

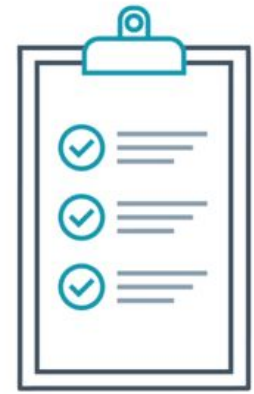


# Projektstatus



# Agenda

- Statusübersicht
- Meilensteine
- Zeitplan
- Budgetübersicht
- Risiken und Chancen
- Teamzufriedenheit





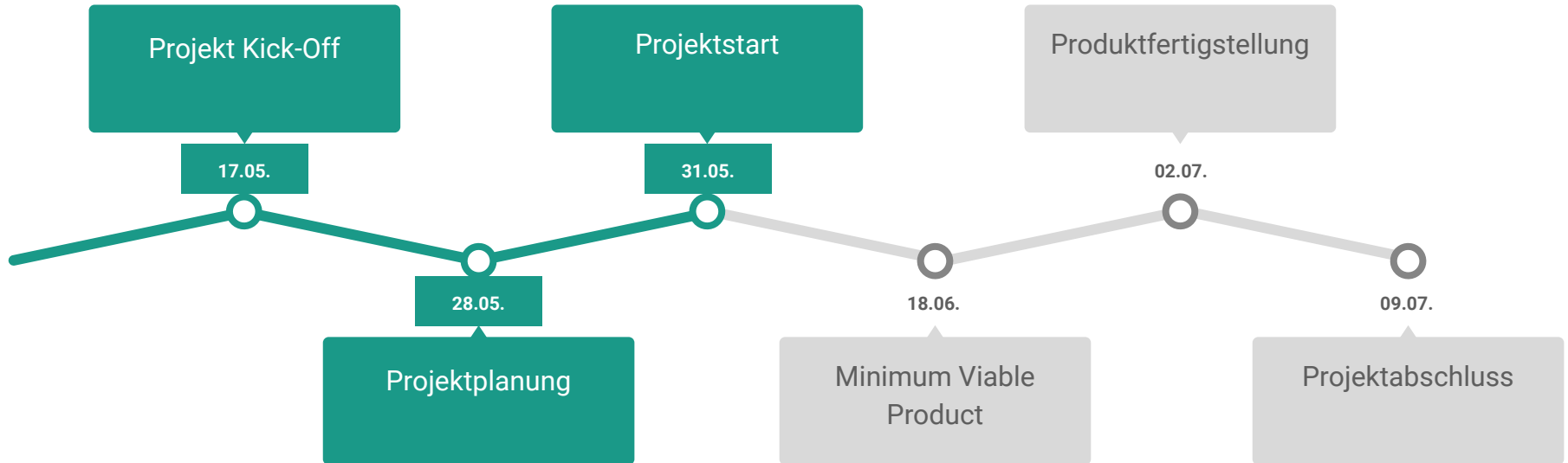
# Statusübersicht



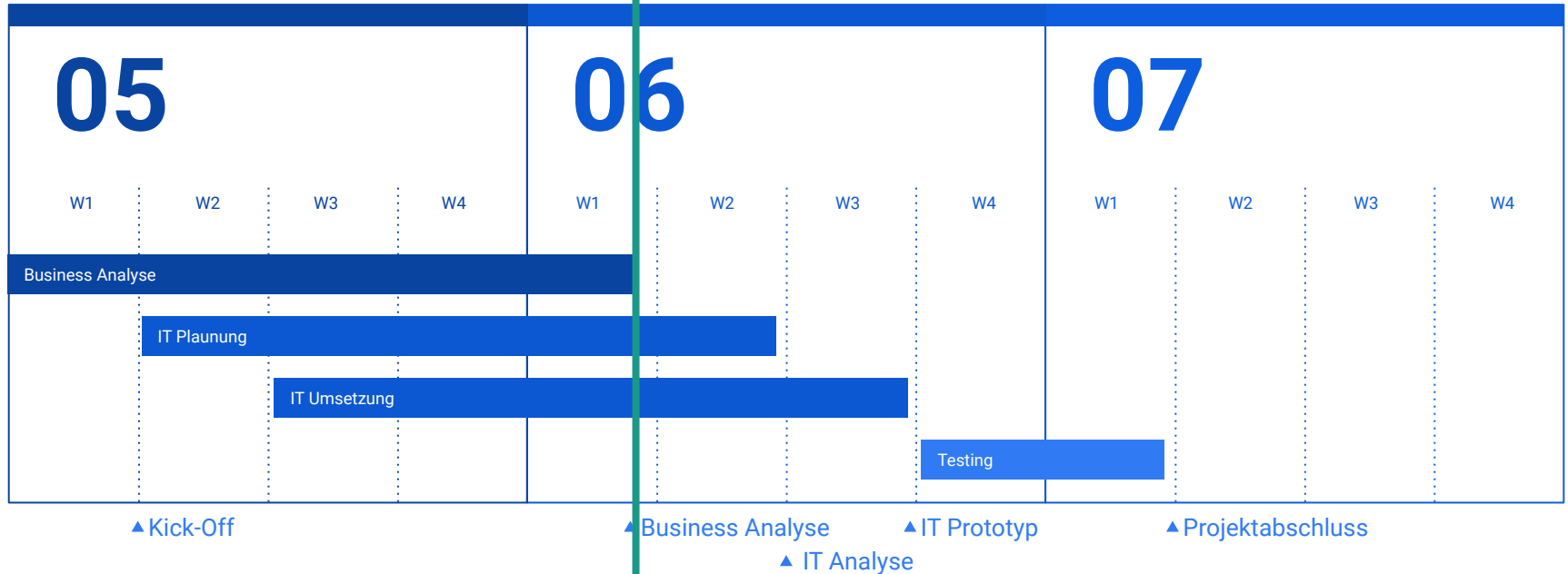
- Wirtschaftliche Analysen
- Technische Analysen
- Technische Umsetzung
- Projektmanagement
- Stakeholder Management



# Meilensteine



# Zeitplan





## Budgetübersicht

Rolle	Tagesrate	geplante Tage	Gesamtkosten		benötigte Tage	aktuelle Kosten
