



# SPATZ

Die Flügel der Digitalisierung

# Gliederung

<b>01</b>	<b>Hintergrund</b>	<b>3</b>
<b>02</b>	<b>Marktanalyse</b>	<b>5</b>
<b>03</b>	<b>Vorstellung Spatz</b>	<b>7</b>
<b>04</b>	<b>Geschäftsmodell</b>	<b>9</b>
<b>05</b>	<b>Ausblick</b>	<b>15</b>

# 1. Hintergrund

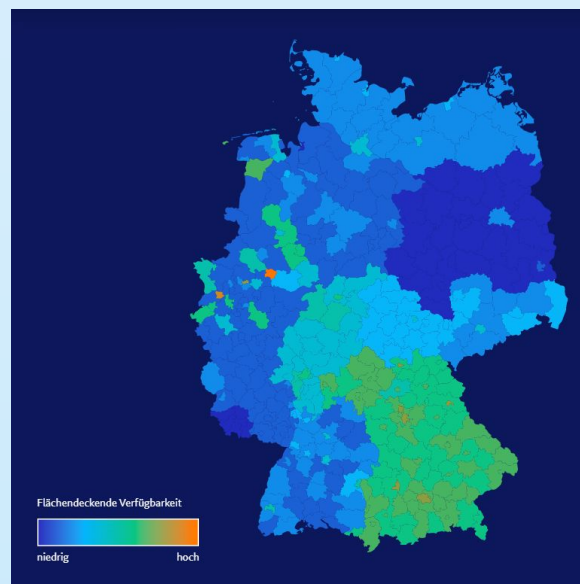
Deutschland steht für viele Menschen für Bürokratie und Föderalismus in seiner Reinform. Lange Prozesse und Genehmigungsverfahren für Bürgerinnen, Bürger und Wirtschaft.

Behördengänge sind zeitaufwändig, kompliziert und unflexibel. Viele Verfahren sind nach wie vor papierlastig und um eine postalische Kommunikation mit den Behörden kommt man oft nicht herum. Dieses Bild von Behörden ist trotz des 2017 beschlossenen Online Zugangsgesetzes (OZG) nach wie vor Realität.

Mit dem OZG sollten ca. 600 identifizierte Services für Bürgerinnen und Bürger digital zugänglich sein. Doch in vielen Kommunen, insbesondere im ländlichen Bereich, sind bis heute nur sehr wenige Services online verfügbar. Die Notwendigkeit der Digitalisierung dieser Services spiegelt sich auch darin wider, dass bis 2030 etwa 1,5 Millionen Beamte in den Ruhestand wechseln und schon heute knapp 200000 Stellen im öffentlichen Dienst unbesetzt sind. Somit müssen neue digitale Lösungen gefunden werden, um die Beamtinnen und Beamten zu entlasten.

Während bundesweite Services nach und nach durch die zuständigen Länder umgesetzt werden, fehlt es auf kommunaler Ebene oft an Know-How und finanziellen Mitteln, ihre Bürgerservices digital umzusetzen und die Ziele des OZG zu erfüllen.

Bund und Länder stellen in unterschiedlichen Programmen finanzielle Mittel zur Verfügung, erwarten dafür aber auch ein entsprechendes transparentes Reporting über Zustand, Fortschritt und Wirksamkeit der Projekte, die aus den Töpfen finanziert werden.



Und auch das können besonders kleine Kommunen oft nicht leisten. Im Gesundheitsbereich wurde zu diesem Zweck vom Helmholtz Institut ein fünfstufiges Reifegradmodell entwickelt, mit dem die Digitalisierung der Gesundheitsämter verfolgt werden soll. Im Zuge dessen wurde die Ausschüttung von Geldern für etwaige Vorhaben an die Nutzung dieses Modells geknüpft.

Die Umsetzung des Reifegradmodells weist jedoch deutliche Schwächen in der Nutzbarkeit, Zuverlässigkeit und Objektivität auf. Es besteht grundsätzlich aus einer großen Excel Tabelle, in der sämtliche zutreffenden Maßnahmen in mehreren Dimensionen und Subdimensionen geclustert sind. Die Pflege ist extrem zeitaufwendig und kommunikationsintensiv für den Bearbeitenden, der bei den einzelnen Projekten und Ämtern den aktuellen Stand erfragen muss, um eine Bewertung in der Excel abgeben zu können. Die Zertifizierung, dass anschließend ein Reifegrad erreicht worden ist, geschieht, indem die Excel auf einer Website des Helmholtz Instituts hochgeladen wird und daraufhin ein PDF-Zertifikat generiert wird. Dadurch werden die Ergebnisse in keinster Weise kontrolliert und die Einschätzung erfolgt rein subjektiv.

Neben der schlechten Nutzbarkeit des Reifegradmodells mangelt es Kommunen oft auch an Know-How in der Umsetzung digitaler Projekte. Prioritäten können nicht richtig gesetzt werden, das Abschätzen von Kosten und Aufwand fällt schwer und ein Marktüberblick über aktuelle Technologien fehlt.

