

Businessplan

Geschäftsidee bzw. Vorhaben (kurze Zusammenfassung)

Dienstleistungen im Bereich der Webentwicklung für andere IT-Unternehmen und kleinere Unternehmen. Ausführliche Beratung für Nicht-IT-Unternehmen.

Name und Kontaktdaten

Matthias Liszt Am Schöpfwerk 58/4/11 1120 Wien Tel.: +43 677 616 843 66

Wien, 08-07-2018

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis

- [Executive Summary](#)
 - [Unternehmer- und Unternehmensbeschreibung](#)
 - [Geschäftsidee](#)
 - [Branche, Markt, Mitbewerber](#)
 - [Marketing](#)
 - [Finanzplanung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
-

Executive Summary

Name des zukünftigen Unternehmens

EHOT Consulting & Development

Beschreibung der Geschäftsidee

Wir setzen auf optimale Beratung des Kunden im Bereich von Webentwicklung, Suchmaschinenoptimierung, sowie gegebenenfalls anderen IT-Dienstleistungen. Weiteres versuchen wir auch mit anderen IT-Firmen bzw. kleineren Unternehmen in dieser Branche zusammenzuarbeiten und dann vor allem Entwicklungsarbeit abzunehmen.

Weiteres setzen wir auch auf Vermittlung von Entwicklern und Kunden auf Provisionsbasis, sowohl für unser als auch für andere Unternehmen. Wir setzen nicht nur auf Eigenentwicklungen sondern vor allem auch an die Wartung und Adaption von bestehenden Lösungen - sofern diese noch wirtschaftlich sind - und gegebenenfalls auf den Zukauf von preisgünstigeren Lösungen anderer Firmen.

Gründungszeitpunkt

Es wird mit September 2018 ein relativ früher Unternehmensgründungstermin angesetzt.

Produktverteile

Wir setzen auf optimale Beratung für nicht IT-Kunden , gegenseitiges Vertrauen und finden der optimalen Lösungen und des optimalen Nutzens für die jeweilige Webpräsenz, die Suchmaschinenoptimierung, den Webshop, die Firmenwebsite usw.

Bei Dienstleistungen für IT-Firmen setzen wir auf unsere Branchenkenntnisse und die Kenntniss der Wünsche und Bedürfnisse des jeweiligen IT-Unternehmens.

Unternehmen , Team , Kompetenzen

Gute Kenntnisse der Branche, Mehrsprachigkeit so wie Mut zur optimalen Lösung. Neben mir werden eventuell Mitarbeiter auf Provisionsbasis bzw. geringfügig beschäftigt.

Das Hauptaugenmerk liegt neben Branchen- und technischen Kenntnissen vor allem auf der Beratungskompetenz für zukünftige Mitarbeiter.

Ausschnitt aus meinem Lebenslauf in Bezug auf Webentwicklung im Zeitraum 2017-2018

- [Complete FreeCodeCamp Curriculum \(Online Learning Platform\) Data Visualization Certificate](#)
- [Front End Development Certificate](#)
- [Back End Development Certificate](#)
- [Complete FullstackDeveloper Course at CodeFactory Wien](#)

PROJEKTE IM TEAM

- **Ingenieure Ohne Grenzen – Austria**

Project Mesa-Solar
<https://www.youtube.com/watch?v=yMILuL1KsNY>

<https://res.cloudinary.com/coding4lifeblog-wordpress-com/image/upload/v1489999767/cv/iogagroup.jpg>

- **Project BlindenAkustikMelder**

<https://www.linkedin.com/in/samirahamadu/>

<https://github.com/chibi03/BlindenakustikMelder>

- **Project BIM at CodeFactory**

<https://github.com/DominicWieser/FSWD40-Project-02-Wi5>

KOMMERZIELLE PROJEKTE

Handy-App Songtrain (mit Phonegap und Cordova)

<https://over9000.at/songtrain>

bedeutende Märkte, Zielgruppen

Grundsätzlich kleinere und mittlere Unternehmen, die eine Webpräsenz bzw. internetbezogene Dienstleistungen sowie Beratung in diesem Bereich brauchen.