Project Manager	2.500 €	8	20.000 €		4	10.000 €
Junior Developer	1.000 €	20	20.000 €		7	7.000 €
Senior Developer	2.000 €	20	40.000 €		5	10.000 €
BI Consultant	1.300 €	15	19.500 €		8	15.600 €
Business Analyst	1.000 €	15	15.000 €		8	15.000 €
Rücklage		2	35.500 €		-	-
Gesamt	Ø 1.560 €	88	114.500 €		43	57.6000 €



## Risiken

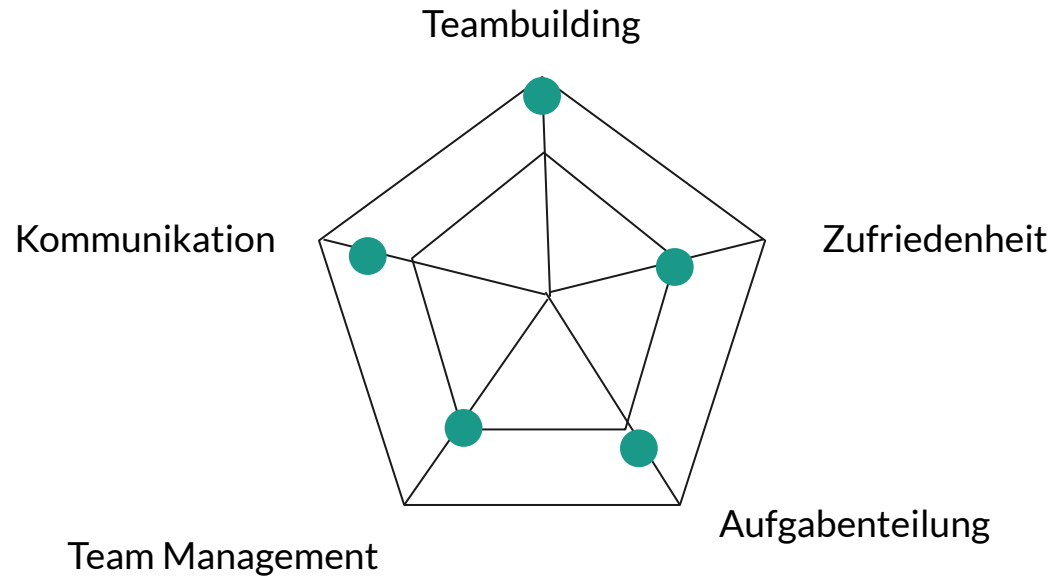
&

## Chancen

- Geringe Kundenzufriedenheit beim letzten Statusmeeting aufgrund fehlender Informationen zum konkreten Projektstatus