## **Bedarfe der Stakeholder**

Daraus lässt sich ableiten, dass die Kommunen in Deutschland einen extremen Bedarf an Digitalisierungsmaßnahmen haben und gleichzeitig einen ähnlich großen Mangel an Wissen, wie diese zu planen und umzusetzen sind.

Außerdem ist klar der Trend bei Mittelgebern zu erkennen, dass mehr Transparenz in der Mittelverwendung und deren Wirkung gefordert ist. Dies geht nicht zuletzt auch auf ein schwindendes Verständnis von Bürgerinnen und Bürgern zum Zustand der Behörden zurück. Somit besteht an dieser Stelle ein Interesse an neuen Lösungen.

Darüber hinaus ist auch der Wunsch nach Partizipation und Meinungsaustausch zwischen Behörden und Bürgern gewünscht. Das bedeutet, dass Feedback zu Services in den Prozess mit einfließen soll, wofür bislang noch keine passenden Lösungen existieren.

## 2. Marktanalyse

Für das Problem des Reportings und Trackings gibt es auf dem Markt bislang keine zufriedenstellenden Lösungen. Zumeist handelt es sich bei den Reifegradmessinstrumenten um Fragebögen. So rät das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz zum Readiness-Check, welcher aus 25 Fragen besteht (vgl. BMWK, o.J.). Ähnliche Lösungen zur Messung des Reifegrades bieten auch KPMG, Capita und das Digitalzentrum Chemnitz an, wobei keine über einen Fragebogen hinausgeht (vgl. KPMG, o.J.; Capita, o.J.; Digitalzentrum Chemnitz, 2021). Bei all diesen nehmen die Unternehmer eine Selbsteinschätzung vor, aus welcher der digitale Reifegrad ermittelt wird. Diese Fragebögen wurden schon aus verschiedenen Gründen kritisiert. So führen die standardisierten Bewertungen dazu, dass beispielsweise die falschen Fragen gestellt werden und nicht auf Unterschiede wie Unternehmensform, Wirtschaftszweig und Land Rücksicht genommen werden (vgl. Digital X, 2021).

Zusätzlich zu den bekannten Problemen haben wir allerdings noch weitere Schwachstellen gefunden. Zum einen werden Fragebögen meist nur durch wenige oder eine einzige Person ausgefüllt, sodass die Angaben subjektiv getroffen werden. Zudem hält die Messung nur die Lage zu einem bestimmten Zeitpunkt fest, wodurch eine kontinuierliche Überprüfung des Reifegrades unmöglich ist. Doch gerade das braucht es, um den Ist-Zustand mit dem Soll-Zustand zu vergleichen und daraus Ziele abzuleiten. Um einen guten Überblick über den Fortschritt zu behalten, müsste der Fragebogen in möglichst kleinen Zeitabschnitten immer wieder ausgefüllt werden. Allerdings ist dies sehr zeitaufwendig und ineffizient. Zuletzt sind Fragebögen in Form von Excel-Dateien und PDFs sehr unübersichtlich und es geht der Überblick und die Transparenz verloren.

Diese Probleme sind auch schon in der Literatur bekannt, da sich aus einem gemeinsamen Paper der FH Köln mit Pricewaterhouse Coopers bereits ein Konzept für eine neue Lösung zur Reifegradmessung namens DigiPit ergeben hat. Den Autoren zufolge sind bekannte Lösungen nicht für die Reifegradbestimmung geeignet, da sie auf subjektiven Einschätzungen basieren. Daraus entstand die Idee für ein Digitalisierungs-Cockpit, welches im Controlling eingesetzt wird und einen Vergleich zwischen Soll- und Ist-Zustand des Reifegrades aufstellt (vgl. Reinhard u.a., 2020).

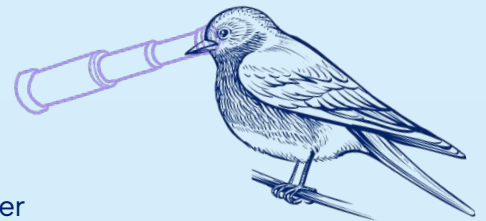
Da es jedoch auf dem Markt noch keinen vergleichbaren Ansatz gibt, greifen wir mit dem Spatz die Ansätze eines Digitalisierungs-Cockpits auf und führen diese noch weiter aus.



## Vergleich zu bestehenden Lösungen

Der Spatz greift die bereits beschriebenen Problemstellungen auf und liefert eine ganzheitliche Lösung, um den Reifegrad der Digitalisierung transparent und zuverlässig zu ermitteln. Natürlich ist dabei genau wie beim Prototyp des DigiPit ein Vergleich zwischen Soll- und Ist-Zustand möglich sowie noch weitere Funktionen. Durch die kontinuierliche Reifegradmessung ist eine zeitliche Auswertung möglich, anhand welcher der Fortschritt zu erkennen ist. Zudem ermöglicht das Tracking das Setzen von Meilensteinen, die in einer bestimmten Zeit erreicht werden sollen.

