

business plan

Digital Advisory Services AG

Boutique Investment Banking
Advisory Services
Mergers & Acquisitions, Restructuring

Made-To-Order Digital Companies

“M&A activity related to gaining digital capabilities will only continue to increase. Those who recognize this and move quickly to bring their own company into the new with digital technologies are best placed to reap the rewards.”

© 2018 Accenture

“Es ist einfach ein sehr nachhaltiges und innovatives Geschäft, wobei es sich ziemlich schnell und viel verdienen lässt“

© 2019 Gründer

Businessplan

zur Gründung einer Investmentgesellschaft „Digital Advisory Services AG“

Branch: Investment Banking

Investment Banking strategy: Boutique Investment Bank (no-full service)
Area of Investment banking: Advisory Services (Mergers & Acquisitions and Restructuring)

Product: **made-to-order prefabricated digital companies with pre-defined expertise**

Gründer Alex Berschauer

Anschrift: Ludwigstrasse
D-69483 Wald-Michelbach

Telefon: +49 15 77 69 88 22 1

Mail: alex.berchauer@gmail.com

URL: <https://www.linkedin.com/in/alex-berschauer-80058077/>

Inhaltsverzeichnis

Auf einen Blick	2
Geschäftsidee.....	3
Gründerprofil.....	6
Markteinschätzung.....	6
Wettbewerbssituation.....	7
Marketing und Vertrieb.....	7
Kooperationen.....	8
Standort.....	8
Unternehmensorganisations- und Personalmanagement.....	8
Risikoanalyse.....	9
Aktionsplan.....	9
Finanzwirtschaftliche Planungen.....	9-19

Auf einen Blick ...

Gründer:	Alex Berschauer, MBA, geb. am 05.03.1975
Gründungsvorhaben:	Erschaffung und Verkauf von maßgeschneiderten digitalen Fertig-Unternehmen mit vordefinierter funktional-technischer Konfiguration auf Bestellung. (Eng. made-to-order prefabricated digital companies with pre-defined expertise)
Zielgruppe	Unternehmen außer der IT-Branche, Unternehmen innerhalb der IT-Branche, private Investoren und Anleger, Unternehmen mit Restrukturierungsbedarf.
Standort:	(vorzugsweise) Frankfurt-am-Main
Rechtsform:	Aktiengesellschaft, AG
Firmenname:	Digital Advisory Services AG (Kurzform DAS AG)
Startdatum	(geplant) Januar 2020
Gesamtkapitalbedarf 2020:	241 200 € (unter Berücksichtigung von geplanten Erträgen), davon: <ul style="list-style-type: none"> - Investitionssumme: 0 € - Betriebsmittel: 241 200 €
Finanzierung:	Kein Eigenkapital, 100% Fremdkapital

Rentabilitätsvorschau

Bezeichnung	1. Geschäftsjahr 2020	in % zum Ertrag	2. Geschäftsjahr 2021	in % zum Ertrag
Gesamtertrag	2.380.000		8.550.000	
davon	2.380.000	100	8.550.000	100
Dienstleistungen/Produkte				
- Inkubatorenzeiteinsatz	595.000	25	1.657.500	19
= Rohertrag 1	1.785.000	75	6.892.500	81
- Personalkosten	357.000	15	800.100	9
= Rohertrag 2	1.428.000	60	6.092.400	71
- betriebspezifische Kosten				
Kostenplanung	209.000	9	353.400	4
= erweiterter Cash Flow	1.219.000	51	5.739.000	67
- Zinsen	0	0	0	0
= Cash Flow	1.219.000	51	5.739.000	67
- Sonderausgaben*	243.800	10	1.147.800	13
- Tilgung Investments**	241.200	10	0	0
= Betriebsergebnis	734.000	31	4.591.200	54

Kommentar

*Sonderausgaben=Boni (20% vom Cash Flow)

**Tilgung Investitionen (die ersten 6 Monate)

1. Geschäftsidee:

Wo sind wir denn? Der Markt.

Der Markt wird als Mergers & Acquisitions (Fusionen und Übernahmen) bezeichnet. Es handelt es sich dabei um die 8. Mergers & Acquisitions-Welle, und zwar um die technologiebetriebene Übernahme-Welle, die seit den letzten 3-5 Jahren zu betrachten ist. Als eine der Quellen für die Schlussfolgerungen in diesem Business-Plan wird ein Research von Accenture Strategy verwendet, nämlich: „M&A: FROM ART TO SCIENCE“ (<https://www.accenture.com/acnmedia/PDF-69/Accenture-AS-Tech-Led-M-A-From-Art-to-Science-POV.pdf#zoom=50>)

Was sind die Bedürfnisse? Die wichtigsten Ziele

Der Übernahmemarkt der IT-Firmen ist recht überschaubar. Möchte man als eigenes Unternehmen dieses digitale Know-how haben, ist ein Zukauf einer solchen IT-Firma recht wahrscheinlich. Von Grund auf alles neu aufzubauen ist für viele Unternehmen kaum machbar, bzw. in der heutigen schnelllebigen Zeit und dem spürbaren Fachkräftmangel kaum noch möglich. Zukauf oder eigene Abteilung schaffen heißt eine Unsumme an Geld und bzw. Zeit zu vergeuden bis das Know-how im eigenen Unternehmen ist. Beauftragt man eine spezialisierte IT-Firma um die gewünschten Resultate zu erschaffen, springt der Faktor Geld wieder in die Presche und lässt die Wirtschaftlichkeit kaum positiv erscheinen.

