



Businessplan

Isabella, Lucas Krauter,
Nils-Jannik, Sven Kohlstetter,
Tobias Nolte, Lukas Bossani

28. Februar 2021

Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung	3
2	Geschäftsidee	3
2.1	Angebot	3
2.2	Nutzen	3
2.3	Kernfähigkeiten	4
3	Vertrieb & Wettbewerb	4
3.1	Kunden	4
3.2	Vertrieb und Kommunikation	5
3.3	Markt & Wettbewerb	5
4	Team & Partner	5
4.1	Gründer*innen & Team	5
4.2	Werte	6
4.3	Partner	6
5	Unternehmen	6
5.1	Produktion (Kernaktivitäten)	6
5.2	Standort	6
5.3	Rechtsform & Vorschriften	7
5.4	Risiken	7
6	Finanzen	7
6.1	Ertragsquellen/Umsatz	7
6.2	Kosten	7
6.3	Kapitalbedarf & Finanzierung	8
6.4	Rentabilität	8
6.5	Liquidität	8
7	Anhang	8

1 Zusammenfassung

Way bietet Kunden eine schnelle, effiziente und dynamische Transportlösung an. Dieses Konzept überzeugt vor allem mit seiner Flexibilität und Dynamik, welche die Grundlage darstellt. Teilnehmer am öffentlichen Straßenverkehr bekommen durch diesen Dienst ein noch nie dagewesenes, innovatives Erlebnis, welches auf der Grundlage von künstlicher Intelligenz beruht und schnelle und effiziente Fahrten anbietet. Dies senkt die Umweltbelastung sowohl durch die Reduzierung und dynamische Anpassung der Fahrzeugwahl, als auch durch ein gezieltes herbeiführen von geplanten grünen Wellen an Kreuzungen, mithilfe welcher Fahrzeuge ohne Verzögerung an ihre individuelle Route abfahren können. Des Weiteren erspart unser Konzept Kunden viel Zeit und Geld, da sie nicht wie herkömmlich, an vielen Stationen auf dem Weg halten müssen, sondern schnell an ihren Zielpunkt gelangen. Wir von Way wollen unseren Kunden den schnellsten und zuverlässigsten Transportservice bieten.

2 Geschäftsidee

2.1 Angebot

Way bietet Kunden eine schnelle, effiziente und Transportlösung an, welche sich den ständig ändernden Bedingungen in einer Stadt dynamisch anpasst. Der öffentliche Nahverkehr wird durch unser Konzept ersetzt und durch diese effiziente Lösung bedient. Nutzer können so, einfach per App oder Anruf, eine Fahrt buchen. Diese wird dann von uns im System registriert und optimale Haltestellen berechnet. Der Nutzer kann dann an einem Haltepunkt in ein Fahrzeug steigen, welches eine berechnete Route abfährt und weitere Fahrgäste zusteigen lässt, wenn ihre Ziele auf dem Weg liegen oder mit wenig Umweg gut zu erreichen sind. Somit wird wertvolle Zeit unserer Fahrgäste gespart, indem ein Fahrzeug nicht an jeder herkömmlichen Haltestelle halten muss und diese abfahren muss. Die benutzten Fahrzeuge werden gezielt navigiert und verringern somit die Umweltbelastung und steigern ihre Effektivität.

2.2 Nutzen

Die Geschäftsidee hat grundsätzlich drei Kernaspekte:

1. Dynamische Haltestellen

Bei diesem Aspekt werden alle bisherigen Haltestellen im öffentlichen Nahverkehr überflüssig. Way berechnet nämlich dynamisch anhand der Eingabe der Fahrgäste die optimalen Haltepunkte an denen Fahrgäste zusteigen und aussteigen können. Es werden stets optimale Haltepunkte berechnet, welche nah am Fahrgast liegen und somit schnell und einfach zu erreichen sind.

2. Dynamische Fahrstrecken

Way hebt sich mit diesem Aspekt von herkömmlichen Verkehrsunternehmen im öffentlichen Nahverkehr besonders ab. Da keine festen Haltestellen vorgesehen sind, fahren die Fahrzeuge auch nicht immer die gleiche Route ab, was die Fahrzeit für bestimmte Fahrgäste erheblich reduzieren kann. Busse stehen nicht mehr jede Minute an einer Haltestelle, sondern es wird eine effiziente, schnelle und individuelle Route für die jeweiligen Fahrzeuge berechnet.