Zudem erfolgt die Bewertung nicht nur durch eine Person, sondern alle Stakeholder sind daran beteiligt. Der Sprung auf ein höheres Reifegradniveau erfolgt automatisiert durch das Abschließen von Digitalisierungsmaßnahmen. Somit sind alle Mitarbeiter am Prozess der Digitalisierung aktiv beteiligt. Zudem werden alle Stakeholder beim Erreichen einer neuen Reifegradstufe über den Erfolg benachrichtigt und erhalten stetigen Insight in die Digitalisierungsprogramme. Dadurch werden die Mitarbeiter motiviert und können den Digitalisierungsfortschritt mithilfe der Maßnahmen, an denen sie beteiligt sind, beeinflussen und nachvollziehen. Dies sorgt zudem für bessere Transparenz und Kommunikation der Ziele.



Zu den beteiligten Stakeholdern zählen auch die Bürger, deren Meinung durch Umfragen ermittelt wird und mit in die Reifegradmessung spielt. So können Bürger nach Nutzung einer Dienstleistung ein kurzes Feedback in Form einer Punktbewertung mit Kommentarfunktion zurücklassen. Dieser Perspektivwechsel bringt neue Erkenntnisse von außen und ist wichtig für eine möglichst genaue Reifegradmessung.

Ein weiterer Vorteil ist, dass sich der Spatz auf Ticket- und Projektmanagementsysteme andocken lässt. So werden abgeschlossene Tickets und Projekte automatisch in die Reifegradmessung miteinbezogen. So kann der Reifegrad schon mit einem Klick beeinflusst werden und es sind keine zeitaufwendigen Fragebögen inklusive Auswertung nötig.

Da der Spatz das Ziel hat, in zahlreichen Städten eingesetzt zu werden, wird auch ein Vergleich mit den Durchschnittswerten möglich sein. So kann sich jede Stadtverwaltung ein besseres Bild von ihrem Fortschritt machen und wird durch den Wettbewerb motiviert.

Zudem wird es mit fortschreitendem Einsatz des Spatzes möglich sein, die erhaltenen Daten zu nutzen. So können Daten dazu erhoben werden, wie viel Geld und Maßnahmen nötig waren, um eine neue Reifegradstufe zu erreichen. Diese Daten werden verwendet, um künstliche Intelligenz zu trainieren, damit diese zuverlässige Aussagen treffen kann. Anhand dieser Aussagen können Stadtverwaltungen bessere Entscheidungen darüber treffen, welche Fördermittel wo einzusetzen sind. Diese Funktion macht den Spatz nicht nur zu einem Tool zur Reifegradmessung, sondern auch zu einem Entscheidungs- und Planungshelfer. Um diese Funktion anbieten zu können, muss allerdings zunächst eine ausreichend große Anzahl an Daten gesammelt werden.

Alle diese Vorteile führen dazu, dass die Messung des digitalen Reifegrades vereinfacht wird und Transparenz geschaffen wird. Dies ist wichtig, um Behörden und Kommunen zu befähigen schneller, agiler und zielgerichteter Digitalisierungsprojekte umzusetzen und so der Digitalisierung in Deutschland einen Boost zu geben.

### 3. Spatz Vorstellung



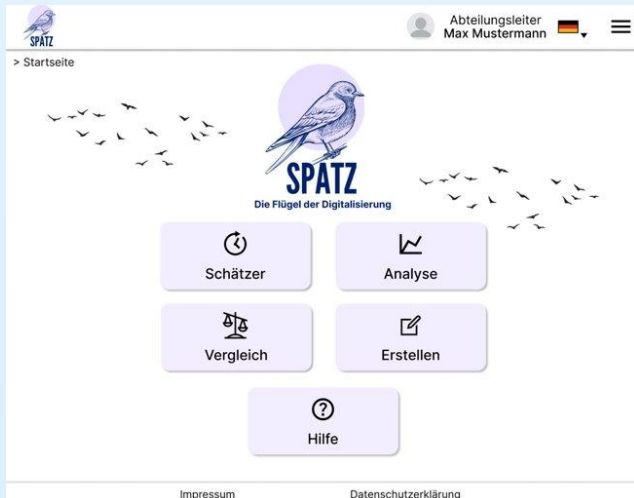
Da die wesentlichen Eigenschaften vom Spatz im Vergleich zur Konkurrenz bereits hervorgehoben wurden, werden diese nur noch kurz zusammengefasst. Der Spatz ist ein ganzheitliches Programmmanagement-Tool zur Reifegradmessung, welches Behörden den Weg zur Digitalisierung erleichtert. Durch die kontinuierliche und automatisierte Reifegradmessung, an der alle Stakeholder beteiligt sind, schafft er Transparenz und ermöglicht einen sinnvollen Einsatz der Fördergelder. Die Funktion der Prognosen mit Hilfe von KI, wie viel Fördergelder für eine Reifegradstufe aufgewendet werden müssen, wird zudem ein wichtiges Werkzeug für die Planung von Digitalisierungsmaßnahmen sein. Daher ist der Spatz also sprichwörtlich *die Flügel der Digitalisierung*.

Der Name "Spatz" wurde ausgewählt, da der Haussperling ein flinker und agiler Vogel ist, der aus der Vogelperspektive immer den Überblick hat. Genauso haben wir es uns zum Ziel gesetzt, die Digitalisierung durch Reifegradmessung zu überblicken.