Die typischen Trigger für die heutigen M&As (aufgrund der obengenannten Studie, bei der ca. 1100 Unternehmen befragt wurden):

- a) 43% der befragten Unternehmen bestreben das Erwerben neuer IT - Kompetenzen und digitaler Vorteile.
- b) 42% der befragten Firmen sehen Bedarf an der nächsten Generations-Technologie
- c) 42% der befragten Betriebe wollen in die neuen digitalen Geschäftsfelder expandieren.
- d) 36% ziehen Übergang zu digitalisierten Dienstleistungen in Betracht.
- e) 35% streben Füllung von bestimmten digitalen Fähigkeitslücken an.

Auf welche Probleme stößt man dabei?

Ein Unternehmen möchte gerne einen digitalen Vorteil schaffen, seine IT-Kompetenzen ausbauen, mit der Digitalisierung voranschreiten, die nächste Generationstechnologie erwerben, neue digitale Geschäftsfelder erschließen und so weiter. Was tun? Dafür beabsichtigt ein potenzieller Kunde, eine bestimmte IT-Firma zu übernehmen. Dabei stößt er aber auf ein paar Probleme:

- Mangel an bestehenden digitalen Unternehmen, die zu verkaufen sind.
- Nicht ganz zum Käufer passende Konfigurationen der bestehenden IT-Unternehmen
- Längere Integrationszeiten, bzw. keine Integrationsmöglichkeit aufgrund technischer Angelegenheiten und korporative-kultureller Differenzen.
- Fehlende definierte Digitalisierungsstrategien des kaufenden Unternehmens.

Und was bieten wir denn an? Das Produkt.

Das Produkt kann wie folgt bezeichnet werden:

Erschaffung und Verkauf von maßgeschneiderten digitalen Fertig-Unternehmen mit vordefinierter funktional-technischer Konfiguration auf Bestellung.

(Eng. *made-to-order prefabricated digital companies with pre-defined expertise*)

Beschreibung:

Ein Beispiel aus dem realen Leben. Stellen Sie sich vor, Sie haben beschlossen, ein neues Auto anzuschaffen. Dafür besuchen Sie ein Autohaus. Dort können Sie gerne eins von den vorrätigen Autos kaufen oder einen nagelneuen Wagen nach Ihren Vorstellungen bestellen.

Im ersten Fall, die Option mit den vorrätigen Autos, dürfte unter anderem Außenfarbe, Motortyp und Leistung, Getriebeart, Felgengröße, fehlendes Navi usw. nicht ganz genau Ihren Vorstellungen passen. Aber so ein Wagen wäre sofort verfügbar.

Die zweite Option mit der Bestellung sieht aber vielversprechender aus. Sie bekommen genau die Außenfarbe und die Innenausstattung, den Motortyp, das Getriebe und die Leistung, also alles, was Sie sich ja eben an diesem neuen Auto wünschen. Da muss man aber nur etwas abwarten, bis das bestellte Auto nach der von Ihnen definierten Konfiguration hergestellt und zu Ihnen geliefert wird.

Für welche dieser Optionen würden Sie sich entscheiden? Na ja, es kommt eben darauf an, wie nachhaltig und zukunftsorientiert Ihre Entscheidung sein sollte...

Aber, zurück zu unseren Schafen...

Ungefähr das gleiche wie mit den Autos, machen wir mit neuen IT-Unternehmen, und zwar:

PHASE 1

*In Bezug auf diesen Bedarf bieten wir dem potenziellen Käufer an, eine nagelneue, absolut funktionsfähige IT- Firma nach seinen Wünschen und Anforderungen zu erzeugen. **Dem Kunden wird angeboten, aus einem virtuellen Bausatz eine gewünschte Konfiguration des zukünftigen IT- Unternehmens zusammenzustellen.** Dieser Bausatz ist modular und kann aus verschiedenen Modulen bestehen (diverse Kombinationen möglich):*

Datenbanken und Datenverarbeitung, Big Data, Data Warehouses & Data Lakes, Advanced Analytics, Künstliche Intelligenz, klassische Software Entwicklung, IT-Sicherheit, Moderne Netzwerksysteme, Cloud & Edge Computing, eCommerce, Internet of Things, Smart-Metering, Industrieautomation, VR & AR und vieles mehr...

Das „gebastelte“ Unternehmen wird gegründet und vom Auftragnehmer zu einem bestimmten technischen und personalmäßigen Zustand („ready for sale“) gebracht. Die Geschäftsarchitektur wird mitentwickelt, auf derer Basis das neue IT-Unternehmen individualisierte Lösungs- und technische Architekturen zusammen mit den modernsten Technologien und durchaus kompetentem Personal bekommt, die 100% auf Käuferbedürfnisse konzipiert und erarbeitet sind. Das „Konstruieren“ des bestellten Unternehmens dauert von 2 bis 6 Monate, abhängig von der Komplexität der Konfiguration der bestellten IT-Firma. Der Käufer tätigt dabei eine Anzahlung in Höhe von 30%, wovon der Herstellungsprozess der neuen Firma finanziert wird.

