Kilder:

* Startvaekst.dk

# IT-forundersøgelse

IT-forundersøgelsen klarlægger de styrker og svagheder som eksisterer ved opstarten af **Zen Rabbit Studio**. Dette opnåes ved dialog imellem iværksætterne, og strategisk analyse. Efter dette kapitel er der en klar forståelse af hvilken type virksomhed der er under opbygning, samt dens fremtidige muligheder. Ligeledes forelægger der en detaljeret handlingsplan for den første periode af virksomhedens eksistens, samt en mere løs vision for tiden derefter.  
Kapitlet er baseret på <KILDER> og ejernes vision.

## Nuværende situation

Udgangspunktet for virksomheden er, at der er to programmører og en grafiker til rådighed for virksomheden på deltid. Alle er i princippet ulønnede, da evt. løn hænger direkte sammen med den omsætning som kan genereres. Ingen af de tre iværksættere har før udgivet et spil, eller noget andet produkt. Ligeledes er der heller ingen erfaring med iværksætteri blandt opstarterne.  
Alle involverede har arbejdet på spilprojekter på fritidsbasis i et par år, og har derfor en grundviden om hvordan et spil skal skrues sammen. Desuden er alle involverede vokset op med at spille spil af alle mulige slags, på alle tænkelige platforme, hvilket giver os en solid platform hvorpå vi kan diskutere forskellige designløsninger, indtjeningsstrategier osv.  
Der er ingen reel organisationsstruktur i virksomheden, da udgangspunktet er tre ligeværdige grundlæggere. Dog er der en grov opdeling af opgaver hvor vores grafiker er hovedansvarlig for at tegne vores projekters vision, mens det er programmørernes primære opgave at sikre at den vision kommer til live. Hvad angår idegenerering, design, historiefortælling og de andre aspekter af produktionen, så er det en fælles opgave.  
Det økonomiske udgangspunkt for virksomheden er, at vi ikke har en bøjet femøre at starte op for. Derfor er vi for nuværende tvunget til at arbejde deltid, arbejde hjemmefra, og arbejde med gratis-værktøj. Der er heller intet markedsføringsbudget, eller mulighed for at deltage i messer af nogen art.

## Vision

## Mission

***Make all the games***

## Strategisk analyse

### Virksomhedens interne ressourcer

I dette afsnit beskrives de interne ressourcer som virksomheden har til rådighed. Det er værd at bemærke, at der i visse sammenhænge, og her tænkes der på de uhåndgribelige ressourcer og virksomhedens evner, mere er tale om hensigtserklæringer end reelt tilgængelige ressourcer. Vi starter den her virksomhed fra nul.

### Håndgribelige ressourcer:

* Almindelige windows PC´er
* 1 Samsung Galaxy Tab 10.1 2 (4.4.2)
* 1 Samsung S4 telefon (4.4.2)
* 1 HTC One (4.4.2)
* Unity3D 4.3.4 (gratis version)
* Visual Studio 2013
* Gimp 2
* Blender 2.69

### Uhåndgribelige ressourcer

* Virksomhedens brand – I skrivende stund har virksomheden ikke noget brand, men det er en af de ting som vi aktivt kan arbejde på at udvikle allerede fra dag et. Et velrenommeret brand kan hjælpe os til mersalg i forhold til almindelige kunder. Men det kan også åbne døre for os i forbindelse med virksomhedens vækstmuligheder.
* Virksomhedens kreative kraft – Dette er uden tvivl vores vigtigste kort, vi er hvem vi er, og det kan ikke kopieres af konkurrerende firmaer. Vores personlighed og vores holdning skal skinne klart igennem i alt hvad vi laver.