Zum Anderen steht das Akronym SPATZ für smart, präzise, analytisch, transparent und zuverlässig. All diese Eigenschaften vereint der Spatz und zudem dienen diese als Leitlinien für unsere Tätigkeiten.

**S**mart  
**P**räzise  
**A**lytisch  
**T**ransparent  
**Z**uverlässig

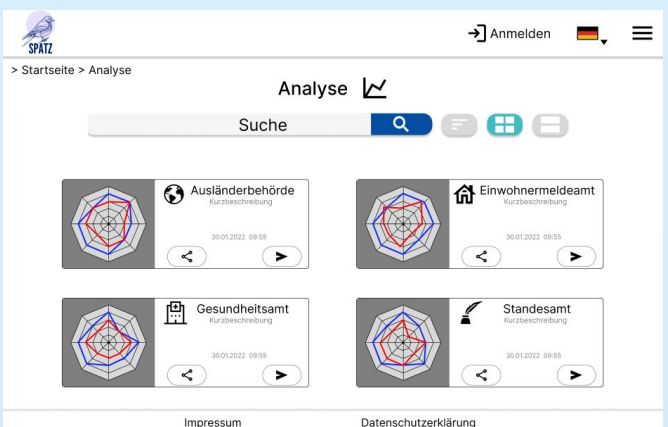
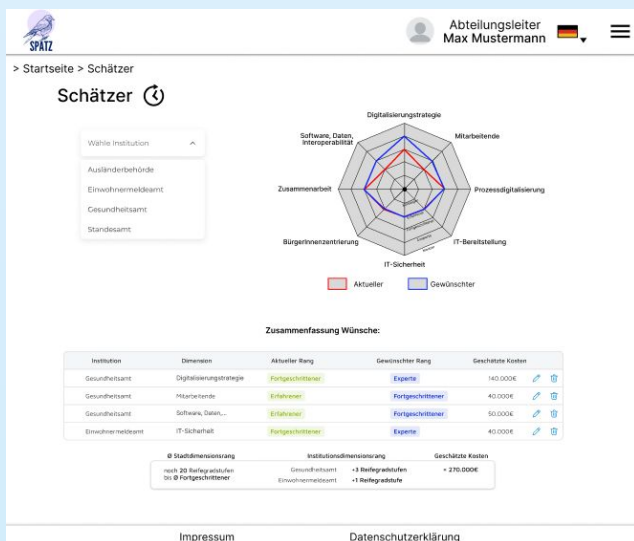




Die Spatz-Webseite beinhaltet eine Schätz-, Analyse- und Vergleichsfunktion. Außerdem ist es möglich, für eine weitere Behörde eine neue Reifegradmessung zu erstellen.

Die Schätzfunktion ermöglicht es den Benutzenden, Sprünge von verschiedenen Dimensionen einzugeben und eine Kostenschätzung zu generieren.

Mit der Vergleichsfunktion können Benutzende die verschiedenen Reifegrade der einzelnen getrackten Behörden oder Unternehmensteile miteinander vergleichen. Außerdem kann man sich mit den durchschnittswerten Vergleichen.

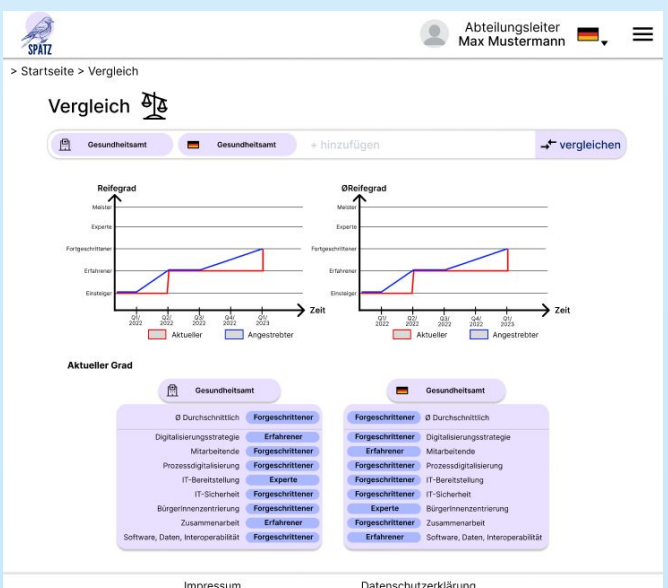


Das können beispielsweise Reifegradmodelle von Institutionen, von einzelnen Dimensionen oder von bundesweiten Durchschnittswerten sein.

Die Analysefunktion erlaubt es den Benutzenden umfassende Analyse durchzuführen. Dies kann Überprüfung des aktuellen Stands, Korrelationen oder Zeitabschätzungen umfassen, je nach Anforderungen des Benutzenden.

Eine DEMO des Tools ist [hier](#) zu finden:

(gebaut als Desktopanwendung)





## 4. Geschäftsmodell

**Unser Geschäftsmodell** besteht zunächst aus zwei grundlegenden Säulen, die sich gegenseitig ergänzen. Zum einen unser umfassendes **Consulting** Angebot, zum anderen unser Programmmanagement-Tool **SPATZ**, welches wir ergänzend zum Consulting lizenzieren.