Wer bekommt dabei was? Die generelle Anteilstruktur des Deals.

- a) 70-75% des neuen Unternehmens erwirbt der Käufer. Der Auftraggeber kann bis 75% des neuen Unternehmens erwerben.
- b) 20% werden an das Personalteam des neuen Unternehmens übergeben. Der Hauptmotivationsfaktor für das Personal des neuen Unternehmens ist die Übergabe von 20% der Anteile. Der Teamleiter, bzw. der Geschäftsführer hat die Möglichkeit sein eigenes Team aufzubauen und unter diesen Mitarbeitern die Anteile zu verteilen.
- c) 5-10% behält der Verkäufer. Die DAS AG behält 5 bis 10% der Anteile für die weitere Unterstützung und Entwicklung der neuen Firma und gegebenenfalls die Garantiegewährleistung.

PHASE 2

Nach voraussichtlich 2 bis 4 Jahren hat der Käufer die Möglichkeit, die früher erworbene Firma entweder:

- a) zu verkaufen, die DAS AG wird (kann) die wachsende Firma mithilfe eines Private Equity Fund auskaufen (mehr als 50% der Anteile), weiterentwickeln und nach einigen Jahren zu einem deutlich höheren Preis weiterverkaufen, oder:
- b) weiter in seinem Besitz zu behalten. Dazu wird der Besitzer die ausstehenden 5-10 % der DAS AG - Anteile auskaufen müssen.

Wen sprechen wir an?:

- Unternehmen unterschiedlicher Art außer der IT-Branche,
- Unternehmen innerhalb der IT-Branche,
- private Investoren, bzw. Anleger, HNWI (High Net-Worth Individuals)
- Unternehmen mit einem Restrukturierungsbedarf

Lösungen, die mithilfe unseres Produkts geschaffen werden.

Mit diesem Angebot werden eben alle früher gekennzeichneten Probleme praktisch gelöst:

- Mangel an bestehenden digitalen Unternehmen. *Lösung: Die Unternehmen werden von uns erschaffen, statt gesucht und erworben.*
- Nicht ganz zum Käufer passende Konfigurationen der bestehenden IT-Unternehmen. *Lösung: Die Konfiguration des neuen Unternehmens wird von Anfang an das kaufende Unternehmen angepasst.*
- Mangel an IT-Fachpersonal für eigene Digitalisierung – Aktivitäten. *Lösung: Durch die eigenartige Struktur des Deals (S. oben) wird das Personal an das neue Unternehmen gebunden und dementsprechend finanziell motiviert.*
- Fehlen neuer Bewertungsmodelle beim Kauf für bestehende digitale Unternehmen. *Lösung: Bei dem Geschäft fällt der Bedarf selbst an einer Bewertung aus, denn das zu verkaufende Unternehmen ist neu und hat eine relativ feste Preisbildung.*
- Integrationsschwierigkeiten aufgrund technischer Angelegenheiten. *Lösung: Die technische Konfiguration wird vom Auftraggeber vordefiniert.*
- Längere Integrationszeiten, bzw. keine Integrationsmöglichkeit aufgrund technischer Angelegenheiten und korporative-kultureller Differenzen. *Lösung: Diese Anforderungen und die Konfiguration werden vom Auftraggeber vordefiniert. Vorausgesetzt deutlich definierte Anforderungen und relativ einfache Konfiguration, kann die Transaktion seit dem Auftrag wenige Monate (2-4) dauern.*
- Längere Integrationszeiten, bzw. keine Möglichkeit der Integration. *Lösung: Es gibt keine Integrationszeiten. Die neuen Unternehmen werden praktisch vorintegriert.*
- Fehlende definierte Digitalisierungsstrategien des Käufers. *Lösung: Die DAS AG wird bei der Problematik als Consultant behilflich.*

Was wollen wir überhaupt erreichen? Ziele.

Das Ziel ist es, durch den kontinuierlichen Ausbau der Kompetenzen auf dem IT-Markt eine ständig wachsende Holding der IT-Unternehmen verschiedener Entwicklungsphasen aufzubauen und neue Bereiche des Investment Banking wie Trading & Brokerage und Asset Management zum Geschäft heranzuziehen und somit für das Unternehmen ein permanentes und nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten.

2. Gründerprofil

Diese Geschäftsidee vereint in sich alles, was der Gründer in seinem Leben alles so gemacht hat und wofür er seine Leidenschaften hat.

Der Gründer hat mehr als 20-jährige Führungserfahrungen in unterschiedlichen Branchen und eine dazu entsprechende Qualifikation als Master of Business Administration, der MBA-Abschluss wurde an der Durham Business School of the Durham University erworben.

Zusätzliche Qualifikationen auf dem Gebiet IT wurden durch entsprechende Weiterbildung zugewonnen, z. B. in Bereichen Data Science, KI, Big Data, Business Intelligence, Cloud Technologien, Netzwerke und vieles anderes. Auch eine zusätzliche Weiterbildung auf dem Gebiet Investment Banking wurde auch erfolgreich erworben.

