# Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee und wie diese entstanden ist

Aufgrund der großen Mengen an IT Infrastruktur wird es für Administratoren immer

schwieriger den Überblick über die Hardware zu behalten. Des Weiteren hat er keinen

Überblick über die installierten Anwendungen. Durch diese Situation wird viel Zeit

verschwendet, da der Administrator immer alle PCs durchgehen muss um den

Aufenthaltsort zu bestimmen und eventuell nicht installierte benötigte Anwendungen nach zu

installieren.

Entstanden ist diese Idee im Zuge der Bestandsaufnahme einer IT-Infrastruktur.

# Auf welche Bedürfnisse, Anforderungen, Wünsche, Probleme ist Ihre Idee eine Antwort

Das Ziel der Software wird die Verwaltung von Hardware in Räumen. Die Räume können konfiguriert werden. Danach kann man Hardware in diesen Raum hinzufügen. Des weiteren bekommt man Informationen darüber welches Betriebssystem installiert ist, welche Anwendungen installiert sind sowie Infos über die Domäne, wenn vorhanden, und die Internetkonfiguration.

* Hardware welche gemanaged werden kann
  + Workstations
  + Router
  + Access Points
  + Switches
  + Monitore
  + (erweiterbar)
* Informationen
  + Betriebssystem
  + Benutzer (wenn nicht mit Active Directory verknüpft)
  + installierte Anwendungen
  + Internetkonfiguration
  + funktionstüchtig oder defekt
  + Beschreibung

# Welchen Kundennutzen haben die Kunden (Grundnutzen/Profilierungsnutzen/Kaufentscheidender Faktor)

Der Grundnutzen dieser Anwendung liegt darin, die gesamte Hardware in einem Unternehmen zu verwalten. Als kaufentscheidende Faktoren gelten die Minimierung der Bürokratie, Steigerung der Effizienz eines Administrators, massive Zeitersparnis, sowie die Erhöhung der Stabilität der IT-Infrastruktur.

# Worin liegt die Innovation, die Einzigartigkeit

Es gibt derzeit keine Software, welche ähnliche Funktionalitäten bietet. Eine intuitive Verwaltung einer Unternehmensinfrastruktur wird hierdurch ermöglicht.

# Wie werden Sie die Einzigartigkeit schützen

Diese Software kann man nicht auf ihre Einzigartigkeit schützen.

# Marktsituation

## Wer werden Ihre Zielkunden sein?

Die Primärkunden unserer Software werden Administratoren von Mittel- und Großunternehmen sein.

## Welchen Markt werden sie bearbeiten?

Unsere Software spricht primär IT-Unternehmen, welche eine Großzahl an Hardware verwalten müssen, an.

### Welches Marktvolumen existiert in diesem Markt?

Der Technologiesektor befindet sich seit Jahren in einem stetigen Wachstum, weshalb wir eine entsprechend große Zielgruppe haben.

## Marktpotential Ihrer Geschäftsidee?

Aufgrund nicht existenter Konkurrenzprodukte und einer großen Nachfrage nach einer solchen Softwarelösung besitzt die Idee ein sehr hohes Marktpotenzial.

## Beschreiben Sie die derzeitige Marktsituation

Der IT-Markt in Österreich wird durch den globalen Aufwärtstrend der IT-Branche sehr schnell vorangetrieben. Durch die große Anzahl an sehr gut ausgebildeten IT-Fachkräften nimmt Österreich hier eine Vorreiterrolle ein. Aufgrund dieser schnellen Entwicklung wird das Verlangen nach dementsprechenden Softwarelösungen immer größer.

## Beurteilen Sie die Ertragskraft Ihrer Branche

Die Top 1000 IT-Unternehmen aus Österreich konnten im Jahre 2016 einen Umsatz von 22,4 Milliarden Euro verzeichnen. Aufgrund oben genannter Faktoren ist eine tendenzielle Steigerung dieser Zahl zu erwarten.

## Wie stabil ist die Branche aufgrund von Störungen von außen?

Aufgrund der immer größer werdenden Bedeutung der Informationstechnologie, muss diese auch dementsprechend stabil sein. Deshalb handelt es sich bei Störungen meist um Ausnahmen.

## Was muss ein erfolgreicher Unternehmer in dieser Branche besonders gut können?

Ein Unternehmer, welcher sehr erfolgreich werden möchte in dieser Branche, muss über eine sehr gute Rhetorik verfügen, um eine sichere sowie überzeugende Verhandlung mit potenziellen Kunden führen zu können. Des Weiteren sollte er zumindest der englischen Sprache mächtig sein. Desto mehr Sprachen er sprechen kann, desto kommunikativer kann er mit seinen Kunden umgehen.

