.

Durch flexible und unabhängige Mobilität könne man sich freier zwischen A und B bewegen und auch die Umwelt schonen. Aus diesen Gründen haben wir uns entschieden "FAAG - Scooter" zu gründen. FAAG – Scooter ist ein Leihscoter Start-Up. Wir helfen Einwohnerinnen und Einwohnern der Stadt sich bequem und umweltfreundlich zu bewegen.

Unsere Preispolitik ist kundenorientiert. Wir werden regelmäßig Werbekampagnen durchführen. Diese Kampagne wird über Sozial Medien Kanäle, klassische Werbekanäle und über unsere Partner durchgeführt. Klassische Werbekanäle wie Werbeflächen und Fernseh- und Radiosendern werden hier benutzt, weil Einwohnerinnen und Einwohnern der Stadt auf dem Weg zur Arbeit oder unterwegs diese Werbung aufnehmen werden. Soziale Medien wie Facebook, Instagram und YouTube werden auch viel zu unserer Werbung beitragen. Grund dafür ist, diese heutzutage von unseren Zielkunden sehr benutzt sind.

Das Gründerteam besteht aus vier Mitgliedern, die alle gleichmäßig am Erfolg des Start-ups beteiligt sind. Im Kapitel "Gründungsteam" dieses Businessplans werden die einzeln vorgestellt. Die Gründer übernehmen verschiedene Verantwortungen, wie zum Beispiel Vertrieb, Finanzen, Kundenbetreuung sowie Entwicklung.

Das Start-up wird „Douala“ (Stadt in Kamerun) eröffnet und dann so schnell wie möglich mit entsprechendem Kapital in eine vollwertige GmbH umgewandelt. Nach den ersten Berechnungen des Finanzplans wäre dies nach einige Jahre der harten Arbeit möglich.

Die Gehaltskosten für die ersten zwei Jahre werden gering gehalten, Weil die Gründer in den ersten sechs Monaten kein Gehalt bekommen werden und ab den

siebten Monate wird jeder Mitglieder ein Gehalt in Höhe von 500 Euro bekommen.

Das Startkapital, das von Gründern in das Unternehmen eingebracht wurde, beträgt 64.123,70 Euro. Da wir bereits Softwareentwickler im Team haben, fallen die Kosten für die Entwicklung aus. Das heißt für unseres APP-Entwicklung und irgendwelche Programmieraufgabe wird keinen neu Mitarbeiter eingestellt.

2. Produkt

2.1 Produktbeschreibung

FAAG -Scooter bietet die Möglichkeit Einwohnerinnen und Einwohnern in drei Hauptstädten in Kamerun sich Stressfrei, günstig und umweltfreundliche zu bewegen.

Um unser Produkt zu verwenden, benötigt ein Kunde entweder ein Smartphone, Tablet oder ein Computer. Die Anwendung ist leicht zugänglich. Mit einer Internetverbindung kann die App in „App Store“ oder „Playstore“ (App Store für das Betriebssystem iOS und Play Store für Android) kostenlos heruntergeladen werden. Nachdem können alle Informationen bezüglich unseres Produkts im App gefunden werden. Wie zum Beispiel die freien Scooter in der Nähe der Benutzer. Außerdem kann auch der Benutzer verschiedene Parameter des Scooters sehen, beispielsweise der Batteriestand, Reichweite. Zudem hat er auch die Möglichkeit über das App die verschiedenen Mietpreise, Versicherungen sowie die Gebrauchsanweisung.

Unsere E-Roller sind mit GPS ausgestattet. Dies ermöglicht nicht nur zu wissen, wo sich unsere Produkte befinden, sondern auch zu wissen, wer im Fall eines Unfalls oder einer Beschädigung im Besitz des Rollers war. Es ermöglicht auch, die Anzahl der gefahrenen Kilometer eines Kunden zu berechnen.