Die Consultingleistungen umfassen unter anderem Hilfe bei der Nutzung des Tools, dem Aufbau neuer Prozesse und Strukturen sowie Beratung zu Digitalisierungsvorhaben aller Art. Dabei zeigen wir etablierte Marktlösungen auf und schaffen einen Überblick zu lokalen und nationalen Softwareanbietern.

Langfristig minimieren wir die Consulting-Aufwände bei unseren Kunden durch den Einsatz eines intelligenten SPATZes. Das Tool wird dann in der Lage sein mittels KI-Algorithmen selbstständig Maßnahmen zu empfehlen und deren Kosten abzuschätzen. Damit binden wir unsere Kunden langfristig an unser Software-As-A-Service Modell und können einen nachhaltigen Zufluss an Einnahmen erzeugen.

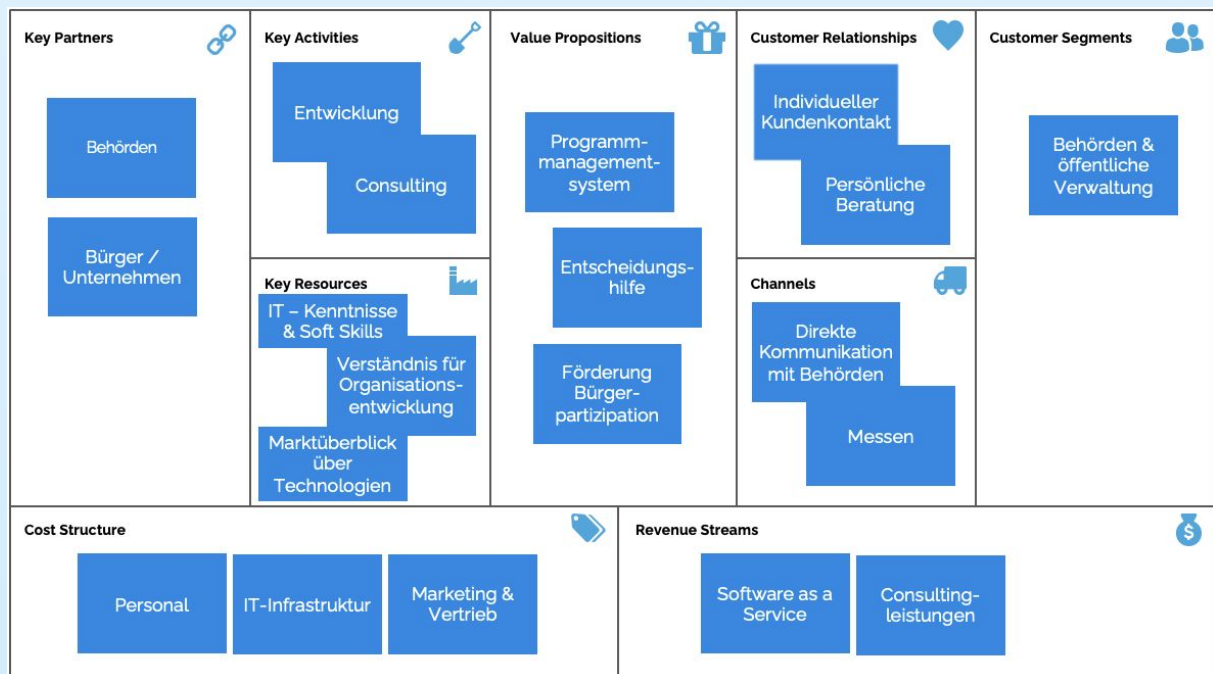
### Business Model Canvas

Im folgenden Business Model Canvas wird diese Idee vertieft und weiter ausgeführt.

Die **Schlüsselpartner (Key Partner)** des Start-ups sind Behörden auf allen Ebenen. Darunter zählen kommunale, landesweite und bundesweite Behörden. Außerdem ist die Steigerung der Bürgerpartizipation ein wesentlicher Teil unserer Vision. Deswegen ist das Feedback der Bürger und Unternehmen, die die digitalen Services der Behörden nutzen, von besonderer Wichtigkeit.

**Schlüsselaktivitäten (Key Activities)** ist erstens die Entwicklung und stetige Weiterentwicklung des Programmmanagement-Tools. Zweitens gehört zu unserem Geschäftsmodell die Vermarktung und sämtliche Consultingleistungen rund um das Tool. Darunter zählen die initiale Befüllung des Tools mit Daten, sowie anfallende Änderungswünsche an das Tool des Kunden. Des Weiteren sind Operation- & Maintenance Leistungen inbegriffen, um die optimale (tägliche) Nutzung des Tools zu gewährleisten.

Die Beratung über den Marktüberblick zu aktuellen Technologien und bestmöglichen Lösungen für die bürokratischen Prozesse und zum Vergabeverfahren für IT-Lösungen zwecks Zeit, Qualität und Budget. Um die fortlaufende Datenbefüllung des Tools zu automatisieren, wird die Einrichtung eines Ticketsystems (favorisiert ist Jira) empfohlen, falls noch nicht vorhanden. Insgesamt soll dabei ein innovatives, agiles Mindset in Richtung digitale Arbeitsweise geschaffen werden, wenn gewünscht auch durch passende Schulungen.