### Virksomhedens evner

* Godt branchekendskab – Vi kender de forskellige kundesegmenter som vi kan komme i berøring med. Derfor har vi et godt udgangspunkt for at levere et produkt som matcher det segment som et givent projekt specifikt henvender sig til. Ligeledes kan vi også med stor sikkerhed vælge den rette prisstrategi til spillet. Vi ved hvad der er kvalitetsstandarden for hver type platform og for de kundegrupper der anvender disse platforme. Dermed kan vi kan placere vores produkter på et passende niveau på en mere effektiv måde.
* Et solidt kendskab til spil af alle slags – Vi kender vores spil, og i kraft af den erfaring er vi i stand til at træffe fornuftige designvalg igennem alle faser af udviklingen.
* Består af uddannede programmører og grafiker.
* Fleksibilitet – Her er der igen mere tale om en hensigtserklæring. Vi vil være fleksible i vores tankegang og vores processer, således at vi hele tiden kan udvikle os som fagpersonel, og som firma. Vi er ikke bange for at op eller nedskalere firmaet efter behov. På samme måde er vi heller ikke bange for at tage projekter af en type som ikke umiddelbart følger den fra starten lagte plan, hvis det giver mening for virksomheden.

### Kernekompetence

Spiludvikling med Unity3D spilmotoren.   
Stram projektplanlægning   
Virksomhedens kreativitet

### Kerneydelse

Spiludvikling – Egen udvikling  
Spiludvikling – Eksterne kontrakter

### Eventuelle sekundære ydelser

Det er en mulighed, at virksomheden i dens opstartsfase kunne tage eksterne projekter af en anden natur end spil. Hjemmeside udvikling eller regulære apps for eksempel. I begge tilfælde er der et klart overlap imellem de fornødne kompetencer, og det ville hjælpe til både at skabe kontakter i  
Det er andre veje som virksomheden kan udvikle sig i på længere sigt, for eksempel regulært konsulentarbejde, eller ved at udgive spil på andre firmaers vegne.

### Virksomhedens eksterne miljø

* Konkurrenter

Virksomhedens umiddelbare konkurrenter er alle andre mobil udviklere i hele verden. Det gælder både de som har penge bag sig, og dem der, som os, starter fra den absolutte bund.

I Danmark er det oplagt at nævne Tactile Entertainment (Chasing Yello) som en direkte konkurrent, men de markedspladser som vi skal sælge på, er globale. I det lys er konkurrencen langt skarpere fra firmaer som Rovio (Angry Birds), ZeptoLab UK (Cut the Rope) eller PopCap (Plants Vs. Zombies).

Derudover vil der være specifikke konkurrenter i forhold til det enkelte projekt, forstået på den måde at vores direkte konkurrent ikke er den samme hvis vi udvikler et PC-spil som hvis det er et mobil-spil.

* Teknologisk udvikling

Udbredelsen af mobile enheder der kan afspille spil, samt den modning spilmotorer som Unity3D har gennemgået i de senere år, gør det muligt for små virksomheder at udgive spil af høj kvalitet for et meget lavt budget.

Den næste ting der kommer, bliver formentlig udbredelsen af Virtual Reality enheder. At Facebook for ganske nyligt betalte 2 mia. USD for startup-virksomheden Occulus Rift, og Sony´s nyligt annoncerede Project Morpheus signalerer klart at det er et område som tages alvorligt. Pt. Er det kun muligt at købe en prototype af Occulus VR, og Morpheus er slet ikke tilgængeligt. Men det er afgjort et område som vi som nyopstartet virksomhed kunne drage fordel af at holde øje med.

* Industriforhold

Det samlede billede af industrien generelt er noget mudret, fordi spil kommer i mange forskellige størrelser, og dermed prisklasser. I den tunge ende finder man firmaer som Ubisoft og Blizzard, og generelt er der kun en begrænset mængde udviklere der kan håndtere udviklingen af såkaldte AAA-spil. Jo mere man nedskalerer et spil, jo flere virksomheder findes der som kan håndtere opgaven, og det er ikke unormalt at virksomheder i størrelsen 1-5 mand producerer mobil eller pc-spil.

* Kundegrundlag

Samlet set er kundegrundlaget massivt. Der er solgt mere end 700 mio Apple devices (tlf og pads), og på Android siden er tallet formentligt omkring en milliard. Selv om disse tal dækker over udgåede modeller, ure, ipods o.lign. typer udstyr der ikke er direkte relevante for salg af apps, så er det dog rimeligt at antage, at der er et tilstrækkeligt kundegrundlag til at starte en virksomhed der udvikler mobilspil.