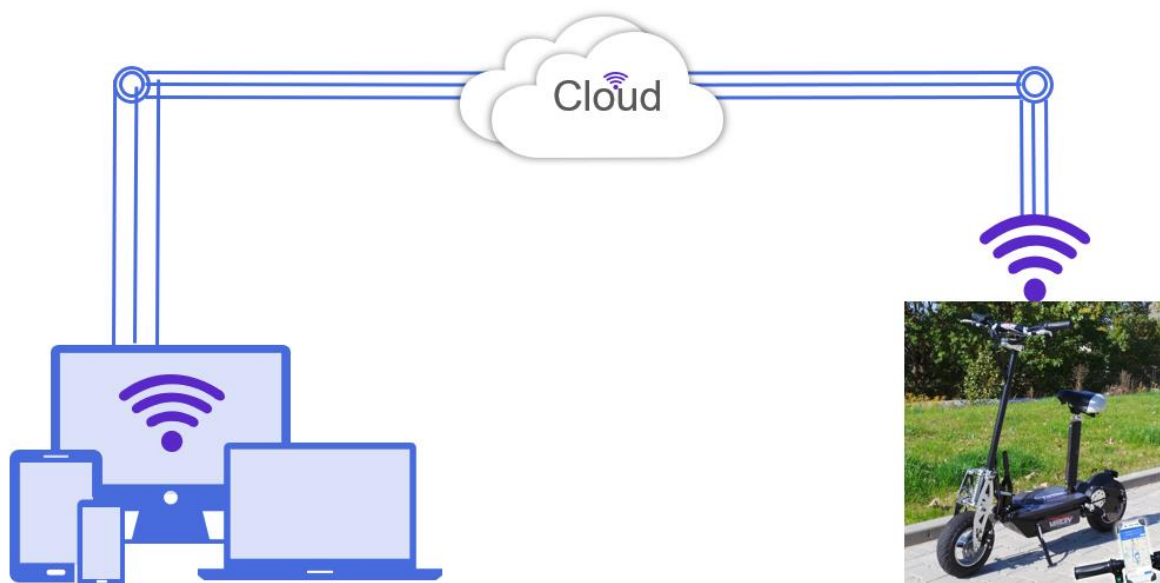


Abbildung 1: Unser Produkt

2.1.1 Kundenbedürfnisse und Problemlösung

Als Pionier im Bereich Leih scooter in Kamerun, das ist selbstverständlich, dass wir mit vielen Anwendungsprobleme konfrontiert sein werden. Grund dafür ist, das Produkt ist neu und trotz der Gebrauchsanweisung im App wäre nicht alle Nutzer in der Lage sein diese Anweisungen zu verfolgen. Das kann zur Unzufriedenheit des Nutzers führen. Um dies zu vermeiden, wird zusätzlich zu der Gebrauchsanweisung in Text-Form ein Video im App hochladen, das genau zeigt, wie ein E-Scooter benutzt werden kann.

Ein Potenziell Kundenwunsch könnte das Licht auf E-Scooter sein. Die Nutzer könnte auch verlangen die Möglichkeit zu haben, die E-Scooter in der Nacht zu verwenden. Da nicht alle Straße in Kamerun beleuchtet sind, kann es schwierig sein sich mit dem Scooter in der Nacht zu bewegen. Deswegen wird auf den E-Scooter geeignete Beleuchtung verbaut.

Da hohe Reichweite eine sehr entscheidende Rolle in der Elektromobilität spielt, werden bestimmt auch die E-Scooter Nutzer, wie die Elektrofahrzeug Nutzer, mehr Reichweite verlangen. Um das zu lösen, ist es vorgesehen die Batterie des Scooters an jede Tankstelle wechseln zu können.

3. Gründerteam

FAAG-SCOOTER wird von vier Studenten der Wirtschaftsinformatik gegründet, die über technische, kaufmännische und logistische Fähigkeiten sowie umfangreiche Erfahrungen in verschiedenen Projekten verfügen.

3.1 Beschreibung der Gründungsmitglieder

*„**Dieffi Arnold** ist mein Name. ich bin der **CEO** (Chief Executive Officer) unseres jungen Start-Ups und absolviert gerade mein Bachelorstudium im Fachbereich Wirtschaftsinformatik. Dank Fächern wie Finanzierung und Investition im dritten Semester oder Rechnungswesen (1. und 2. Semester). Ich verfüge über ein breites Wissen im Bereich Finanz und Corporate Finance. Zu meinen Aufgaben gehören die Risikobeurteilung und die Berechnung von Einnahmen und Ausgaben. Ich verfüge auch über Kenntnisse im Bereich der Informatik.“*

***Arnold Nana** – „**Head of Sales**. Ich studiere Wirtschaftsinformatik. Meine Leidenschaft sind Buchhaltung, Marketing und Informatik. Als Kind konnte ich bereits erste Erfahrung in Vertrieb und Marketing im Lebensmittelladen meiner Eltern sammeln. Nun bin ich im Rahmen unseres Start-Ups verantwortlich für die Buchhaltung, Marketing und koordiniere alle Vertriebsaktivitäten.*