Anhand der genannten Schlüsselaktivitäten lassen sich die **Schlüsselressourcen (Key Resources)** ableiten. Unsere Mitarbeiter decken folgende Kompetenzen ab:

- IT-Kenntnisse
- Know How über vorherrschende Technologien am Markt, um externe IT-Aufträge bestmöglich zu vergeben
- Verständnis für Behörden und administrative Prozesse
- Soft Skills für beratende Tätigkeiten

**Nutzenversprechen (Value Proposition):** Mit dem Programmmanagement-Tool Spatz verfolgen wir das Ziel, Deutschland aus der digitalen Verwaltungswüste in eine grüne sprießende Wiese zu verwandeln. Um diesen Wandel zu erreichen, bietet der Spatz einen Überblick über laufende Projekte zur Digitalisierung und die nächsten Schritte. Durch eine gezielte Kosten-Nutzens-Priorisierung ist der Spatz die Entscheidungsgrundlage für die bestmögliche Auswahl der zukünftigen Digitalisierungsprojekte.

Zudem fließt das Bürgerfeedback direkt in die Erfolgsbewertung der Projekte ein, um auch den realistischen Mehrwert beim Bürger zu beachten.

All das führt zu einer attraktiveren Kommune mit zufriedenen Bürgern und fördert die Wirtschaft.

Der individuelle Kontakt zum Kunden und die persönliche Beratung sind Teile der Consultingleistungen und zeichnen unsere **Kundenbeziehungen (Customer Relationship)** aus.

**Kundensegmente (Customer Segments):** In den ersten drei Jahren liegt der Fokus auf kommunalen, landes- und bundesweiten Behörden, da es aktuell auf diesem Markt wenig bis keine Konkurrenz gibt. Durch die stetige Weiterentwicklung des Tools und der gesammelten Erfahrung wollen wir uns danach auch auf wettbewerbsorientierte Unternehmen ausbreiten.

**Kanäle (Channels):** Unsere Kunden sprechen wir auf Messen an und erreichen sie außerdem durch direkte Kommunikation.

**Kostenstruktur (Cost Structure):** Die Kostenstruktur setzt sich aus Personal-, IT-Infrastruktur, Marketing und Vertrieb zusammen.

**Einnahmequellen (Revenue Streams):** Es gibt zwei Einnahmequellen, das Tool Satz als Software as a Service Lösung und die Consultingleistungen. Weitere Informationen dazu finden Sie im Finanzplan.

## Finanzplan

Der Finanzplan zeigt eine Gegenüberstellung der variablen und fixen Kosten mit den Einnahmen.

Zu den fixen Kosten zählen Personal, Büro und Nebenkosten sowie die Kosten der IT-Infrastruktur. Die Ausgaben für Reisekosten, Marketing und Vertrieb sind variabel.

Kosten				
	Personal	<a href="#">Mitarbeiter</a>	414.000€ / Jahr	
	IT-Infrastruktur	Server, Datenbank & Lizenzkosten	10.000€ / Monat	
	Fixkosten	Büro & Nebenkosten	2.000€ / Monat	
	Consulting	Reisekosten	20.000€ / Jahr	
	Marketing / Vertrieb		10.000€ / Jahr	

Wir unterscheiden zwischen zwei Einnahmequellen: die Lizenzkosten des Tools Satz und die Consultingleistungen.

Einnahmequellen				
	Software as a Service		500€ / Monat	
	Consulting	initiale Befüllung	1.500€ / Tag	
		Operations	1.200€ / Tag	
		Changeprozess	1.600€ / Tag	
		Vermarktung vor Ort	1.500€ / Tag	
		24/7 Help Desk	5€ / Minute	

## 4-Jahres-Prognose

In der 4-Jahres-Prognose wird die Zusammensetzung der Kosten wie folgt aufgeschlüsselt.

	Kosten	Fixkosten	IT-Infrastruktur	Mitarbeiter	Reisekosten	Marketing / Vertrieb
Jahr 1 - 2024	618.000€	24.000€	110.000€	414.000€	20.000 €	50.000 €
Jahr 2 - 2025	700.000€	24.000€	120.000€	486.000€	20.000 €	50.000 €
Jahr 3 - 2026	742.000€	24.000€	120.000€	528.000€	20.000 €	50.000 €
Jahr 4 - 2027	748.000€	24.000€	120.000€	534.000€	20.000 €	50.000 €

Die IT-Infrastruktur wird erst ab dem zweiten Monat benötigt. Zu den Mitarbeitern zählen im ersten Jahr drei Entwickler, ein Marketing- und Vertriebler und zwei Consultants. Ab dem zweiten Jahr wird ein Entwickler technische Consultants Aufgaben übernehmen und ein weiterer Consultant eingestellt, dass es ab dem zweiten Jahr in Summe vier Consultants gibt. Wir rechnen mit steigenden Gehältern, um die Mitarbeiterbindung zu fördern. Das durchschnittliche Bruttogehalt eines Entwicklers betrug 2019 laut Statista 53.034€. Auf dieser Grundlage bieten wir ein Bruttogehalt für einen Entwickler im ersten Jahr 55.000€. (vgl. Statista, 2019) Der Arbeitgeberanteil wird mit 1,2-fachen des Bruttolohns gerechnet. (vgl. Gründerlexikon, 2019)