- Wirtschaftliche Analysen abgeschlossen
- Technische Analysen abgeschlossen
- Technische Umsetzung gestartet
- Zeitplan übererfüllt

# Teamzufriedenheit





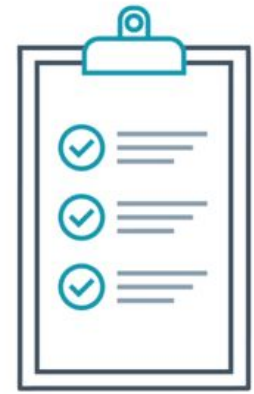


# Business-Parameter



# Agenda

- Budgetplanung
- Hub Lokalisierung
- Abo-Preisermittlung
- Konkurrenten
- Supply Chain
- Geschäftsprozesse
- SWOT
- Zielgruppenanalyse
- Personas



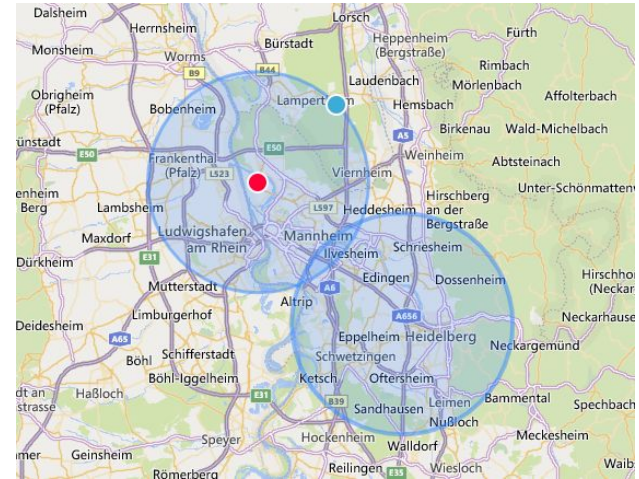


# Budgetplanung

Rolle	Tagesrate	geplante Tage	Gesamtkosten
Project Manager	2.500 €	8	20.000 €
Junior Developer	1.000 €	20	20.000 €
Senior Developer	2.000 €	20	40.000 €
BI Consultant	1.300 €	15	19.500 €
Business Analyst	1.000 €	15	15.000 €
Rücklage		2	35.500 €
Gesamt	Ø 1.560 €	88	114.500 €

# Hub-Standorte

- Main-Hub
  - Mannheim Friesenheimer Insel
  - Kaufen: 120 €/qm
  - 600 qm | 450 qm Lagerhalle, davon 100 qm Werkstatt
  - ~ 80k € Grundstück + ~ 170k € Hallenbau
  - 14 Jahre Afa: ~ 1.500 €/Monat
- Mini-Hub
  - Heidelberg Wiebling
  - Mieten: 5€/qm
  - 150 qm Lagerfläche + Parkplätze
  - 770 €/Monat





# Abo-Preisermittlung

Fahrrad	6,77 €/Monat
GPS Tracker	1,25 €/Monat
Reparaturkosten	8,33 €/Monat
Service (6-22 Uhr)	2,32 €/Monat
Verwaltung	0,50 €/Monat
IT-Kosten	0,03 €/Monat
Werbekosten	0,72 €/Monat
Lagerkosten	0,23 €/Monat
Gewinn (10%)	2,02 €/Monat
Steuer (19%)	4,22 €/Monat
Endpreis	26,39 €/Monat



# Konkurrenten

## Swapfiets

- Abo-Preis von 20 €/Monat
- Keine 30 Minuten Service Garantie
- Künstlich limitierte Reichweite

## eigener Kauf:

- langfristig günstiger bei Beibehaltung des Fahrrads (~17 Monate)
  - Keine Service Garantie
- Eigenes “Kümmern”