*„**Fossi Guerin** mein Name, Aufgrund meiner umfangreichen Berufserfahrung in der Softwareentwicklung, Webdesign und Usability, bin ich **CTO** (Chief Technical Officer) unseres Start-ups. Mithilfe meines Know-how im IT-Bereich, träge ich dazu bei, unseres Start-Ups zum Erfolg zu bringen. Ich bin ein Teamplayer und zusammen mit **Dieffi (CEO)** haben wir bereits in ähnlichem Projekt gearbeitet. Das heißt zusätzlich zu meinen Fachkenntnissen bringe ich Teamarbeit mit, was sehr wichtig für den Erfolg unseres Unternehmens.“*

*„Ich heiße **Onla Fanny - Head of Customer Success**. Als Studentin der Wirtschaftsinformatik habe ich mehrere Praktika in meinem Heimatland absolviert. Dabei sollte ich Kunden betreuen. Im Rahmen unseres Start-Ups kümmere ich mich um den Kunden. Ich stelle einen Bindestrich zwischen die Kunden und das Unternehmen. Alles was Feedback von Kunden angeht, egal ob positiv oder negativ, bin ich dafür verantwortlich die Zufriedenheit der Kunde zu gewährleisten.“*

3.2 Einkommen der Gründungsmitglieder

Um die Unternehmenskosten so gering wie möglich zu halten, haben sich die Gründungsmitglieder darauf geeinigt, dass sie in den ersten sechs Monate kein Gehalt bekommen werden und ab den siebten Monate bis Ende des zweites Gründungsjahre lediglich den Mindestlohn erhalten werden. Hintergrund ist hierbei, dass gerade in den ersten Jahren hohe Kosten aufgrund von

- App-Development
- Marketing
- Der Dienstauto
- Die Büroausstattung
- Die alternative Energie
- Die verschiedenen Versicherungen
- Der Kauf von Rollern

Ausgaben anfallen. Nur in diese Art und Weise kann das Start-Ups sparen.

3.3 Schlüsselpartner

Schlüssel Partner sind sehr wichtig für den Erfolg eines Unternehmens. Wird immer nach Partner gesucht, auf denen wir zählen können. Da wir nicht genug Know-how in IT Security und Datenschutz haben, sind wir gezwungen mit einem zuverlässigen IT-Partner zu arbeiten.

Security Development

Heutzutage sind Computerangriffe zu einem der Hauptrisiken für Unternehmen geworden. Der CEO und der CTO unseres Start-Ups sind spezialisiert in den Programmiersprachen Java, C++ und C, aber Sicherheit ist ein anderer Bereich der IT. Deswegen werden wir mit der HISolutions AG zusammenarbeiten. Das Unternehmen ist spezialisiert in IT und Sicherheit und besitzt bis jetzt nur positives Feedback.

Datensicherheit

Da die Sicherheit unsere Kundendaten uns am Herz liegt, müssen wir sicherstellen, dass diese Daten vertraulich und sicher benutzt werden. Aus diesem Grund werden wir Unterstützung der Firma "Dietzel und Company". Das Unternehmen berät uns in Fragen des Datenschutzes und der Datensicherheit und bietet uns auch Weiterbildungen an, damit wir diese Aufgabe langfristig selbst übernehmen können.

Das Start-Up FAAG-Scooter

Was die Rabattgutscheine betrifft, so arbeitet FAAG-Scooter mit vielen Geschäften und Firmen zusammen. Dazu gehören nationale Medien, wie z.B. „Cameroun Tribune“, „Equinoxe TV“ und viele andere. Wir wollen unseren Kunden eine breite Palette von Rabattgutscheinen anbieten und schließen deshalb im ersten Jahr bis zu hundert Kooperationen mit Restaurants, Museen, Kaufhäusern etc. ab.

Umwelt

FAAG-Scooter ist ein sehr umweltbewusstes Unternehmen. Unsere Roller sind elektrisch und wir beabsichtigen, Solarenergie als Energiequelle zu nutzen. Wir planen mit Umweltorganisationen wie „WWF“ und „Plant for the Planet“ zusammenzuarbeiten.