Entwickler	Person 1	2024	2025	2026	2027
	Bruttozahlung	55.000,00 €	55.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €
	Lohnnebenkosten	11.000,00 €	11.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
	Personalkosten gesamt	66.000,00 €	66.000,00 €	72.000,00 €	72.000,00 €

Die gesamten Einnahmen sind in folgender Tabelle zu sehen. Dabei unterscheiden wir in zwei Sparten, die Lizenzkosten für den Spatz als Software as a Service Lösung und den Consulting-Einnahmen.

	Einnahmen	SaaS	Consulting initiale Befüllung	Changeprozess	Operations	Vermarktung vor Ort	24/7 Help Desk	
Jahr 1 - 2024	372.000€	6.000€	105.000€	48.000€	72.000€	135.000€	6.000€	1 Behörde
Jahr 2 - 2025	594.000€	12.000€	180.000€	96.000€	144.000€	150.000€	12.000€	2 Behörde
Jahr 3 - 2026	978.000€	24.000€	225.000€	192.000€	288.000€	225.000€	24.000€	4 Behörde
Jahr 4 - 2027	1.098.000€	30.000€	255.000€	240.000€	288.000€	255.000€	30.000€	5 Behörde

Die Gewinnspanne bei dem Tool Spatz bezieht sich auf die Lizenzierung abzüglich der Entwicklungskosten. Diese sind aufgrund der hohen Mitarbeitergehälter negativ. Der Großteil der Entwicklungskosten wird im ersten Jahr generiert. Ab Jahr 2 und 3 handelt es sich um Kosten für die Weiterentwicklung und Verbesserungen des Tools sowie individuelle Anpassungen für Kunden.

Die Gewinnspanne der Consultingleistungen ist ab Jahr eins positiv und steigt exponentiell je mehr Behörden den Spatz nutzen.

Es ist zu erkennen, dass ab dem dritten Jahr positive Gewinne erzielt werden können (Tool und Consulting gemeinsam betrachtet).

		Jahr 1 - 2024	Jahr 2 - 2025	Jahr 3 - 2026	Jahr 4 - 2027
Tool	Kosten	338.000€	276.000€	288.000€	288.000€
	Einnahmen	6.000€	12.000€	24.000€	30.000€
	<b>Gewinn</b>	<b>-332.000€</b>	<b>-264.000€</b>	<b>-264.000€</b>	<b>-258.000€</b>
Consulting	Kosten	280.000€	424.000€	454.000€	460.000€
	Einnahmen	366.000€	582.000€	954.000€	1.068.000€
	<b>Gewinn</b>	<b>86.000€</b>	<b>158.000€</b>	<b>500.000€</b>	<b>608.000€</b>
	<b>Start Up Gesamt</b>	<b>-246.000€</b>	<b>-106.000€</b>	<b>236.000€</b>	<b>350.000€</b>

Wenn die Verluste der ersten zwei Jahre mit berechnet werden, schreibt unser Start-up ab dem vierten Jahr einen Gewinn von 234.000€.

	Jahr 1 - 2024	Jahr 2 - 2025	Jahr 3 - 2026	Jahr 4 - 2027
Kosten	618.000€	700.000€	742.000€	748.000€
Einnahmen	372.000€	594.000€	978.000€	1.098.000€
<b>Gewinn</b>	<b>-246.000€</b>	<b>-106.000€</b>	<b>236.000€</b>	<b>350.000€</b>
<b>Start Up Gesamt</b>	<b>-246.000€</b>	<b>-352.000€</b>	<b>-116.000€</b>	<b>234.000€</b>

# SWOT

Mit der nachfolgenden SWOT Analyse verdeutlichen wir die Stärke und Zukunftsfähigkeit unseres Geschäftsmodells.

<b>Strengths:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Spatz als zentrales Reifegradtool für Transparenz und Tracking</li> <li>- Kostenschätzung mittels Spatz</li> <li>- synergien ähnlicher Projekte aus verschiedenen Kommunen nutzen (Zeit- und Kostenvorteile)</li> <li>- Umfassendes Know-How Digitalisierung</li> <li>- Ganzheitliches Consulting von Ausschreibung bis zur Realisierung von Digitalisierungsvorhaben über alle Ämter/Organisationseinheiten einer Kommune</li> </ul>	<b>Weaknesses:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reines Consulting garantiert keine Kostenvorteile</li> <li>- Spatz einziger „Unique“ Selling Point</li> <li>- Datensicherheitsstandards sorgen für hohe Anforderungen und damit Kosten</li> <li>- Unsicherheiten in Kostenabschätzungen können nur mit mehr Daten, und damit Zeit und Projekten, geglättet werden</li> <li>- Akzeptanzprobleme</li> </ul>
<b>Opportunities:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- viele Angestellte in der öffentlichen Verwaltung gehen in den Ruhestand</li> <li>- großer Markt durch Föderalismus</li> <li>- immer mehr technik-affine Menschen</li> <li>- Umzusetzende Services für Bürger:innen wiederholen sich in den Kommunen</li> <li>- Ausweitung des Geschäftsmodell auf eigens entwickeltes Software-Framework</li> <li>- OZG verpflichtet Kommunen zur Umsetzung digitaler Services</li> </ul>	<b>Threats:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Technologie ändert sich schnell (Spatz könnte veralten)</li> <li>- Synergien bleiben aus, weil sich Projekte zu divers gestalten und Kostenvorteile können nicht realisiert werden</li> <li>- Erschöpfung des Marktes der öffentlichen Verwaltungen</li> <li>- Hoher Aufwand um in den privatwirtschaftlichen Markt abzuspringen</li> </ul>