Der Gründer übernimmt die allgemeine Geschäftsführung der geplanten AG, arbeitet direkt mit den Auftraggebern und ist in Erschaffung von Produkten aktiv. Der Gründer steht Vollzeit zur Verfügung, also eine 40-Stundenwoche.

3. Markteinschätzung

Zurzeit bewegt sich der M&A Weltmarkt im Rahmen (pro Jahr):

- 4 500 Milliarden US\$ Umsatzvolumen
- mit gegen 45 000 Transaktionen (Deals).

Mehr als die zwei Drittel davon lässt sich im Bereich digitale M&A Geschäfte einschätzen und das Verhältnis neigt sich immer zur Seite dieser Art von Deals.

Genauere Definition der Kundenzielgruppen.

- a) Unternehmen unterschiedlicher Art außer der IT-Branche, die die Digitalisierung in einem strategiebedingten Ausmaß angehen wollen, bzw. müssen.
- b) Unternehmen innerhalb der IT-Branche, die Ihre spezifischen Kompetenzen ausbauen wollen.
- c) private Investoren, HNWI (High Net-Worth Individuals), die auf dem Markt der IT-Branche aktiv werden wollen und solche Anschaffung in Betracht ziehen.
- d) Unternehmen mit einem Restrukturierungsbedarf, welche durch die eine definierte Digitalisierungsstrategie wiederbelebt werden können.

Entwicklungen/Trends im angestrebten Markt.

Allgemeiner Markttrend der technologiegetriebenen M&A-Deals – steigend.

Dazu ein Zitat aus der Studie: "M&A activity related to gaining digital capabilities will only continue to increase. Those who recognize this and move quickly to bring their own company into the new with digital technologies are best placed to reap the rewards."

Alleinstellungsmerkmale in Bezug auf die Problematik (S. auch Punkt 1, „Geschäftsidee“, Unterpunkt „Lösungen, die mithilfe unseres Produkts entstehen“) sind generell:

Technologie-Expertise, Branchenspezifische Konfigurationen, Integrationsfähigkeit der bestellten Unternehmen, Bestand der Geschäfts-, Lösungs- und technischen Architekturen, After-Sales Unterstützung, Garantiedienstleistungen, möglicher späterer Auskauf des verkauften Unternehmens.

4. Wettbewerbssituation

Es existieren unterschiedliche Inkubatoren, die sich innovativen IT-Start-ups befassen, dabei werden aber die Geschäftsideen der Gründer hervorgehoben, mit der Absicht eine neue Firma mit ihrer eigenen Idee selbstentwickeln zu lassen, was also kein gezieltes Verkaufsgeschäft ist.

Es gibt auch eine Reihe an Consulting-Unternehmen, die sich mit den digitalen Startups beschäftigen (unter anderem auch Venture Capital Fonds), wobei entweder keine M&A-Geschäfte oder reine Zwischenverkäufe (ohne Anpassung) in Aussicht gestellt werden.

Unser Angebot ist relativ eigenartig und strebt eine bestimmte Art von M&A Deals an.

5. Marketing und Vertrieb

Die Serviceorientierungsstrategie, also Differentiation, ist bei diesem Geschäft sinnvoll, vor allem in Bezug auf Stammkunden, die bei diesem Geschäftsmodell gut vorzustellen sind.

Marketingaktivitäten in Bezug auf Autorität

In erster Linie sollte eine gewissermaßen stabile äußerliche Autorität, also ein gutes Bild aufgebaut werden. Dazu gehört ein respektables reales Büro, mit einem soliden Verhandlungsraum. Ein Dienstwagen der Businessclass soll für den Geschäftsführer auch zur Verfügung gestellt werden (z.B. Leasing).

Marketingkanäle

- eigene Webseite mit der Möglichkeit, interaktiv die Module zu kombinieren und als Anfrage an die DAS AG zu schicken.
- Spezielle M&A Portale.
- direktes Anschreiben der potentiellen Kunden, national und international.
- Zusammenarbeit mit IT-Beratungsunternehmen
- Social Media (LinkedIn, Xing und ähnliches).
- Thematisierte Messen.
- Kontakte im Bereich Investment Banking, z.B. eine IB Boutique, die durch die geplante Leistung ergänzt werden kann.

Perspektiven

Durch den Aufbau der Kernkompetenz auf dem IT-Markt liegt Schaffung einer Holding mit technologiebasierter Strategie nahe. Die Holding umfasst sowohl neue als auch schon erfahrene digitale Unternehmen.

Der Kern des Geschäftes ist die Kompetenz im digitalen Bereich, unter anderem auch in Bezug auf den Finanzmarkt.

Anschließung von weiteren Areas des Investment Banking. In erster Linie liegt die Anschließung von Trading & Brokerage nahe, danach sind Asset Management – Aktivitäten denkbar, wobei Angebote an Anleger unter Einbezug von bestehenden Business-Aktivitäten (Advisory und Trading & Brokerage) der DAS AG generiert werden können.