Dertil kommer at vi også kan udvikle til mere modne platforme såsom: PC, Playstation, Xbox, WiiU eller Webbrowsere. På PC findes der en række markedspladser hvoraf de mest oplagt for os er Steam og GoG. For de andre gælder det at hver platform har sin egen markedsplads, og sit eget kundesegment.

* Overordnet analyse af det eksterne miljø

Der er ingen tvivl om at konkurrencen på spilmarkedet er knivskarp. De samme teknologiske fremskridt der gør det muligt for os at starte op, har gjort det samme for tusindvis af andre udviklere, og de har alle sammen mere erfaring end os.   
På den anden side er kundegrundlaget massivt, og konstant stigende. Det er også et marked hvor de der kan udskille sig fra mængden og/eller levere konstante kvalitetsprodukter har alle tiders mulighed for at slå igennem.

### SWOT

SW – Virksomhedens interne formåen (strength/weakness)  
OT – Omgivelsernes indvirkning på virksomheden (Opportunities/Threats)

### Strategiplan

Hvor er virksomheden om et år

Om et år har virksomheden udgivet mindst et spil og beskæftiger en mand på fuld tid. De(t) udgivne spil udgør virksomhedens porteføjle, og med dem i hånden vil vi forsøge at finde investorer, således at fremtidige projekter kan udvikles med fuldt fokus. Derudover har vi fået alle dele af håndværket ind under huden fra præ-produktionen, og til udgivelse.

Hvor er virksomheden om 2 år

Om to år beskæftiger virksomheden minimum ejerne på fuld tid. Meningen er, at virksomheden skal skaleres på en organisk måde, hvor vi altid er på et niveau hvor vi ikke tager projekter som er for store. Vi bygger os selv op, og vi tager projekter i den størrelse der passer for konstant udvikling.

Hvad det for en position som virksomheden ønsker at indtage:

I første omgang er det virksomhedens mål, at nå en størrelse hvor det kan fuldtidsbeskæftige ejerne. Vi vil ikke lægge os fast på om vi er et firma der kun udvikler til App-markedet, eller PC, eller Konsol. Vores fleksibilitet er vigtig. Derfor har vi også valgt Unity3d som udviklingsplatform, da den netop understøtter mange formater, uden at vi i virksomheden skal starte forfra med nye værktøjer for hvert projekt.

Det er ikke vores holdning, at der er et reelt loft over hvor meget en spilvirksomhed kan vækste, hvis den først kommer ud over hobbyniveau.

### Målsætning & Handlingsplan

* Om 3 mdr. Skal der være en feature-complete prototy klar Dvs. alt funktionalitet skal være på plads.
* Om 4 mdr. Skal virksomheden have firmahjemmeside og pressemateriale klar.
* Om 6 mdr. Skal spillet være i beta-tilstand. Dvs. færdigt, men med plads til fejlrettelser
* Om senest 8 mdr. skal virksomheden have selvudgivet første spil.
* Om senest 8 mdr. skal virksomheden have kontakt til investorer.
* Om et år skal virksomheden være fuldtidsbeskæftigelse for mindst en af ejerne.
* Om et år skal virksomheden have udviklet og udgivet mindst to spil, eller porteret første spil til flere platforme.

Det er afgørende, at virksomheden hurtigst muligt får udgivet et spil, af en kvalitet som gør at det kan anvendes til at tiltrække investorer. Efter udgivelse på en platform skal det vurderes om der er basis for, at lave opdateringer til spillet, eller om det skal porteres til flere platforme. Hvorvidt vi skal det ene eller det andet, beror på om spillet er en succes eller fiasko. Såfremt der er værdi i videreudvikling på spillet, kan målet om to udgivne spil på et år fraviges.  
Uanset om spillet har været en kommerciel succes eller ej, er det vores udgangspunkt for at tage kontakt til potentielle investorer. Det er en proces som vi påbegynder umiddelbart efter udgivelsen.Udover at kunne referere til det spil vi allerede har lavet, er det også væsentligt, at vi har et pitch klart til det næste projekt.