4. Marktanalyse

4.1 Beschreibung Gesamtmarkt

Im Vordergrund steht die Zielgruppe der Menschen in dieser Altersgruppe, die pünktlich zur Universität, Schule oder Arbeit kommen wollen. Darüber hinaus sind sie Schüler, Studenten und Erwerbstätige. Zunächst wird der E-Scooter in drei Städten (Yaoundé, Douala und Buea) eingesetzt, dann wird unsere Plattform in ganz Afrika entwickelt werden. Darüber hinaus werden wir auch eine Kooperation die Partnerschaft mit Ausländern, die ebenfalls E-Scooter mieten, damit wir uns nicht nur in der afrikanischen Subregion, sondern auf dem ganzen Kontinent bekannt machen können

4.2 Marktsegmentierung & Marktpotenzial

Für viele Afrikaner ist das Smartphone heute fast so wichtig wie Strom, Wasser oder Toiletten. Laut dem britischen Marktforschungsinstitut Ovum nutzten 2016 fast 294 Millionen Afrikaner Smartphones, und die Zahl hat sich in den letzten drei Jahren verdoppelt. Und bis 2021 wird erwartet, dass diese Zahl 900 Millionen übersteigt.

Der Marktanteil von Smartphones an allen verkauften Mobiltelefonen in Afrika ist 2017 gesunken. Im Jahr 2016 waren rund 45 Prozent aller auf dem Kontinent verkauften Mobiltelefone Smartphones, ein Jahr später waren es nur noch 39 Prozent, so das Marktforschungsunternehmen IDC. In Afrika gibt es immer noch eine große Anzahl von Mobiltelefon-Erstkäufern. Sie entscheiden sich offenbar eher für einfachere und damit billigere Modelle, nicht zuletzt, weil der Stromverbrauch dieser Geräte geringer ist.

4.3 Wettbewerb

Da wir Pionier sind, haben wir kein Wettbewer

5. Marketing

5.2 Preispolitik

FAAG Scooter wird eine mobile Anwendung sein, die auf dem Freemium-Modell basiert. Der Download wird für den Kunden kostenlos sein, aber es werden Käufe innerhalb der Anwendung angeboten, abhängig vom Kunden und der zurückgelegten Strecke. Die Nutzung unserer Scooter wird in verschiedene Kategorien eingeteilt: Abonnement für Schüler, Abonnement für Studenten und auch für Arbeiter, aber auch alle, die nicht in diese verschiedenen Kategorien fallen, können von unseren Preisangeboten ab 0,09€ pro Minute profitieren. Dies ist das kleinste Paket, das der Kunde kaufen kann, um fahren zu können. Wir bieten unseren Kunden auch zuverlässige Versicherungen an. Darüber hinaus haben wir uns überlegt, jeden Monat Aktionsangebote zu machen. z.B. wenn ein Kunde unsere Produkte mehr als 20Mal im Monat ohne schade benutzt hat, bekommt er 1 Stunde kostenloses Fahren mit Versicherung.

5.3 Kommunikationspolitik

Um unsere Produkte bekannt zu machen, werden verschiedene Kommunikationskanäle besetzt, um potenzielle Kunden zu erreichen. Zunächst einmal ist eine breite Präsenz in den sozialen Netzwerken notwendig, denn FAAG-Scooter wird sich auf Facebook, YouTube, Instagram und Twitter präsentieren.

Kurze Videotagebücher werden auf YouTube und Facebook veröffentlicht, um die Ideen und Innovationen der Anwendung zu präsentieren. Videos sollten zwischen zwei und fünf Minuten dauern. Unter anderem wird auch der Gründungsprozess gezeigt, um anderen potenziellen Gründern zu helfen und ein vertrautes Bild des Unternehmens zu vermitteln. Aufgrund der vielfältigen persönlichen Interessen der Gründungsmitglieder sind bereits eine professionelle Kameraausrüstung sowie verschiedene Ton- und Bildbearbeitungsprogramme vorhanden. Ausschnitte der produzierten Videos werden auch auf Instagram und Facebook veröffentlicht.

Unsere Plattform wird sich auch werbefreundlich präsentieren. Es soll ein kurzer Werbefilm gedreht werden, der den YouTube-Videos als Promotion vorangestellt wird. Auf Instagram werden Neuigkeiten über aktuelle Kooperationspartner vorgestellt und Updates gesendet.

FAAG -Scooter will nicht nur Menschen zur Bewegung motivieren, sondern auch ein Gemeinschaftsgefühl schaffen. Deshalb fördern wir als Unternehmen auch Treffen und Kunden Auf Facebook können Nutzer Gruppen beitreten, die solche Besuche organisieren und sich mit anderen Nutzern treffen, austauschen und neue Bekanntschaften schließen.

Wir wollen auch durch unsere regionalen und internationalen Kooperationspartner mehr Aufmerksamkeit erregen.