6. Kooperationen

Eine Zusammenarbeit wird in folgenden Bereichen benötigt:

- Personalunternehmen, möglicherweise Agenturen, Vermittlungen. Das Personal für neue Unternehmen wird auch vor allem vorzüglich selbständig gesucht, über den offenen Markt, z.B. populäre Job-Portals.
- Legales. Kooperationen mit Rechtsberatungen werden für die ordentliche legitime Realisierung der bevorstehenden Transaktionen benötigt.

7. Standort

Das Hauptquartier der DAS AG stellt sich in Frankfurt am Main ideal vor. Frankfurt ist die finanzielle Hauptstadt Europas, was mit dem eigentlichen Geschäft des geplanten Unternehmens ganz gut harmonisiert.

Um die Risiken eines Anfrageausfalls zu reduzieren, lässt sich vorstellen, dass die Tätigkeiten der DAS AG in ganz Europa vorgenommen werden. Am attraktivsten scheint aber auch der US-Markt zu sein, der so schnell wie möglich zu erobern ist.

Wo werden die neuen Firmen ansässig sein? Standorte der neu gegründeten Unternehmen.

Geographisch werden die neuen zu verkaufenden Unternehmen personalbedingt so nah wie möglich zum Auftraggeber physisch angesiedelt, vorzugsweise in einem Ballungsgebiet, wo das benötigte Personal am ehesten zu bekommen ist.

8. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

Rechtsform - Aktiengesellschaft, AG

Personal

Das Start-Team (für das erste geschäftliche Jahr) besteht aus folgenden Mitarbeitern und Ihren Arbeitsaufgaben:

- **CEO (Chief Executive Officer)**, der Gründer, übernimmt allgemeine Geschäftsführung des geplanten Unternehmens, arbeitet direkt mit den Auftraggebern und ist in Erschaffung von Produkten aktiv.
- **CTO (Chief Technical Officer, festangestellt)** übernimmt den technischen Teil der Arbeit, unter anderem:
 - Lösungs- und technische Architekturen
 - Technische Personalbewertung
 - Technische Projektführung
 - Weiterbildung vom Personal
- **CPO (Chief Personal Officer, festangestellt)** übernimmt Verantwortung für die Suche, Recruiting, Einstellung und Einarbeitung von qualifiziertem Personal für die Produkte
- **Office Manager(in)** (festangestellt), Aufgaben: Anrufe- und Anfragebearbeitung, Terminplanung, Angebotserstellung, Zusammenarbeit mit Partnern (Anwaltskanzleien, Personalagenturen usw.), Allgemeine Dokumentationsverwaltung

9. Risikoanalyse

Mögliche gravierende Probleme und Lösungen dazu

- Totaler Anfrageausfall, Kunden bleiben aus. Lösungen
 - a) aktive Benutzung der definierten Marketingkanäle, transparente und klare Angebote, Überzeugung an Vorteilen des Geschäftes.
 - b) Mit dem aktuellen Team der AG kann man normale Digitalisierungsprojekte als Consulting durchführen, wobei auch für die eingehende Projekte neue Firmen erschaffen, entwickelt und nach einer bestimmten Zeit verkauft werden können.
- Mangel an qualifiziertem Personal. Extern, für die neu zu schaffenden Unternehmen, Hier ist ein klares Konzept nötig, wo die Fachkräfte herzubekommen sind, außerdem soll unser Anteile-Angebot an das zukünftige Personal ziemlich attraktiv sein. Sicherlich wird dabei auch eine in-house Weiterbildung behilflich sein.
- Auftreten von Nachahmern. Es lässt sich hier nicht viel vorbeugen. Eine Lösung dazu wäre die eigenen Kernkompetenzen weiter zu stärken.

10. Aktionsplan

1. Gründung
2. Ernennung und Einstellung des CEO
3. Finanzierung
4. Erstellung der Corporate Website
5. Büro mieten
6. Einstellung des internen Personals, Einarbeitung
7. Aktive Kundenakquise
8. Partnerschaften aufbauen
9. Personal für Aufträge suchen, Fachkräfte-Pool schaffen, Technologien konfigurieren
10. Projekte durchführen

11. Finanzwirtschaftliche Planungen (die nächsten 10 Seiten)

Finanzwirtschaftliche Planungen

von:

Digital Advisory Services AG

Im Weidenklingen 11
69483 Wald-Michelbach
CEO

Berschauer Alex, MBA

Branche:

Investment Banking

Unterbranche:

Boutique Investment Banking

Area:

Advisory Services

Spezialisierung:

Mergers & Aquisitions and Restructuring

Geschäftsmodell:

made-to-order digital companies

Gründungsjahr:

2020

Inhalte

1. Kostenplanung
2. Personalplanung
3. Ertragsplanung
4. Erträge nach Monaten
5. Inkubatorenzeiteinsatz
6. Rentabilitätsvorschau
7. Liquiditätsplanung (1. und 2. Jahr)
8. Kapitalbedarfsplan