Daneben auch Mitwirkung an Projekten von größeren IT-Unternehmen.

Es wird damit gerechnet, dass fast alle Projekte bzw. Kunden innerhalb von Wien und Umgebung ihren Firmensitz haben und quasi alles in diesem Gebiet erledigt werden kann.

Vertrieb

Kunden werden auf Meetups, durch das Internet, über Vermittlung durch Provision und Mundpropaganda gewonnen. Es wird damit gerechnet, dass auch Aufträge von Unternehmen bzw. Selbständigen in der Branche übernommen werden können.

Mit der Handy-App Song-Train für Sebastian Schmid wurde bereits ein Kontakt aufgebaut und ein erster bezahlter Prototyp ausgeliefert (<https://over9000.at/songtrain>). Der Kontakt kam bei einem Treffen der lokalen FreecodeCamp-Gruppe in Wien zustande.

Kapitalbedarf

Die ungefähren Kosten werden nicht höher als 1500€ pro Monat geschätzt, und dies beinhaltet schon die persönlichen Lebenserhaltungskosten, sowie auch ein Platz in einem Co-Working Place, der auch gleichzeitig mehrere Zwecke erfüllt.

Die genaue Auflistung findet sich im Teil "Finanzierungsplan" dieses Businessplans.

Chancen und Risiken

Das Hauptrisiko ist eine Fehlentscheidung seitens eines Auftrages oder Projektes für einen Kunden. Durch gutes Requirement Engineering, gute Kommunikation , sowie rechtliche Absicherung soll dies auf ein Mindestmaß reduziert werden.

Risikante Aufträge oder Projekte sollen in der Anfangsphase nicht angenommen werden.

Chancen bestehen in langjähriger Zusammenarbeit, Entwicklung von Systemen und Lösungen , die nur minimal adaptiert werden müssen aber zigital verkauft werden können, sowie letztendlich Übernahme oder Zusammenarbeit mit einem größeren Unternehmen.

Unternehmer- und Unternehmensbeschreibung

Unternehmensname

EHOT Consulting & Development

Beschreibung der Geschäftsidee

Wir setzen auf optimale Beratung des Kunden im Bereich von Webentwicklung, Suchmaschinenoptimierung, sowie gegebenenfalls anderen IT-Dienstleistungen. Weiteres versuchen wir auch mit anderen IT-Firmen bzw. kleineren Unternehmen in dieser Branche zusammenzuarbeiten und dann vor allem Entwicklungsarbeit abzunehmen.

Weiteres setzen wir auch auf Vermittlung von Entwicklern und Kunden auf Provisionsbasis, sowohl für unser als auch für andere Unternehmen. Wir setzen nicht nur auf Eigenentwicklungen sondern vor allem auch an die Wartung und Adaption von bestehenden Lösungen - sofern diese noch wirtschaftlich sind - und gegebenenfalls auf den Zukauf von preisgünstigeren Lösungen anderer Firmen.

Beschreibung des Unternehmers

Der Unternehmer hat fast nahezu eineinhalb Jahre Erfahrung im Bereich Webentwicklung mit guter Kenntniss und Kontakten in der Branche, spricht neben Englisch und Deutsch auch noch andere Sprachen und hat bereits in den Neunzigerjahren zum Programmieren angefangen.

Daneben hat der Unternehmer auch in anderen Branchen gearbeitet und einen Lehrabschluss , so wie Kenntnisse und Erfahrung in der Imkerei und im Einzelhandel.

Unternehmensgründung

Aus praktischen Gründen und wegen wahrscheinlich nicht ausreichenden Startkapital wird die Gründung eines

Einzelunternehmens angestrebt, die eventuell bei beständig guten Geschäftsgang und Firmenbeteiligung durch Dritte in eine GmbH umgewandelt werden wird.