5.4 Vertrieb

FAAG Scooter wird als mobile Applikation in den gängigen digitalen Verkaufsplattformen platziert, d.h. im App Store für das Betriebssystem iOS und im Google Play Store (Android). Für den reinen Download fallen für den Kunden keine Gebühren an. Ziel ist es, unseren Kunden je nach Standort einen einfachen Zugang zu unseren Produkten zu ermöglichen,

Kooperierende Unternehmen können durch Messestände auf uns und die zu erwartenden Rabatte aufmerksam machen.

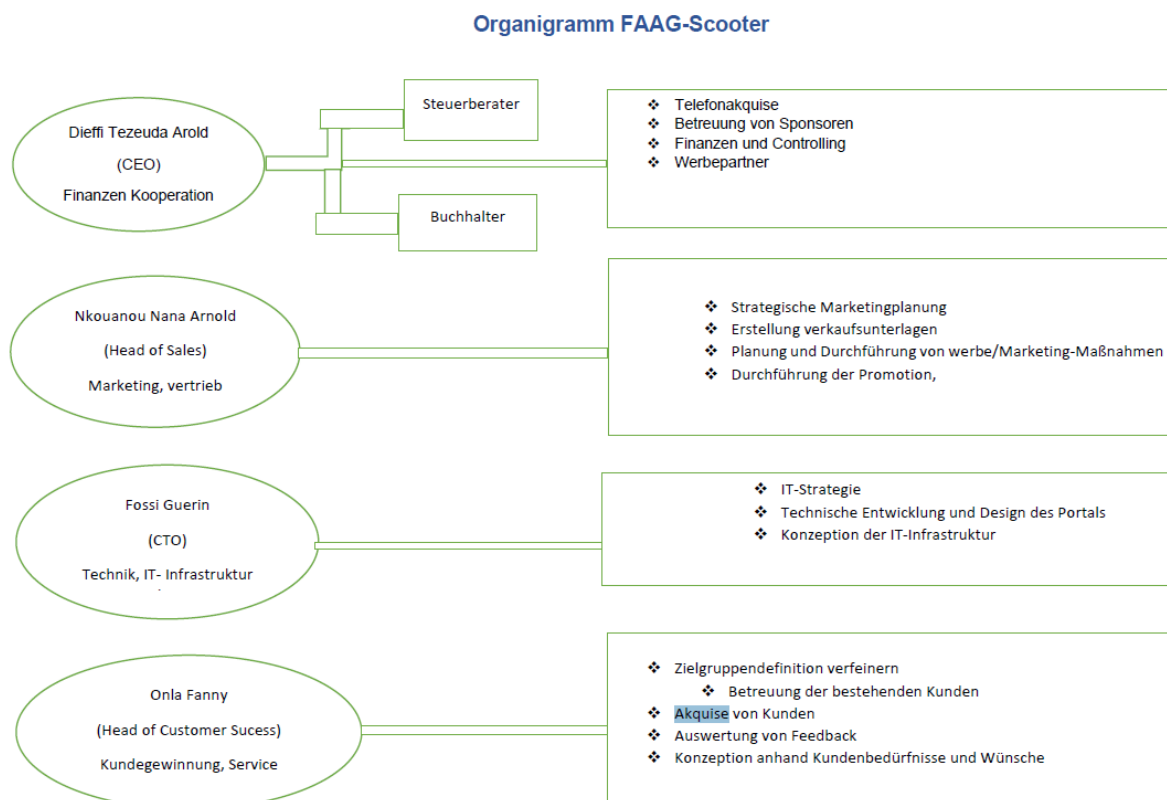
Wir wollen sehr präsent sein, vor allem bei beliebten Firmen, Universitäten, Schulen und Freizeiteinrichtungen (Restaurants, Bekleidungsgeschäfte und Touristenzentren ...).

6. Unternehmen und Organisation

6.1 Organisation

Die Kernkompetenzen von FAAG-Scooter liegen in der Entwicklung unserer Anwendung, um eine gesunde Beziehung zwischen dem Benutzer und seinem Produkt zu schaffen, aber auch in der sehr guten Qualität unserer Scooter. Unser Start-up zeichnet sich dadurch aus, dass die Benutzer selbst entscheiden können, welche Mittel sie für ihre Bedürfnisse nutzen möchten.

Dabei steht als Bild das Organigramm von FAAG-Scooter (s. unter: Darstellung von FAAG-Scooter Organigramm).