Währung

€

Kostenplanung (ohne Personalkosten) Digital Advisory Services AG

2020

Bezeichnung	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	gesamt
Software und ähnliches, Home Page	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.000
geringwert. Güter (Möbel, Technik)	6.000	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.000
Miete Büro mit NK (100 m2, 25€/m2)	0	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	27.500
Kaution/Maklerprovision	0	7.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7.500
Gebühren/Software-Abo	0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	17.000
Marketing/Werbung	0	2.000	2.000	2.000	2.000	1.500	1.500	1.500	1.000	1.000	1.000	1.000	16.500
Reisekosten/Bewirtung	0	0	1.000	2.000	2.000	3.000	3.000	3.000	4.000	4.000	5.000	5.000	32.000
Fahrzeugkosten (Firmenauto)	200	200	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.400
Schulungen, Lehrgänge	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5.500
Büromaterial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Porto/Telefon/Internet	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
betr. Versicherungen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Rechts-/ Beratungskosten	500	500	3.000	3.000	5.000	5.000	5.000	6.000	6.000	6.000	7.000	7.000	54.000
Zinsen, Steuern und Abgaben	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Abschreibungen/Anzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leasing/Finanzierungsausgaben (Firmenauto)	10.000	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	14.400
sonstige Kosten	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Kosten gesamt	21.300	19.200	12.300	13.300	15.300	15.800	16.800	17.800	18.300	18.300	20.300	20.300	209.000
Kosten der ersten 6 Monate (1-6)													
(für Kapitalbedarfsplan)													

97.200

Kostenplanung (ohne Personalkosten) Digital Advisory Services AG

2021

Bezeichnung	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	gesamt
Software und ähnliches, Home Page	3.000	5.000	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11.000
geringwert. Güter (Möbel, Technik)	2.000	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.000
Miete Büro mit NK (200 m2, 25€/m2)	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	60.000
Kaution/Maklerprovision	7.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7.500
Gebühren/Software-Abo	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000
Marketing/Werbung	2.000	2.000	2.000	1.500	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	15.500
Reisekosten/Bewirtung	5.000	5.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	7.000	7.000	7.000	7.000	74.000
Fahrzeugkosten (Firmenwagen)	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Schulungen, Lehrgänge	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Büromaterial	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Porto/Telefon/Internet	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
betr. Versicherungen	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Rechts-/ Beratungskosten	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	106.000
Zinsen, Steuern und Abgaben	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Abschreibungen/Anzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leasing/Finanzierungsausgaben	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
sonstige Kosten	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Kosten gesamt	38.700	34.200	30.200	26.700	26.200	26.200	26.200	28.200	29.200	29.200	29.200	29.200	353.400

Erträge nach Produkten und Dienstleistungen, €
Digital Advisory Services AG

2020 (Umsatzstart ab 5 Monat)

- Nettowerte -

Leistungen	Anzahl Deals pro Monat (durchschn)		Einzelpreis* Durchschnitt, sehr grob	Umsatz pro Projekt/Dienstleistung je Monat	Umsatz pro Produkt/Dienstleistung je Jahr**
Firms out of IT (ADVSRV)		0,3	425.000	127.500	1.020.000**
Firms within IT (ADVSRV)		0,2	425.000	85.000	680.000**
HNWI (High Net-Worth Individuals) (ADVSRV)		0,1	425.000	42.500	340.000**
Restruct (ADVSRV)		0,1	425.000	42.500	340.000**
Summe in EUR:				297.500	2.380.000

2021

- Nettowerte -

Leistungen	Anzahl Deals pro Monat (durchschn) *		Einzelpreis* Durchschnitt, sehr grob	Umsatz pro Projekt/Dienstleistung je Monat	Umsatz pro Produkt/Dienstleistung je Jahr
Firms out of IT (ADVSRV)		0,6	425.000	255.000	3.060.000
Firms within IT (ADVSRV)		0,4	425.000	170.000	2.040.000
HNWI (High Net-Worth Individuals) (ADVSRV)		0,2	425.000	85.000	1.020.000
Restruct (ADVSRV)		0,1	425.000	42.500	510.000
HNWI (High Net-Worth Inds.) (Trdng&Brkrgr)		1	80.000	80.000	53.333***
MNWI (Middle Net-Worth Inds) (Trdng&Brkrgr)		2	40.000	80.000	53.333***
Corporate Customers (Trdng&Brkrgr)		2	40.000	80.000	53.333***
Summe in EUR:				792.500	6.790.000

*Durchschnittlicher Auftrag, Erläuterung:
neues Kleinunternehmen NKU (3-5 Personen) ab 200.000€ bis 500.000€, AVG ca. 350.000€
neues Mittelunternehmen NMU (10-20 Personen) ab 700.000€ bis 1.500.000€, AVG ca. 1.100.000€
Verhältnis, sehr grob angenommen - 90% (NKU) / 10% (NMU), AVG ca. 425.000€

*** 2021 (Umsatz ADVSRV ab 5. Monat 2020)

**** 2021 (Umsatz Trdng&Brkrgr ab 5. Monat 2021)

Erträge nach Monaten, €
Digital Advisory Services AG

2020

- Nettowerte **DURCHSCHNITT**-

Leistungen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
Firms out of IT (ADVSRV)	0	0	0	0	38.250	38.250	38.250	51.000	216.750	216.750	216.750	204.000	1.020.000
Firms within IT (ADVSRV)	0	0	0	0	25.500	25.500	25.500	34.000	144.500	144.500	144.500	136.000	680.000
HNWI (High Net-Worth Individuals) (ADVS)	0	0	0	0	12.750	12.750	12.750	17.000	72.250	72.250	72.250	68.000	340.000
Restruct (ADVSRV)	0	0	0	0	12.750	12.750	12.750	17.000	72.250	72.250	72.250	68.000	340.000
Gesamterträge	0	0	0	0	89.250	89.250	89.250	119.000	505.750	505.750	505.750	476.000	2.380.000