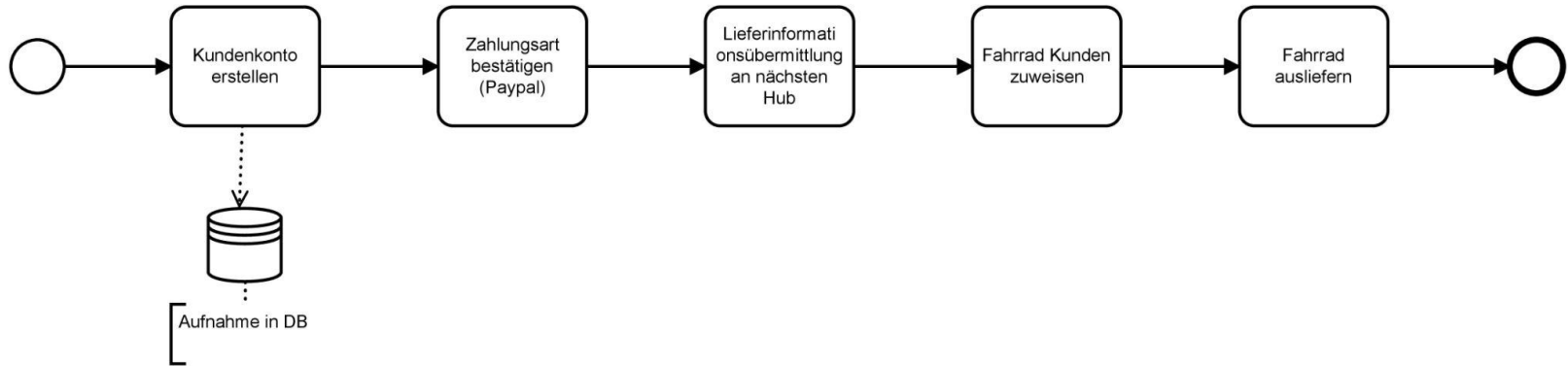
# Supply Chain

- Bezug von Fahrrädern von Großhändlern, oder direkt von einem Hersteller
- Bezug von GPS Sensoren von Vodafone

## Herausforderungen:

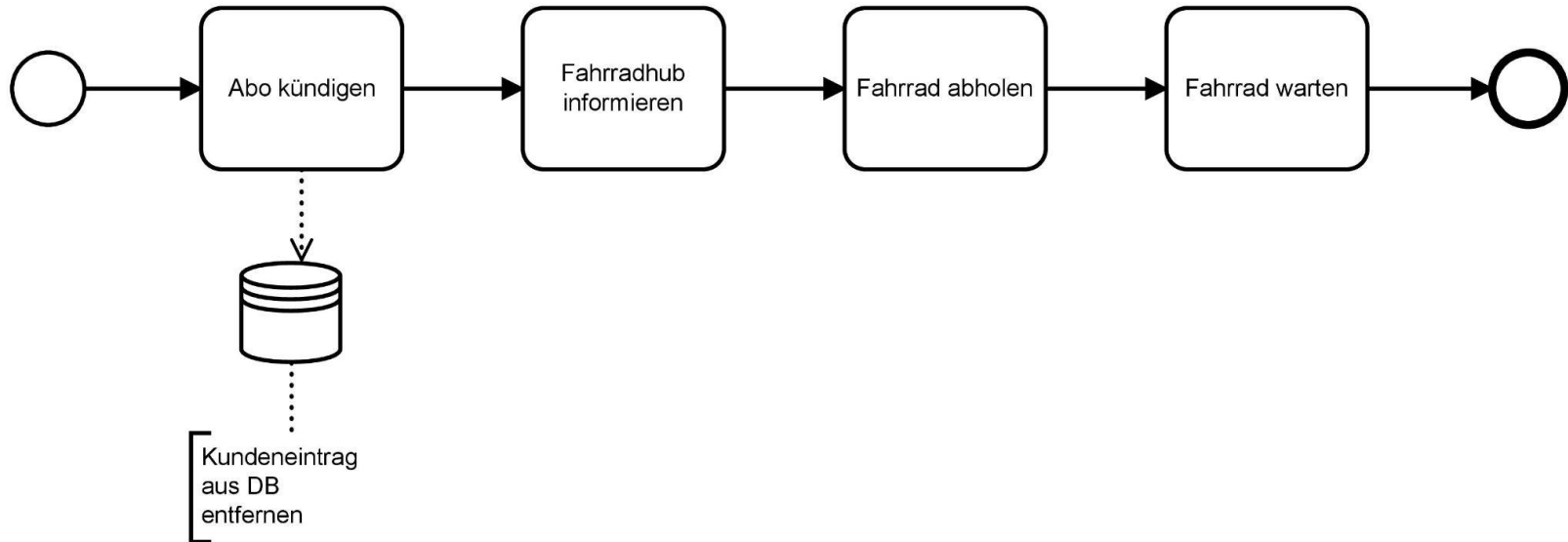
- finden von Vertragspartnern
- schwierige Preisevaluierung wegen intransparenten Großkunden Preisen