# Wettbewerbssituation

## Wer sind die Hauptmitbewerber und welche Produkte bieten Sie an?

Einer unserer Hauptmitbewerber ist unter anderem die Firma Spiceworks. Diese bietet mit ihrem Produkt ähnliche Funktionalitäten, allerdings nur für netzwerkfähige Geräte.

## Welche Hauptargumente setzen die Hauptmitbewerber ein?

Die Mitbewerber setzen folgende Hauptargumente ein:

* kaum Installationsaufwand
* kaum Konfigurationsaufwand
* freundliche & übersichtliche Benutzeroberfläche
* automatische Erkennung aller Geräte im gleichen Netzwerk

## Stärken & Schwächen der Hauptmitbewerber

Die wohl größte Schwäche ist die kaum mögliche Anwendung auf andere Hardware, da es nur für Geräte mit Netzwerkschnittstelle geeignet ist.

Aufgrund der Tatsache, dass es sich hier um einen Online-Service handelt, ist die Software immer automatisch auf dem neusten Stand. Administratoren der Firma haben des Weiteren die Möglichkeit, die Geräte der Mitarbeiter fernzuwarten.

## Beschreiben Sie die Wettbewerbssituation

Da es keine Unternehmen mit führender Marktstellung gibt, ist ein leichtes Eindringen in den Mark möglich.

## Substitutionsmöglichkeiten für Ihre Idee

* Block und Stift
* Excel Tabelle

## Welcher Mitbewerber könnte für Sie Benchmark sein?

* Spiceworks
* Black Duck Hub

## Kaufargumente für Ihr Produkt

Unsere Software unterstützt jegliche Hardware und ist an keine spezifische Hardware gebunden. Sie ist unter anderem leicht zu bedienen und bietet die Möglichkeit, Hardwareauslastung zu analysieren.

# Erfahrungen und Fähigkeiten des Gründers

## Welche relevanten Fähigkeiten und Erfahrungen sind zur erfolgreichen Umsetzung erforderlich

Die Vision ist das Wichtigste für einen Unternehmer. Ohne eine Idee, von der man wirklich überzeugt ist, wird man als Unternehmer nicht weit kommen. Auf Dauer wird es nicht reichen, nur selbst von der eigenen Idee überzeugt zu sein. Man muss Partner, Kunden, Investoren und vielleicht auch die Öffentlichkeit von sich und seiner Idee überzeugen. Erfolgreiches Unternehmertum zeichnet sich auch dadurch aus, dass es sich nicht immer nur auf den gleichen, ausgetretenen Wegen bewegt, sondern den Mut und die Kreativität hat, Neues auszuprobieren. Solange man alleine arbeitet, trägt man die Verantwortung vor allem für sich selbst. Sobald aber Mitarbeiter eingestellt werden, ändern sich die Aufgaben und die Verantwortung des Unternehmers, denn er muss nun organisieren und führen. Auch wenn es mittlerweile umfangreiche Bibliotheken mit Standardimplementierungen gibt, macht es doch Sinn, mit einigen Algorithmen vertraut zu sein. Wenn doch einmal eine individuelle Lösung gefunden werden muss, reicht es vielleicht schon, schnell eine Variation eines Algorithmus zu schreiben.

## Welche relevanten Fähigkeiten sind im Gründerteam vorhanden

* algorithmisches Denken
* Überzeugungskraft
* Ausdauer
* Leidenschaft
* Kreativität und Mut
* Soziale Kompetenz
* Vernetzung
* Branchenkenntnisse
* Kaufmännische sowie betriebswirtschaftliche Kenntnisse

## Was muss zugekauft werden

Das Gründerteam hat wenig Erfahrung im Bereich Marketing, weshalb über lang oder kurz hierfür geeignetes Personal gefunden werden muss. Des Weiteren muss die komplette Hardware, welche für die Bereitstellung des Dienstes notwendig ist, zugekauft werden.

# Trends und Entwicklungen

## Chancen

Markteroberung

## Gefahren

Softwareriesen könnten mit immensem Entwicklungsbudget die Idee aufgreifen und in kurzer Zeit weiterentwickeln, wodurch wir vom Markt verdrängt werden würden.

Ein nuklearer Erstschlag in einer Höhe von ca. 200 km würde alle technischen Bauteile auf der Erde zerstören, weshalb unser Service die Sinnhaftigkeit, als auch die Funktionsfähigkeit verlieren würde.

# Meine Vision

## Beschreiben Sie Ihre Unternehmensvision und definieren Sie Ihren Zeithorizont dazu.

# Unternehmensstrategie und Ziele

## Ziele im ersten Jahr

### Umsatz

1. Kunden zu je:  
   200€ Erstinstallation  
   150€ / Monat

Wir wären mit 30 Kunden sehr zufrieden, da wir unsere Position am Markt erst behaupten müssen.