Uanset om vi kan få hul igennem til en eller flere investorer, så er det væsentligt at vi så hurtigt som muligt får etableret en firmahjemmeside. Fordi spil er en global virksomhed, er det vigtigt at have et fast anker som vi kan henvise til hvor alle og enhver kan se at vi er et firma der hele tiden arbejder aktivt imod færdiggørelsen af det næste projekt.   
Samtidigt er det af største vigtighed at få påbegyndt opbyggelsen af et brand og et ry så hurtigt som det overhovedet kan lade sig gøre. Både for at kunne være genkendelige overfor kunderne, men især for den interne branchegenkendelse. Som i så mange andre sammenhænge handler det om at have de rigtige kontakter, og for at få det skal vi ud og være synlige på så mange måder som vi kan.   
Dvs. Tilstedeværelse på sociale medier som f.eks. facebook, Twitter og Youtube, samt deltagelse på relevante internet fora.

## Virksomhedsform

**Zen Rabbit Studios** startes op uden nogen form for finansiering, hvilket udelukker virksomhedsformerne Aktieselskab (A/S) og Anpartsselskab(Aps) der ville kræve indskudsværdi for hhv. 500.000 og 50.000. Tilbage er der Enkeltmandsvirksomhed, Interessentskab(I/S) og Iværksætterselskab(IVS). Enkeltmandsselskaber og I/S´er kan startes uden videre, men ejeren (eller ejerne hvis der er tale om et I/S) hæfter personligt for virksomhedens eventuelle gæld, og kan på den måde give de involverede massive kvaler i det tilfælde at virksomheden går konkurs.

Tilbage er der IVS, der er en ny forretningsform etableret i januar 2014. Et IVS har den samme struktur som et anpartsselskab. Blot kan det startes op med et indskud på 1 kr. Hvilket er et beløb som vi i fællesskab er i stand til mønstre. Kravet er så at man opsparer penge i virksomheden indtil man runder de 50.000 som det koster at konvertere til et Aps. Først herefter kan man hæve et udbytte i virksomheden.

Et IVS er et selvstændigt retsobjekt, hvilket vil sige, at ejerne ikke hæfter personligt for eventuel gæld.  
Argumentet imod opstart af et IVS er, at det ikke nødvendigvis vil inspirere en finansiel institution til at investere i virksomheden når ejerne ikke har noget på spil. Men på den anden side kan vi heller ikke på anden vis fremskaffe nogen form for sikkerhed, hvorfor spørgsmålet om virksomhedstypen er irrelevant.  
Altså er det hensigten at starte virksomheden som et IVS.

## Finansiering

Til virksomhedens opstart vil vi i første omgang forsøge at klare os ved at bruge vores egne penge. Vi kan lave en prototype af vores første spil for omkring nul kroner, da de værktøjer vi skal bruge findes i gratis versioner. Faktisk behøver vi ikke starte virksomheden overhovedet før vores prototype er ved at være klar til fremvisning. Når vi kommer dertil er vi, jf. opstartsbudgettet, nødt til at finde nogle flere penge til opstarten.  
Vi kan her bruge vores egne penge, men af helt åbenlyse årsager ville vi hellere undgå det. Da vores økonomiske udgangspunkt er lidt svagt, har vi ikke den store tiltro til at en bankforbindelse ville være en mulighed i første omgang. Det samme gør sig gældende for venture kapital. I øvrigt er der altid en pris forbundet med det sidstnævnte, og som udgangspunkt vil vi gerne bevare vores frihed. Det lægger også bedre i tråd med vores strategi om organisk udvikling.

Det vi har til hensigt at gøre, er at søge forskellige fonde og offentlig støtte. I forhold til opstart af virksomheden vil vi f.eks. gøre god brug af den gratis rådgivning vi kan få af Nordjysk Iværksætter Netværk.   
Derudover er der en meget lang række forskellige tilskud man kan søge, hvilket er et område som vi vil undersøgte ganske nøje.