# Geschäftsprozesse: Neuer Kunde

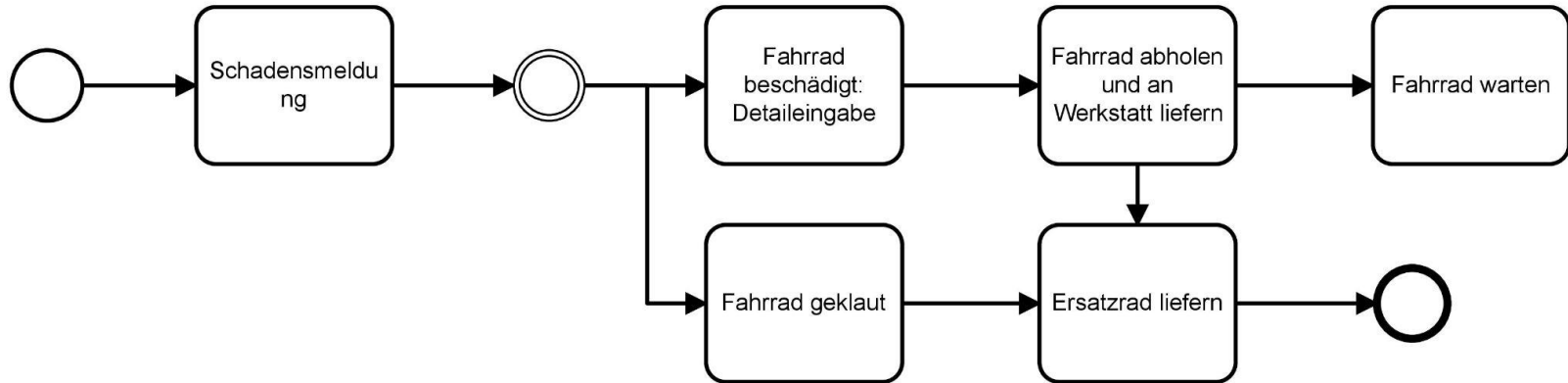




## Geschäftsprozesse: Abo kündigen



# Geschäftsprozesse: Fahrrad Reparatur





# SLA

Kernpunkte:

- Bereitstellung der wirtschaftlichen und technischen Analysen
- Erarbeitung eines Web-basierten Dashboards, sowie Auswahl der geeigneten Techniken zum Betreiben des Fleet Managements
- Überführen des Web-Servers auf einen Webhosting Partner
  - Hier: Zuständigkeiten für Service und Wartung
- Einarbeitung von externem Personal für den Betrieb des Fleet Managements



# SWOT

<b><u>Strength</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fahrradmobilität jederzeit gewährleistet</li><li>• Keine extra Reparatur Aufwendungen (weder finanziell noch zeitlich)</li><li>• Stets aktuelles Fahrrad</li><li>• Folgen des Nachhaltigkeitstrends</li></ul>	<b><u>Weaknesses</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• begrenztes Angebot Gebiet (MA/LU/HD)</li><li>• verhältnismäßig hoher Preis</li><li>• Eng Kalkuliert</li></ul>
<b><u>Opportunities</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Senkungen des Preises möglich</li><li>• Verringerung des Ökologischen Fußabdruck</li><li>• Expandierung in weitere Städte</li><li>• höhere Qualität an Fahrrädern um verschleiß zu verringern</li></ul>	<b><u>Threats</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• zu wenig Kundeninteresse, um beabsichtigte Kalkulation zu erfüllen und in den Gewinnbereich zu kommen.</li><li>• Eventueller Diebstahl</li><li>• eventuell hoher Verschleiß</li></ul>