3. Dynamische Fahrzeugwahl

Zu Stoßzeiten werden andere Kapazitäten benötigt als zu Zeiten, an denen weniger Fahrgäste unser innovatives Transportsystem nutzen wollen. Way passt die Fahrzeuge, welche für den Transport genutzt werden dynamisch an die jeweiligen Begebenheiten an. Somit werden beispielsweise größere Busse bei Kindern benutzt, die zur Schule müssen und somit eine Art "Schulbus" erzeugt. Auch über beliebte Strecken werden bei größerem Andrang größere Fahrzeuge verwendet. Wenn aber beispielsweise mittags um 11:00 Uhr weniger Fahrgäste eine bestimmte Strecke benutzen, so werden auch kleinere Fahrzeuge genutzt, welche effizienter sind und dennoch den Bedarf abdecken.

Diese Kernaspekte werden alle von unserem Algorithmus bedient. Dieser wiederum ist so implementiert, dass er möglichst schnelle und effiziente Wege findet, um die Umweltbelastung zu minimieren und dennoch viele Fahrgäste bedienen zu können. Damit das System zuverlässig funktioniert, wird auf Vorratsdatenspeicherung viel Wert gelegt. Alle Daten, die die Nutzer bei der Benutzung unserer App generieren, werden gesammelt und für den Algorithmus benutzt, um diesen so effizient wie möglich zu gestalten. So können beliebte Routen bereits im Vorfeld geplant werden und auch eine Fahrzeugwahl bereits getroffen werden. Dies lässt sich vor allem für Pendler in der Stadt einfach umsetzen, da diese meist zu ähnlichen Uhrzeiten regelmäßig die gleichen Start und Zielpunkte haben. Auch die Routenplanung wird durch die Sammlung der Daten optimiert, um Stau zu vermeiden und sich bildenden Stau zu umfahren.

Ein weiterer Vorteil unserer Lösung ist es, dass die Ampelschaltungen in der Stadt ebenfalls von unserem Algorithmus beeinflusst werden können, um den Fahrzeugen einen möglichst reibungslosen Verlauf ihrer Fahrstrecke zu garantieren. So werden die Ampeln nach Möglichkeit so geschaltet, dass unsere Fahrzeuge eine "grüne Welle" haben, und nicht an jeder Ecke an einer roten Ampel stehen müssen, womit unseren Gästen wertvolle Zeit entgeht.

2.3 Kernfähigkeiten

Wir von Way können dieses System anbieten, welches alle Fahrzeuge steuert. Ebenfalls können wir die Plattform erstellen, über welche die Nutzer sich anmelden und ihre Fahrten buchen können.

Die Instandhaltung und das Design der Fahrzeuge müssen wir erlernen oder bestenfalls in die Hände eines starken Partners legen.

3 Vertrieb & Wettbewerb

3.1 Kunden

Kunden sind für uns alle Nutzer des öffentlichen Nahverkehrs und alle die es werden wollen. Alle Personen die in einer Stadt leben oder diese Besuchen kommen, von Schulkindern bis zu älteren Herrschaften sind potentielle Kunden von uns. Auch Menschen, die Unterstützung benötigen wie Seh- oder Gehbehinderte gehören zu unserer Zielgruppe, da auch dies als Parameter angegeben werden kann und dann entsprechende Fahrzeuge dynamisch diesen Routen zugeteilt werden, um unseren Kunden das bestmögliche Transporterlebnis zu gewährleisten.

3.2 Vertrieb und Kommunikation

Unser Angebot erreicht unsere Kunden über einfache und primitive Wege wie die Anwesenheit unserer Fahrzeuge im Straßenverkehr, aber auch durch Werbung, welche über mehrere Kanäle lokal für die Anwohner der Stadt geschaltet wird. So könnte unser Produkt an großen Plakatwänden zu finden sein, aber auch als Werbeanzeige in Apps auf dem Smartphone oder Werbung im Fernsehen.

Die Kommunikation mit den Kunden erfolgt dabei über unsere entwickelte App und für weniger technisch versierte Personen per Telefon. Dies ermöglicht es uns, auf die individuellen Wünsche und Schwierigkeiten der Kunden bestmöglich zu reagieren.

Wir möchten durch unser Konzept Kunden von unserer Idee überzeugen und ihnen zeigen, wie die Mobilität von morgen schon heute umgesetzt werden kann. Für eine Kundenakquirierung wären auch vergünstigte oder kostenlose Probefahrten denkbar. Sobald Kunden von unserer Idee überzeugt sind, bieten wir ein Produkt des täglichen Gebrauchs an und halten somit durch eine gute Leistung unsere Kunden.

3.3 Markt & Wettbewerb

Wettbewerber in unserem Bereich sind vor allem andere, bereits existierende Transportunternehmen. Es existiert bereits das Konzept von Flixbus oder Moia, welches Busse oder Taxis verwaltet. Bisher gibt es allerdings kein Unternehmen, welches einen derart umfassenden Service und eine derart umfassende Transportlösung bietet. Unser Konzept hebt sich vor allem durch die in 2.2 genannten Kernaspekte unserer Geschäftsidee ab.