6.2 Unternehmensporträt

unsere Firmenphilosophie basiert auf den folgenden Werten

Vertrauenswürdigkeit: • Ein glaubwürdiger Partner für unsere Kunden zu sein

- Hohe Transparenz bei angebotenen Produkten

Dienstleistung

Authentizität: um die Zuverlässigkeit unseres E-Scooters in unseren verschiedenen Lagerbereichen genießen zu können.

Einfachheit: Erstellen Sie eine Gebrauchsanweisung App, die die Nutzung unserer Elektroroller erleichtert.

6.2 Meilensteinplanung

Es werden Meilensteine definiert, um sowohl die Projektplanung als auch die Fortschrittsüberwachung zu erleichtern. Meilensteine sind definiert. Der Projektverlauf ist in mehrere Phasen unterteilt mit Zwischenzielen, sowohl kurz- als auch langfristig.

Kurzfristige Ziele

- In ein paar Tagen wird unsere Internetplattform fertig sein (Januar 2021).
- Im April 2021 wird die Struktur des Netzwerks vollständig entwickelt sein. Darüber hinaus ist die Social-Media-Kampagne und das Finden der richtigen Community.
- Im August 2021 ist die Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Reiseveranstaltern geplant.
- Januar 2022, die Internet-Plattform in Nigeria eingerichtet.

Langfristige Ziele

- Januar 2023 Internet-Plattform in Afrika auf der ganzen Welt.
- Januar 2024, um unser Start Up mit den Elektroautos zu vergrößern.

Die folgenden Annahmen bestimmen den Finanzplan:

- Keine Ausschüttung von Gewinnen oder Boni an die Firmengründer in den ersten drei Jahren.

die ersten drei Jahre.

- Alle Gehälter der vier Gründer: gemäß Tarifvertrag

7. Finanzplanung und Finanzierung

In diesem Kapitel stellt FAAG-Scooter seinen Finanzplan für das erste Geschäftsjahr vor. Die Personalkosten sowie die Marketing- und Vertriebskosten werden detailliert dargestellt. Zur Darstellung der Umsätze und Kosten wird am Ende eine Gewinn- und Verlustrechnung eingefügt, in der der erwartete Gewinn dargestellt wird. Der Einfachheit halber werden die Umsatztabellen nur für die ersten drei Jahre dargestellt.

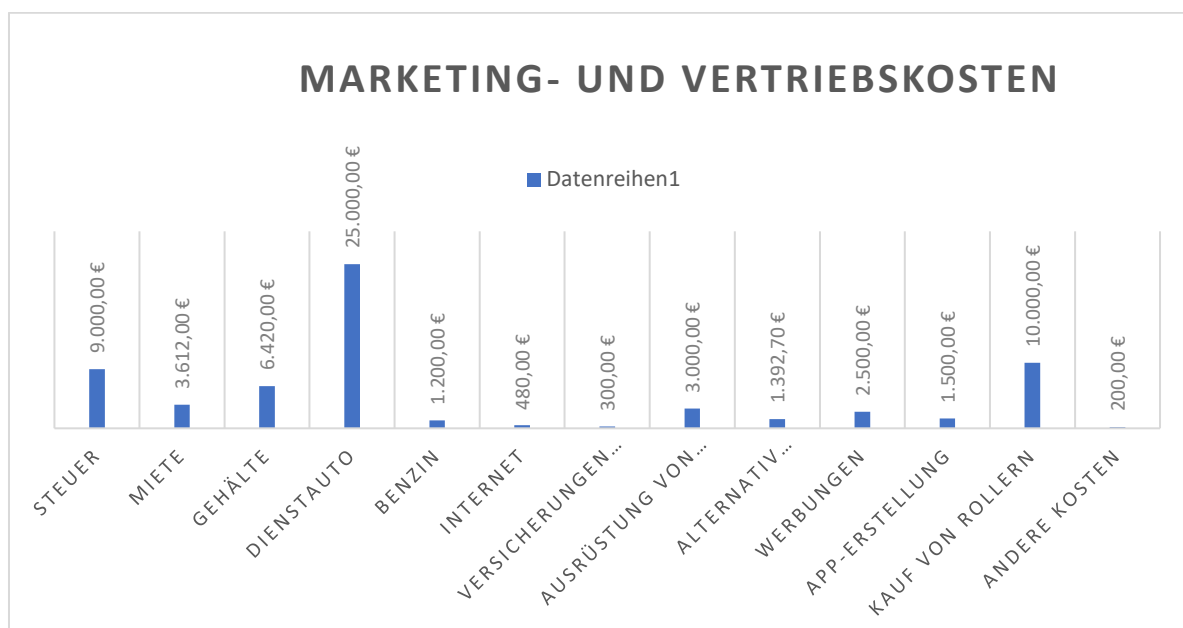
7.1 Kapitalbedarf und Finanzierung

Die für unser Unternehmen wichtigen Investitionen sind folgende:

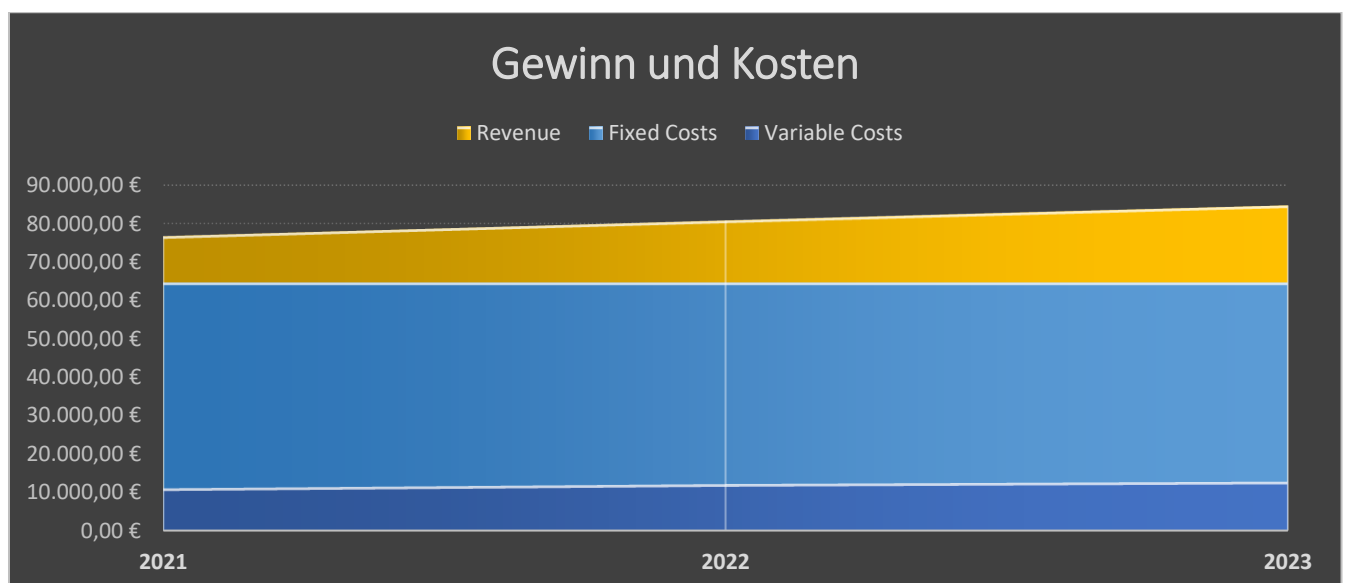
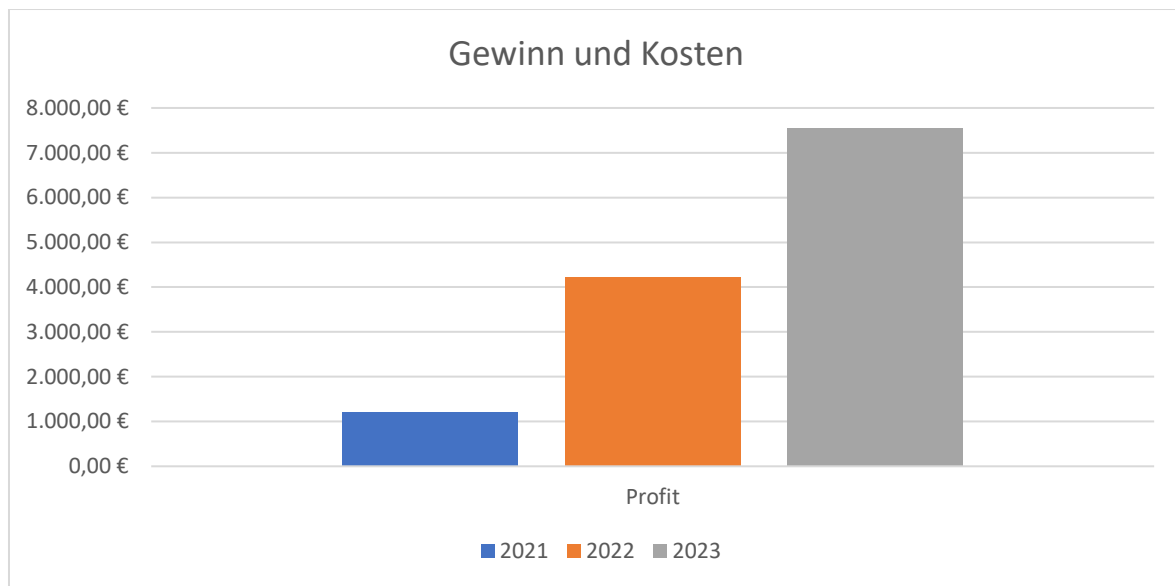
- Der Kauf von Rollern
- Das Dienstauto
- Die Büroausstattung
- Die alternative Energie
- Die verschiedenen Versicherungen