An unseren Strategien lässt sich ablesen, dass wir uns vom bisherigen Marktangebot abheben und für zukünftige Herausforderungen gewappnet sind.

<b>Strength-Opportunity-Strategy</b> <p>Mit dem Spatz bieten wir ein Programmmanagement-Tool, um die Digitalisierung zu tracken und transparent zu gestalten sowie ein umfangreiches Digitalisierungs-Know-How. Dadurch können Kommunen, die zur Umsetzung digitaler Services verpflichtet sind, die Fördergelder gezielter einsetzen und ihre Digitalisierung beschleunigen.</p>	<b>Strength-Threats-Strategy</b> <p>Da sich der Markt der öffentlichen Verwaltung erschöpfen kann, werden wir unser Geschäftsmodell um einen privatwirtschaftlichen Zweig erweitern. Auch dort können wir unseren ganzheitlichen Consulting-Ansatz und das bereits gewonnene Know-How anwenden und mehr Daten zur Verbesserung unseres Spatz' sammeln.</p>
<b>Weakness-Opportunity-Strategy</b> <p>Die Projekte und Digitalisierungsmaßnahmen in den Kommunen ähneln einander. Je mehr Kunden wir gewinnen, desto mehr Daten werden wir der KI zur Verfügung stellen können, um möglichst genaue Schätzungen zu erhalten und Kostenvorteile zu generieren.</p>	<b>Weakness-Threats-Strategy</b> <p>Da der Spatz unser USP ist, muss vermieden werden, dass dieser veraltet und durch neue Technologien ersetzt wird. Es bedarf ständiger Marktanalysen und daraus folgenden Erweiterungen des Spatzes, die mittels Consulting an unsere Kunden gebracht werden.</p>

## 5. Ausblick

Nach einer ersten Phase, in der das Programmmanagement-Tool Spatz weiterentwickelt wurde und mehr Daten eingeflossen sind um die KI weiter zu trainieren, erweitern wir unser Angebot aus dem öffentlichen Sektor heraus. Es wird in einer neuen Sparte der privatwirtschaftliche Markt anvisiert und insbesondere der Consulting Bereich für Unternehmen angeboten.

Der Spatz erfährt außerdem Funktionserweiterungen, um mehr Empfehlungen und Analysen bereitstellen zu können, und wird für mehr Systeme als Add-On zur Verfügung stehen.



**SPATZ & Consulting**

**Öffentliche Verwaltungen**



**Privatwirtschaft**





# Sonstige Quellen

- BMWK. (o.J.). *Wie ermittle ich den digitalen Reifegrad?* Mittelstand Digital.  
<https://www.mittelstand-digital.de/MD/Redaktion/DE/Unternehmerfragen/Standardartikel/2-wie-erstelle-ich-einen-digitalisierungsfahrplan-2-wie-ermittle-ich-den-digitalen-Reifegrad.html>
- Capita. (o. J.). *Der Capita DigiCheck*. Capita Europe.  
<https://www.capita-europe.com/de/capita-digicheck>
- Digital X. (2021). *Digital Readiness: Reifegrad der Digitalisierung*. Digital X EU.  
<https://www.digital-x.eu/de/magazin/artikel/dx-xplain/digital-readiness>
- Digitalzentrum Chemnitz. (2021). *Selbstcheck Digitalisierung*. Mittelstand Digital Zentrum Chemnitz.  
<https://digitalzentrum-chemnitz.de/werkzeuge/selbstchecks/selbstcheck-digitalisierung/>
- Mintzberg, H. (1994). *The rise and fall of strategic planning*. Hemel: Prentice Hall.
- KPMG. (o. J.). *Smarte Stadtentwicklung (Smart City)*. KPMG Atlas.  
<https://atlas.kpmg.com/de/de/business-analytics/details3/smart-city>
- Reinhard, H., Rentz, R., & Sommerfeld, T. (2020). Digitalisierung steuerbar machen. *Controlling & Management Review*, 64(2), 46–51.  
<https://doi.org/10.1007/s12176-019-0083-9>
- Bundesministerium des Innern und für Heimat. Dashboard OZG Umsetzung (Stand 06/2023)  
<https://dashboard.ozg-umsetzung.de/>