Das Marktpotential ist in unserem Fall enorm groß. Unser Konzept kann in allen Städten der Welt zum Einsatz kommen und zeigt somit ein enormes Wachstumspotential. Weiterhin kann das Konzept ausgeweitet werden, um auch kleinere Städte oder Dörfer an das System anzubinden, sobald dies technisch umsetzbar ist. Auch können weitere Transportwege in Erwägung gezogen werden, wie die Nutzung von Nah- und Fernverkehrs Bahnen, um dem Kunden somit auch Städte übergreifend das beste Transporterlebnis zu bieten.

Diese Branche wird immer weiter auf neuartige und innovative Technologien setzen, um dem Kunden das Reisen mit dem Nahverkehr möglichst schmackhaft zu machen und somit den Kunden dazu zu motivieren, lieber das Transportunternehmen anstelle des eigenen PKWs zu benutzen.

4 Team & Partner

4.1 Gründer*innen & Team

Wir wollen den Transport in der Stadt optimieren und sehen mit unserer Idee ein enormes Verbesserungspotential bei der Betrachtung der jetzigen Situation von Transportunternehmen in Städten.

Mitarbeiter unserer Firma sollen unsere Systeme stets weiterentwickeln, um die große Masse an angefallenen Daten möglichst effizient und zielführend zu verarbeiten. Weiterhin sollen Mitarbeiter im Kundenkontakt stehen, um mögliche Fragen oder individuelle Bedürfnisse von Kunden zu besänftigen. Des weiteren werden Mitarbeiter in den Bereichen Statistik und Analyse von Kundenbewertungen und im Marketing benötigt. Zu Beginn scheint uns eine Gruppe an etwa 6-8 Mitarbeitern sinnvoll, um das Produkt zum

laufen zu bekommen. Später wird die Anzahl der Mitarbeiter etwas wachsen müssen, um die vielen Städte und die Vielzahl an Kunden bedienen zu können.

Mitarbeiter im Backend sollten technisch und mathematisch versiert sein, um die eingesetzte künstliche Intelligenz stets weiterzuentwickeln und zu optimieren. Mitarbeiter im Marketing sollten kreative Ideen haben, um unser Produkt möglichst vielen Kunden schmackhaft zu machen und Mitarbeiter in der telefonischen Annahme von Fahrten sollten kundenfreundlich sein und ein sympathisches Auftreten besitzen.

4.2 Werte

Uns ist es wichtig, Kunden die angenehmste und beste Transportlösung zu bieten und somit die Kunden von unserer Idee ebenfalls zu begeistern und die Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln langfristig zu revolutionieren.

Wir stehen für Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit. Nichts ist ärgerlicher, als ein verpasster Termin wegen eines Staus oder verspäteten Verkehrsmittels.

4.3 Partner

Unsere Partner können die Umsetzung auf den Straßen in der Stadt besonders gut. Sie bringen das nötige Know-how mit, um die genutzten Fahrzeuge zu warten und zu pflegen. So können beispielsweise auch Taxiunternehmen in unser System integriert werden. Der große Vorteil für diese Partner wäre, dass sie von uns Aufträge erhalten und ihre Fahrzeuge somit effizienter und kostengünstiger einsetzen können. Auch die Tatsache, dass eine Oberfläche für den gesamten Transport in der Stadt angeboten wird, ist für unsere Partner förderlich, da sie damit eine viel größere Kundenkapazität erreichen.

Wie bereits genannt würden wir die physische Umsetzung der Routen an unsere Partner übergeben, welche mehr Erfahrungen im Bezug auf Fahrer solcher Fahrzeuge, die Wartung und Instandhaltung dieser haben.

5 Unternehmen

5.1 Produktion (Kernaktivitäten)

Zum aktuellen Zeitpunkt ist es wichtig, eine künstliche Intelligenz aufzusetzen, um möglichst schnell erste Daten zu verarbeiten und somit ein MVP zu schaffen, was von einer Gruppe an Benutzern bereits getestet werden könnte. Derzeit befindet sich das Projekt in der Planungsphase und steht am Anfang einer konkreten Implementierung.

Wir möchten durch kontinuierliche Verbesserungen und schnelle Iterationen, schnell an die sich ständig wechselnden Bedürfnisse von Kunden reagieren können und ihnen somit ein unvergleichliches Angebot bieten.