Buchhaltung

Die Buchhaltung wird vorerst an einen gewerblichen Steuerberater übergeben.

Kompetenzen und Partnerschaften , Zukauf von Software

Für einen großen Teil der Leistungen, die für den Kunden erbracht werden ist es nicht notwendig Leistungen zuzukaufen. Das Unternehmen setzt auf Freie Software und OpenSource und der Unternehmensgründer selber, hat bereits in eineinhalb Jahren zu vielen OpenSource-Projekten beigetragen.

Leistungen , die zugekauft werden sollten ist in der Anfangsphase Suchmaschinenoptimierung (SEO) für den Kunden, sowie gegebenenfalls Sicherheitsberatung um auch da EU-konform zu sein.

Mitarbeiter

Vorerst können Mitarbeiter nur geringfügig oder auf Provisionsbasis angestellt werden. Mitarbeiter auf Provisionsbasis kümmern sich um Beratung bzw. Akquirierung von Kunden mit mangelnden IT-Kenntnissen. Ein Bedarf des Kunden an besserer Webpräsenz bzw. besseren IT-Lösungen soll von diesen Mitarbeitern erkannt werden. Als Beispiel , eine veraltete nicht mehr gewartete Firmenwebsite mit schlechter Suchmaschinenoptimierung lässt sich leicht ausfindigen machen.

Weiters werden bei hoher Auftragslage Mitarbeiter geringfügig angestellt, die sich um Design und Fotos kümmern. Dafür sind keine hohen technischen Kenntnisse erforderlich und Kenntnis diverser branchengängiger Graphikprogramme ist erwünscht, so wie ein gutes Gespür für Design und Benutzerfreundlichkeit. In der Regel ist dies ein guter Studentenjob, der quasi ein Einstiegstor in die Branche ist.

Unterstützung und Gewerberechtliches

EDV-Dienstleister ist ein freies Gewerbe und es ist lediglich ein Gewerbeschein zu lösen. Der Unternehmer hat vor im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms hauptberuflich das Unternehmen zu gründen und zu leiten, sowie den überwiegenden Teil der anfallenden Arbeit zu verrichten.

Betriebsstandort

Der Betriebsstandort wird in einem CoWorking-Place in zentraler Lage in Wien sein. Dies hat mehrere Vorteile, nämlich unter anderem gute Erreichbarkeit durch die Kunden und andere IT-Firmen, den nahen Kontakt zu anderen Firmen und Selbständigen in der Branche, optimale Versorgung mit Internet und anderen unternehmenswichtigen Ressourcen, sowie Platz für den Empfang der Kunden und Präsentationen in einer passenden Atmosphäre.

Vision der Gründungsidee

Die Idee ist bereits unzählige Male erprobt und individuell umgesetzt worden. Das neue ist eventuell die individuelle Art des Unternehmers.

Lang- und mittelfristige Ziele

Mittelfristiges Ziel ist letztendlich ein Gewinn von ca. 3000 bis 5000 € pro Monat. Langfristiges Ziel ist z.B. die Weiterführung des Unternehmens unter einer anderen Unternehmensleitung bzw. die Übernahme oder Fusion des Unternehmens mit einem größeren.

Geschäftsidee

Genau so wie ein Kunde von seinem Friseur nicht nur seine Wunschfrisur sondern auch Beratung, längerfristige Betreuung und so weiter bekommt so setzt auch dieses Geschäftskonzept auf optimale Betreuung und Beratung.

Der Kunde soll sich aus gutem Grund verstanden fühlen und Bedürfnisse sollen herausgefunden werden. Der Kunde hat vielleicht wenig bis gar keine Ahnung von der Materie, aber möchte trotzdem gern seinen Umsatz steigern, zu mindest auf selben oder höheren Niveau wie die Konkurrenz mit seiner Webpräsenz sein und natürlich auch von den neuesten Entwicklung in diesem Bereich profitieren.