In Anbetracht der verschiedenen Ausgaben, die wir machen werden, werden wir in der Anlaufphase zur Gewährleistung des Betriebes ungefähr 64.124,70 € benötigen.

7.2 Marketing- und Vertriebskosten



7.3 Gewinn- und Verlustrechnung



8. Quellen

1. <https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMPagePyramide?codePays=CMR>
2. <https://www.scooter2go.de/preise/>
3. https://www2.daad.de/medien/der-daad/analysen-studien/bildungssystemanalyse/kamerun_daad_bsa.pdf
4. https://www.sixt.de/share/de-de/campaigns/de_share_tier_default/#/
5. https://www.google.com/search?q=ausweis+design&rlz=1C1CHBF_deDE922DE922&tbm=isch&source=iu&ictx=1&fir=G0u97ihNoOovAM%252C75zXoJ-FZInCMM%252C_&vet=1&usg=AI4_-kQB43hpQQZcCiHVU32Px4X0mnTxM6A&sa=X&ved=2ahUKEwjSiryU3c3tAhUBDuwKHRBPAHsQ9QF6BAgPEAE&biw=1280&bih=609#imgsrc=G0u97ihNoOovAM

9. Anhang

Finanzplan

Year	Revenue	Total Cost	Fixed Costs	Variable Costs	Profit
2021	76.689,00 €	75.470,70 €	64.604,70 €	10.866,00 €	1.218,30 €
2022	80.820,00 €	76.604,70 €	64.604,70 €	12.000,00 €	4.215,30 €
2023	84.744,00 €	77.204,70 €	64.604,70 €	12.600,00 €	7.539,30 €

Tickets	Free Premium pack	Premium Pack	Super Premium	Total
Price per hr	6,00	8,40	6,60	21,00
Variable Cost per hr	3,00	4,50	3,99	11,49
Contribution Margin (Profit)	3,00	3,90	2,61	9,51
Product Mix	29%	40%	31%	100%
Weighted Average Price	1,71	3,36	2,07	7,15
Weighted Average Cost	0,86	1,80	1,25	3,91
WA Contribution Margin				3,24
Fixed Cost(€)				5383,73
BEP in Units				1662,96
Units sold(Revenue for each)	475,13	665,19	522,65	1662,96
BEP in €	2.557.982,07	3.581.174,90	2.813.780,28	8.952.937,26

Revenue	11.887,81 €
Variable cost	6.504,09 €
Contribution Margin	5.383,73 €
Fixed cost	5.383,73 €
Net Income	- €

2021	Total
Tickets sold	3622 4766 2261 10649
Revenue per Unit	21.732,00 € 40.034,40 € 14.922,60 € 76.689,00 €
Variable cost per Unit	10.866,00 € 21.447,00 € 9.021,39 € 41.334,39 €
Fixed cost	64.604,70 €
Total cost	75.470,70 €
Contribution Margin (Profit)	1.218,30 €

	2022			Total
Tickets sold	4000	4800	2500	11300
Revenue per Unit	24.000,00 €	40.320,00 €	16.500,00 €	80.820,00 €
Variable cost per Unit	12.000,00 €	21.600,00 €	9.975,00 €	43.575,00 €
Fixed cost	64.604,70 €			
Total cost	76.604,70 €			
Contribution Margin (Profit)	4.215,30 €			
	2023			Total
Tickets sold	4200	4810	2900	11910
Revenue per Unit	25.200,00 €	40.404,00 €	19.140,00 €	84.744,00 €
Variable cost per Unit	12.600,00 €	21.645,00 €	11.571,00 €	45.816,00 €
Fixed cost	64.604,70 €			
Total cost	77.204,70 €			
Contribution Margin (Profit)	7.539,30 €			