2021

- Nettowerte **DURCHSCHNITT**-

Leistungen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
Firms out of IT (ADVSRV)	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000	3.060.000
Firms within IT (ADVSRV)	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	170.000	2.040.000
HNWI (High Net-Worth Individuals) (ADVS)	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	1.020.000
Restruct (ADVSRV)	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	510.000
HNWI (High Net-Worth Inds.) (Trding&Brkr	0	0	0	0	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	640.000
MNWI (Middle Net-Worth Inds) (Trding&Brkr	0	0	0	0	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	640.000
Corporate Customers(Trding&Brkr)	0	0	0	0	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	640.000
Gesamterträge	552.500	552.500	552.500	552.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	8.550.000

KOMMENTAR

Die Erträge wurden in Bezug auf Ratenzahlung verteilt: (30% Anzahlung, 40% vor der Übergabe, 30% in einem Monat nach der Übergabe)

Incubatorzeiteinsatz nach Monaten, €
Digital Advisory Services AG

2020

- Nettowerte **DURCHSCHNITT-**

Leistungen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
Costs of Firms out of IT (ADVSRV)	0	0	0	0	9.563	9.563	9.563	12.750	54.188	54.188	54.188	51.000	255.000
Costs of Firms within IT (ADVSRV)	0	0	0	0	6.375	6.375	6.375	8.500	36.125	36.125	36.125	34.000	170.000
Costs of Firms HNWI(High Net-Worth Indiv)	0	0	0	0	3.188	3.188	3.188	4.250	18.063	18.063	18.063	17.000	85.000
Costs Restruct (ADVSRV)	0	0	0	0	3.188	3.188	3.188	4.250	18.063	18.063	18.063	17.000	85.000
Gesamteinsatz	0	0	0	0	22.313	22.313	22.313	29.750	126.438	126.438	126.438	119.000	595.000

2021

- Nettowerte **DURCHSCHNITT-**

Leistungen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
Costs of Firms out of IT (ADVSRV)	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	63.750	765.000
Costs of Firms within IT (ADVSRV)	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500	510.000
Costs of Firms HNWI(High Net-Worth Indiv)	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	21.250	255.000
Costs Restruct (ADVSRV)	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	10.625	127.500
HNWI (High Net-Worth Inds.) (Trding&Brkrgr)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MNWI (Middle Net-Worth Inds.) (Trding&Brkrgr)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Customers(Trding&Brkrgr)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamteinsatz	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	1.657.500

KOMMENTARE:

Incubatorenzeiteinsatz ist die Zeit seit der Gründung der neuen Firma bis zur Übergabe an den Auftraggeber

Voraussichtliche Kosten für Incubatorzeiteinsatz dürfen sich im Rahmen von bis 25% bewegen

Die Dauer einer Inkubatorenzeit beträgt ca. 2-5 Monate

Liquiditätsplanung (Cash-Flow) 1. Jahr, Digital Advisory Services AG

2020

Monat	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
<i>Einzahlungen</i>												
Erträge	0	0	0	0	38.250	89.250	89.250	119.000	505.750	505.750	505.750	476.000
Kredite	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Beteiligungen*	31.300	41.200	40.300	41.300	27.363	0	0	0	0	0	0	0
Sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe Einzahlungen	31.300	41.200	40.300	41.300	65.613	89.250	89.250	119.000	505.750	505.750	505.750	476.000
<i>Auszahlungen</i>												
Inkubatorenzeiteinsatz	0	0	0	0	22.313	22.313	22.313	29.750	126.438	126.438	126.438	119.000
Personalkosten (mit Steuern)	10.000	22.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000
Software und ähnliches, Home Page	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
geringwert. Güter (Möbel, Technik)	6.000	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Miete Büro mit NK (100 m2, 25€/m2)	0	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
Kaution/Maklerprovision	0	7.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gebühren/Software-Abo	0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Marketing/Werbung	0	2.000	2.000	2.000	2.000	1.500	1.500	1.500	1.000	1.000	1.000	1.000
Reisekosten/Bewirtung	0	0	1.000	2.000	2.000	3.000	3.000	3.000	4.000	4.000	5.000	5.000
Fahrzeugkosten (Firmenauto)	200	200	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Schulungen, Lehrgänge	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Büromaterial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Porto/Telefon/Internet	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
betr. Versicherungen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Rechts-/ Beratungskosten	500	500	3.000	3.000	5.000	5.000	5.000	6.000	6.000	6.000	7.000	7.000
Zinsen, Steuern und Abgaben	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Abschreibungen/Anzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leasing/Finanzierungsausgaben (Firmenwagen)	10.000	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
sonstige Kosten	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Summe Auszahlungen	31.300	41.200	40.300	41.300	65.613	66.113	67.113	75.550	172.738	172.738	174.738	167.300
Über-/Unterdeckung	0	0	0	0	1	23.138	22.138	43.450	333.013	333.013	331.013	308.700
Saldo Vormonat		0	0	0	0	1	23.138	45.276	88.726	421.738	754.751	1.085.763
Effektive Liquidität	0	0	0	0	1	23.138	45.276	88.726	421.738	754.751	1.085.763	1.394.463