Dazu gehört die Schaffung von Vertrauem, der sich auch im Umsatz des Kunden bemerkbar macht. Auch wenn der Kunde vielleicht nicht genau weiß, was er braucht, will er trotzdem zu mindest wettbewerbsfähig und konkurrenzzfähig sein.

Der Kunde soll nicht nur im Internet präsent sein, sondern soll auch über gängige Suchmaschinen wie z.B. Google auf jedem Smartphone in der Nähe gefunden werden können. Das Bestellen bzw. reservieren von Dienstleistungen oder Produkten soll auch über selbiges Smartphone möglich sein.

Der klare Nutzen des Produkts bzw. der Dienstleistungen ist also klar die Umsatzsteigerung , sowie der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit des Kunden ohne das der Kunde gezwungen ist sich ständig über den aktuellen technologischen Stand der Dinge zu informieren.

Da in diesem Bereich auch schon viele Unternehmen tätig sind und die Branche enorme Wachstumsraten zu verzeichnen hat, wird auch auf Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen in dieser Branche gesetzt. Ob letztendlich die Arbeit mit anderen Unternehmen im Vordergrund stehen wird ist noch nicht klar.

verwendete Technologien

Es wird auf freie Software und freiverfügbaren OpenSource-Code gesetzt um den Kunden ein kostengünstiges und leistbares Produkt zu bieten.

Branche, Markt, Mitbewerber

Marktlage

Jeder Kebabstand , jedes Restaurant , jeder Friseur usw. sollten und sind oder sollten meist heute irgendwie im Internet vertreten oder über das Internet auffindbar sein.

Restaurantbesitzer , Kebabstandbetreiber usw. sind meist keine Spezialisten für Internetmarketing und Webentwicklung , jedoch ist der Bedarf oder Sinnhaftigkeit einer Webpräsenz und Auffindbarkeit im Internet auch für den Durchschnittsbürger nachvollziehbar.

Aufgrund des Mangels an kompetenter Beratung sind im Laufe der Jahre verschiedenste Adhok-Lösungen entstanden , die aber in Optimalität weit zu wünschen übrig lassen.

Mitbewerber

Verschiedenste Graphiker und Designer sind über ein CMS-System namens Wordpress in diesen Markt hineingeschlittert und bieten Webpages an. Jedoch haben diese Mitbewerber keine fundierten IT und Programmierkenntnisse und können daher praktisch nur Notlösungen liefern, die dem Kunden jedoch nicht das Optimum an Umsatzsteigerung bieten.

Es ist wünschenswert nicht mit Mitbewerbern in der Branche in Konkurrenz zu treten , sondern das Angebot für den schon bestehenden Kundenstock zu optimieren und daher indirekt auf den Kundenstock der Mitbewerber zuzugreifen. Quasi ein möglicher Mitbewerber ist wahrscheinlich ein besserer Kunde, da er besser über Bedürfnisse und Erfordernisse bescheid weiß.

Marketing

Produkt und Leistung

Das Produkt, also indem Fall die optische Gestaltung einer Website, orientiert sich an der jetzigen Mode und Gewohnheiten der Benutzer. Dies ist jedoch nur ein kleiner Teil des Produkts, da der funktionale Teil einer Website weitaus größerer ist, genauso wie nur ein kleiner Teil eines Eisbergs aus dem Wasser schaut.

Einführung des Produkts

Vor allem Kunden mit geringeren technischen Kenntnissen haben oft nur eine ungefähre Vorstellung von dem was sie brauchen bzw. was für sie gut ist. Deswegen ist Beratung und Vertrauen hier sehr wichtig und Teil der Dienstleistung.