# Zielgruppenanalyse

- Hauptzielgruppe sind Studenten und Young Professionals
  - Alter von 18 bis 24 und 25 bis 34 Jahre
- Interesse an Umweltschutz
  - durch Fahrradfahren weniger das Auto verwenden
- Leben eher Zentral
  - können viele ihrer täglichen Aufgaben mit dem Rad erledigen
- Nehmen auch in Kauf längere strecken mit dem Rad zu fahren
  - sind generell aktivere Leute
- Kein Interesse an der Reparatur und Instandhaltung des Fahrrads
  - wollen das eher Outsourcen



# Personas

- Aus der Zielgruppenanalyse ergaben sich 4 verschiedene Zielgruppen
  - Schüler
  - Studenten
  - Young Professionals
  - Alternative Erwachsene
- 2 Hauptzielgruppen und 2 Nebenzielgruppen

# Judith



**Stellenbezeichnung**  
Schülerin

**Alter**  
Jünger als 18 Jahre

**Höchster Schulabschluss**  
Haupt-/Realschulabschluss

**Soziale Netzwerke**



**Bevorzugtes Kommunikationsmittel**

- E-Mail
- Social Media
- Textnachrichten

**Einkommen**

- Taschengeld 60€ bis 80€ pro Monat
- Mini Job bis 450€ pro Monat

**Umweltbewusstsein**

- Ist der Umwelt bewusst
- Fährt aber Fahrrad weil noch kein Führerschein

**Fortbewegungsradius**

- Von Zuhause zur Schule und zu Freunden
- Radius von max. 5KM

Persona 1 - Schülerin

# Aaron



**Stellenbezeichnung**  
Student

**Alter**  
18 bis 24 Jahre

**Höchster Schulabschluss**  
Hochschulreife/Abitur

**Soziale Netzwerke**



**Bevorzugtes Kommunikationsmittel**

- E-Mail
- Social Media

**Einkommen**

Bafög, Nebenjobs (450€ basis)

**Umweltbewusstsein**

Fährt gerne mit dem Fahrrad um die Umwelt zu schonen

**Fortbewegungsradius**

Rund um die Innenstadt bis max 10 KM vom Wohnort

Persona 2 - Student



# Sophia



## Stellenbezeichnung

Marketing und Vertriebsmitarb

## Alter

25 bis 34 Jahre

## Höchster Schulabschluss

Bachelor-Abschluss

## Soziale Netzwerke



## Branche

Werbung

## Unternehmensgröße

51-200 Mitarbeiter

## Bevorzugtes Kommunikationsmittel

- Telefon
- E-Mail
- Textnachrichten
- Persönlich
- Social Media

## Größte Herausforderungen

- Kundenbeziehungen und -kommunikation
- Kommunikation
- Zusammenarbeit und Kreativität

## Einkommen

- Einstiegsgehalt bis zu 51.000€ Brutto

## Umweltbewusstsein

- Führt Fahrrad um die Umwelt zu schonen
- Will ein gutes Vorbild für jüngere sein

## Persona 3 - Young Professional

# Siegfried



**Stellenbezeichnung**  
Sr. Enterprise IT Architect

**Alter**  
35 bis 44 Jahre

**Höchster Schulabschluss**  
Master-Abschluss

**Soziale Netzwerke**



**Branche**  
Technologie

**Unternehmensgröße**  
Mehr als 10.000 Mitarbeiter

## Größte Herausforderungen

- Mitarbeitermotivation
- Änderungsmanagement
- Ressourcen
- Problemlösung und Entscheidungsfindung

## Bevorzugtes Kommunikationsmittel

- E-Mail
- Telefon
- Persönlich

## Einkommen

- Bis zu 150.000€ Brutto im Jahr

## Fortbewegungsradius

- Nimmt auch bis zu 10 km inkauf um zur Arbeit zu fahren
- Macht längere Touren am Wochenende

## Persona 4 - Alternativer Erwachsener



**Vielen Dank sagt FUME**