1 Monat 2 Kunden: 2 \* 200 + 2 \* 150 = 700  
2 Monat 5 Kunden: 3 \* 200 + 5 \* 150 = 1350  
3 Monat 10 Kunden: 5 \* 200 + 10 \* 150 = 2500  
4 Monat 30 Kunden: 20 \* 200 + 30 \* 150 = 8500  
5-12 Monat: 8 \* 30 \* 150 = 36000  
Jahresumsatz = 49050

### Ertrag

AWS (Amazon Web Service) 🡪 30€ / Monat an Serverkosten  
3 Personen zu je 40€ / Stunde  
Gesamtaufwand / Monat ca. 100 Stunden  
  
Jahresertrag = 49050 – 12 \* 40 \* 100 – 30 \* 12 = 690 Gewinn

### Markt/Kunden: Wo / Wer & Ziele

Kunden: Klein und Mittelständische Unternehmen, welche die IT-Infrastruktur noch nicht inventarisiert haben.  
Ort: Kärnten  
Ziele: Von den Vorteilen des Produktes überzeugen welche den Preis rechtfertigen

### Kernleistung: Was konkret

Arbeitserleichterung für Administratoren, einfache Übersicht über Hardwareinventar  
Bereitstellung des Dienstes

### Schlüsselprozesse:

Entwicklung der Software und der Verkauf von Lizenzen

### Schlüssel-Knowhow:

Softwareentwicklung

## Ziele in den ersten drei Jahren

### Umsatz

1. Kunden zu je:  
   200€ Erstinstallation  
   150€ / Monat

Jahresumsatz erstes Jahr = 49050  
Jahresumsatz zweites Jahr:  
200 Kunden = 170 \* 200 + 200 \* 150 = 64000  
Jahresumsatz drittes Jahr:  
500 Kunden = 300 \* 200 + 500 \* 150 = 135000

### Ertrag

AWS (Amazon Web Service) 🡪 30€ / Monat an Serverkosten  
3 Personen zu je 40€ / Stunde  
Gesamtaufwand / Monat ca. 120 Stunden bei mehr als 400 Kunden steigt Aufwand auf 200 Stunden  
  
1 Jahr: 690 Gewinn  
2 Jahr: 64000 – 120 \* 12 \* 40 – 30 \* 12 = 6040 Gewinn  
3 Jahr: 135000 – 200 \* 12 \* 40 – 30 \* 12 = 38640 Gewinn

### Markt/Kunden: Wo / Wer & Ziele

Kunden: Klein und Mittelständische Unternehmen, welche die IT-Infrastruktur noch nicht inventarisiert haben, auch für Großunternehmen geeignet, wir werden jedoch Großunternehmen in den ersten Jahren nicht direkt ansprechen, wenn sich diese jedoch für das Produkt interessieren, kein Problem den Service ebenfalls anzubieten.  
Ort: Österreich  
Ziele: Marktplatzierung, Kundenerfahrungen sammeln um Produkt zu verbessern, zufriedenen Kundenstammbaum aufbauen.

### Kernleistung: Was konkret

Arbeitserleichterung für Administratoren, einfache Übersicht über Hardwareinventar  
Bereitstellung des Dienstes

### Schlüsselprozesse:

Entwicklung der Software und der Verkauf von Lizenzen

### Schlüssel-Knowhow:

3.Jahr: Großteils Schulungen und Support

# Marketing Mix

## Wie sieht Ihr Produkt/Leistung konkret aus? Wie wird sie/es von den Kunden eingesetzt?

Wir bieten einen cloudbasierten Dienst an, mit welchem die gesamte Hardware eines Unternehmens von überall auf der Welt verwaltet werden kann. Der Kunde kann die Anwendung am PC, aber auch am Smartphone nutzen.

## In welchen Varianten werden Sie angeboten?

Cloudbasierter Dienst (über Internet erreichbar)

## Service, Wartungsangebot

Service kann von einem Mitarbeiter übernommen werden, wobei 80% der Probleme über das Telefon gelöst werden können.  
Wartung muss nicht durchgeführt werden, da es sich um eine cloudbasierte Anwendung handelt, welche immer auf den neuesten Stand der Entwicklung ist.

## Produkt bzw. Leistungsgarantien

Keine

## Welche Fertigungskapazitäten benötigen Sie? Welcher Fertigungsprozess ist erforderlich?

Aufgrund des Fakts, dass die Anwendung bereits fertig entwickelt ist, muss nur mehr die Weiterentwicklung betrieben wird, welche auf den Notebooks der Mitarbeiter erfolgt.

## Vertriebskanäle (Produkt zum Kunden)

Zu Beginn werden wir aktiv Kunden suchen, welche unsere Dienstleistung benützen, wenn wir ungefähr 200 Kunden haben werden wir den Service nur mehr über unsere Website verkaufen.

## Wie wird der Vertrieb aufgebaut?

Es wird einen zentralen Vertrieb geben, wobei dieser durch die Webseite von überall erfolgen kann.