Über Vermittler, die auf Provisionsbasis arbeiten, so wie durch persönlichen Kontakt wird eine Vertrauensbasis hergestellt, wo dann je nach Komplexität, eine optimale Lösung für den Kunden gefunden wird.

Firmenname und Logo

Als Maskottchen bzw. Logo wird ein stilisierter Waschbär verwendet und der Name EHOT ist bewusst gewählt um auf Elektronik, ein gutes attraktives Produkt und eben auch auf den Waschbären hinzuweisen. Die volle Bedeutung des Firmennamens wird erst durch entsprechende Englisch- und Russischkenntnisse ersichtlich.

Preiskalkulation

Neben Kosten für Provisionen und Arbeit, die ich nicht selbst erbringe, weil z.B. fremde Arbeit günstiger ist kalkuliere ich einen geschätzten Sicherheitsaufschlag von mindestens 200% ein. Der Stundenlohn für mich soll mindestens branchenübliche 50€ pro Stunde betragen.

In der Regel sollen dann insgesamt die Kosten für das Produkt je nach Komplexität usw. 5000€ nicht überschreiten, es sei den es geht vom Funktionsumfang nicht anders und ist ausdrücklich so gewünscht.

Skonti, Rabatte und Paketlösungen

Skonti und Rabatte sind für individuell oder teilweise individuell gestaltete Produkte nicht üblich. Treuerabatte oder wenn es finanziell tragbar ist hin- und wieder kostenlose Wartungsarbeiten bzw. Beratungsleistungen sind eher gewünscht.

Wartung, Beratung und Schulung sind eher das größere Geschäft als nur die bloße Lieferung der Lösung. Es ist daher von Vorteil Wartung und zukünftige Beratung in den Vertrag hineinzunehmen.

Finanzplanung

Chancen und Risiken

das Unternehmen expandiert

Sobald das Unternehmen zuviele Aufträge hat und gute Webentwickler angestellt werden müssen, ist der Zeitpunkt gekommen um das Unternehmen vollkommen neu zu strukturieren. Das beste wäre in diesem Fall das Umwandeln des Unternehmens in eine GmbH, da dafür ein Einzelunternehmen nicht mehr praktisch ist - vor allem vom Umfang und Risiko her.

das Unternehmen wird übernommen

Sollte das Unternehmen wirklich den Rahmen eines Einzelunternehmens sprengen, die Unternehmensform gewechselt werden dann kann es sein , dass eine Unternehmensübernahme wirklich die beste Lösung wäre , da der logistische Aufwand mehr als linear wachsen kann.

ein großer Kunde springt vom Projekt ab

Ein großer Kunde mit einem Auftrag, der sich über mehrere Monate zieht, springt ab und verklagt eventuell noch das Unternehmen. Eine vorher abgeschlossene Rechtsschutzversicherung wäre in diesem Fall ratsam, so wie ein finanzieller Polster um auch diesen Ausfall abzudecken.

ein großer Kunde kann nicht einzahlen

Ein Grund dafür könnte die Insolvenz des Kunden sein. Dieser Fall ist ähnlich wie wen ein Kunden vom Projekt abspringt. Die Lösungen sind ähnlich, außer das Rechtsschutz hier nicht viel bringt.

Fehleinschätzungen bei einem größeren Kundenprojekt

Fehleinschätzungen sind wahrscheinlich bei Weitem das größte Problem. Um sie zu vermeiden sollten erstens mehrere Teilzahlungen vereinbart werden und ein Auftrag oder Projekt in mehrere kleine Schritte oder Teile zerlegt werden, wobei jeder genau beurteilt und geschätzt wird. Durch Aufteilen oder Streuung soll das Risiko von Fehleinschätzungen minimiert werden.

Risikominimierung

Nach jedem Kundenmeeting wird ein Protokoll erstellt, das die genauen Erfordernisse bzw. gewünschten Features beinhaltet. Dieses Protokoll wird unterschrieben und dient als finanzielle bzw. rechtliche Absicherung.