5.2 Standort

Zu Beginn sind vor allem Städte mit vielen Pendlern oder regelmäßigen Fahrgästen interessant, da dies gut planbar und vorhersehbar ist. Im späteren Verlauf, zu, Zeitpunkt an dem sich das Produkt auf dem Markt durchgesetzt hat und die Algorithmen bereits entsprechend optimiert sind, ist es denkbar auch Städte mit weniger regelmäßigen Fahrten einzubinden. Konkret würden wir gerne in Universitätsstädten beginnen, da

Studenten für uns von besonders großer Bedeutung sind, da sie meist offen für neue, innovative Konzepte sind und eine gewisse Regelmäßigkeit durch die Fahrten zur Uni und ihren Freizeitzentren haben. Denkbar wären somit Städte wie Stuttgart, Mannheim oder Darmstadt.

5.3 Rechtsform & Vorschriften

Gründen würden wir als GmbH, da diese Unternehmensform für unser Vorhaben flexibel ist und sich gut mit unseren Konzepten vereinen lässt. Besonders zu beachten ist, dass Transportunternehmen Zulassungen benötigen, um Fahrgäste annehmen zu dürfen. Des Weiteren sind wir auf ein stabiles 5G Netzwerk angewiesen, da anderenfalls eine derart genaue Standortbestimmung und die Masse an zu übertragenden Daten nicht möglich wäre.

5.4 Risiken

Als besondere Risiko sehen wir, dass es nicht anfangs noch nicht genügend Fahrgäste geben wird, um eine Lösung zu bieten, die so effizient ist, wie wir sie uns vorgestellt haben. Dagegen wollen wir durch gezielte Werbung und eine ständige Reflektion auch mithilfe von Kundenfeedbacks unsere Marktposition stärken und viele Menschen von unserer Idee begeistern.

6 Finanzen

6.1 Ertragsquellen/Umsatz

Way nimmt Geld für erfolgreich abgeschlossene Fahrten ein. Dies geschieht zum Zeitpunkt, an dem eine Fahrt abgeschlossen wird. Kunden hinterlegen beispielsweise ihren PayPal Account oder eine Kreditkarte, von der dann nach der Fahrt direkt (PayPal) oder zum Monatsende gesammelt (Kreditkarte) die Kosten für die jeweiligen Fahrten abgebucht werden.

Da wir unseren Kunden ein Faires Preismodell anbieten wollen, berechnen sich unsere Preise ausschließlich aus der Luftlinie des Start und Zielpunktes. Somit muss der Kunde keine Mehrkosten befürchten, wenn weitere Verkehrsteilnehmer während der Fahrt aufgenommen werden. Denkbar wären auch Flatrates für eine bestimmte Anzahl an Kilometern die monatlich oder wöchentlich mit unserem Service in Anspruch genommen werden könnten.

Unsere Preise sind flexibler und nach Möglichkeit niedriger als die, unserer Konkurrenz. Durch unsere dynamischen Anpassungen bieten wir unseren Kunden ein noch nie dagewesenes Erlebnis und müssen somit auch bei unserer Preisfindung die sich dynamisch verändernden Kosten mit einkalkulieren.

6.2 Kosten

Unser Unternehmen wird vor allem die Plattform dieses Transportsystems mit einer guten künstlichen Intelligenz bereitstellen, weshalb, neben Mitarbeiterkosten wie Lohnkosten, vor allem Kosten für Server anfallen werden, um eine höchstverfügbare performante Plattform zu gewährleisten.

6.3 Kapitalbedarf & Finanzierung

Für unser Vorhaben erstmalig Kapital benötigt, um die Serverkosten abzudecken und um Mitarbeitern ein geeignetes Arbeitsumfeld zu schaffen. Des weiteren müssen Verträge mit Dienstleistern ausgehandelt werden, welche uns ihre Fahrzeuge und ihr dazugehöriges Personal zur Verfügung stellen.

Es wird ein Startkapital in Höhe von etwa tbd. € benötigt.

6.4 Rentabilität

Für unser Vorhaben ist es notwendig, viele Kunden zu haben, die viele Fahrten mit unserem Dienst unternehmen. Je mehr Kunden also Fahrten mit unserer angebotenen Dienstleistung unternehmen, desto mehr Gewinn können wir im Verhältnis zu unseren Ausgaben erzielen. Je mehr Kunden Fahrten antreten, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich die Fahrten ähneln und somit gruppiert in einem Fahrzeug gefahren werden können.

6.5 Liquidität

Da unser Konzept auf dynamischen Veränderungen aufgebaut ist, ist es wichtig eine Liquiditätsreserve anzulegen um auf mögliche unvorhergesehene Schwankungen oder Kosten reagieren zu können. Vor allem in der Transportbranche ist es wichtig, mit einer gewissen Fluktuation zu rechnen, da die Anzahl der Reisenden und die Fahrwege sich ständig verändern. Dies ist auch der Grund weshalb wir uns für dieses Konzept entschieden haben.

7 Anhang