*Beteiligung insgesamt ca. 183.000€

Liquiditätsplanung (Cash-Flow) 2. Jahr, Digital Advisory Services AG

2021

Monat	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
<i>Einzahlungen</i>												
Erträge	552.500	552.500	552.500	552.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500
Kredite	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Beteiligungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe Einzahlungen	552.500	552.500	552.500	552.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500	792.500
<i>Auszahlungen</i>												
Inkubatorenzeiteinsatz	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125	138.125
Personalkosten (mit Steuern)	40.000	40.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000	62.000
Software und ähnliches, Home Page	3.000	5.000	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
geringwert. Güter (Möbel, Technik)	2.000	3.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Miete Büro mit NK (200 m2, 25€/m2)	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Kaution/Waklerprovision	7.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gebühren/Software-Abo	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Marketing/Werbung	2.000	2.000	2.000	1.500	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Reisekosten/Bewirtung	5.000	5.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	7.000	7.000	7.000	7.000
Fahrzeugkosten (Firmenauto)	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Schulungen, Lehrgänge	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Büromaterial	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Porto/Telefon/Internet	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
betr. Versicherungen	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Rechts- / Beratungskosten	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Zinsen, Steuern und Abgaben	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Abschreibungen/Anzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leasing/Finanzierungsausgaben (Firmenauto)	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
sonstige Kosten	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Summe Auszahlungen	216.825	212.325	230.325	226.825	226.325	226.325	226.325	228.325	229.325	229.325	229.325	229.325
Über-/Unterdeckung	335.675	340.175	322.175	325.675	566.175	566.175	566.175	564.175	563.175	563.175	563.175	563.175
Saldo Vormonat	1.394.463	1.730.138	2.070.313	2.392.488	2.718.163	3.284.338	3.850.513	4.416.688	4.980.863	5.544.038	6.107.213	6.670.388
Effektive Liquidität	1.730.138	2.070.313	2.392.488	2.718.163	3.284.338	3.850.513	4.416.688	4.980.863	5.544.038	6.107.213	6.670.388	7.233.563

Rentabilitätsvorschau, EUR
Digital Advisory Services AG

Bezeichnung	1. Geschäftsjahr 2020	in % zum Ertrag	2. Geschäftsjahr 2021	in % zum Ertrag
Gesamtertrag	2.380.000		8.550.000	
davon Dienstleistungen/eig.Produkte	2.380.000	100	8.550.000	100
- Inkubatorenzeiteinsatz	595.000	25	1.657.500	19
= Rohertrag 1	1.785.000	75	6.892.500	81
- Personalkosten	357.000	15	800.100	9
= Rohertrag 2	1.428.000	60	6.092.400	71
- betriebsspezifische Kosten lt. Kostenplanung	209.000	9	353.400	4
= erweiterter Cash Flow	1.219.000	51	5.739.000	67
- Zinsen	0	0	0	0
= Cash Flow	1.219.000	51	5.739.000	67
- Sonderausgaben*	243.800	10	1.147.800	13
- Tilgung Investments**	241.200	10	0	0
= Betriebsergebnis	734.000	31	4.591.200	54

Kommentar

*Sonderausgaben=Boni (20% vom Cash Flow)

**Tilgung Investitionen (die ersten 6 Monate)

Kapitalbedarfsplan

Digital Advisory Services AG

	1. Geschäftsjahr 2020 in EUR	2. Geschäftsjahr 2021 in EUR
1. Anlagevermögen		
Grundstück incl. Nebenkosten: Notar, Grunderwerbssteuer	0	0
Beschaffungsaufwendungen, ...		
Baukosten (auch Umbau) incl. Nebenkosten, Planungs- aufwand, ...	0	0
Fuhrpark	0	0
Patente, Lizenzen, Goodwill bei Geschäftsübernahme	0	0
= Summe des Anlagevermögens	0	0
2. Umlaufvermögen		
Material und Warenausstattung: Fertige Erzeugnisse (Handelswaren) halbfertige Erzeugnisse/Rohmaterial	0	0
Hilfs- und Betriebsstoffe	0	0
3. Umlaufvermögen		
Betriebskosten lt. Kostenaufstellung der Kostenplanung 6Mt	209.000	353.400
Personalkosten 3 Monate 2017 und 3 erste Monate 2018	357.000	800.100
= Summe des Umlaufvermögens	566.000	1.153.500
4. Gründungskosten		
Rechtsanwalt/Steuerberater, Notar, Unternehmensberater	500	0
5. Kosten der privaten Haushalts- und Lebensführung		
für 2 Monate 2019 und 1 Monat 2020	10.000	0
6. Kapitalbedarf nach Jahren	576.500	1.153.500

7. Gesamtbetrag der Kapitalbedarfsplanung für 6 Monate ca. 250.000 € (ohne Erträge)