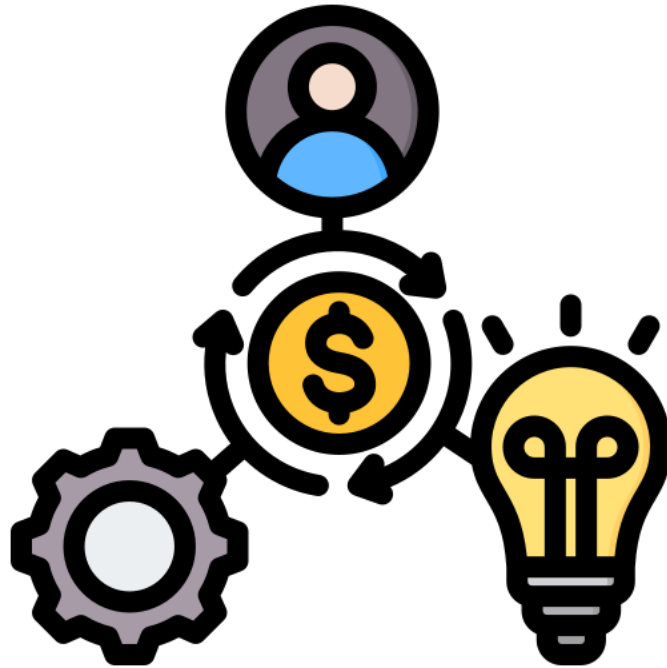


# Business Model Canvas



**Verfasser:**

Maurice Däppen, Lernender Informatiker  
Patrick Aeschlimann, Lernender Informatiker  
Timo Schulz, Lernender Informatiker  
Mika Hannappel, Lernender Informatiker  
Benjamin Raemy, Lernender Informatiker  
Lenny Herren, Lernender Informatiker

**Lehrperson:**

Georg Ninck

**Abgabetermin:**

20. November 2024

# Inhaltsverzeichnis

1	Angebot und Value Proposition	3
1.1	Schlagzeile . . . . .	3
1.2	Value Proposition . . . . .	3
1.3	Angebot . . . . .	3
2	Vertrieb und Kommunikation	4
2.1	Vertrieb . . . . .	4
2.2	Kommunikationskanäle . . . . .	4
3	Produktionsprozess	5
3.1	Planung, Entwicklung & Weiterentwicklung . . . . .	5
3.2	Hosting und Infrastruktur . . . . .	5
3.3	Zahlungsabwicklung . . . . .	5
3.4	Support . . . . .	5
4	Partner	6
4.1	Cloud-Infrastruktur-Anbieter: AWS . . . . .	6
4.2	Zahlungsanbieter: Stripe und Twint . . . . .	6
4.3	Open-Source-Entwicklungsprojekte . . . . .	6
5	Kosten	7
5.1	Infrastrukturkosten (Cloud-Hosting mit AWS) . . . . .	7
5.2	Entwicklung und Wartung der Plattform . . . . .	7
5.3	Marketing und Kundengewinnung . . . . .	7
5.4	Fixe und variable Kosten . . . . .	8
6	Ertragsquellen	9
6.1	Server . . . . .	9
6.2	Werbung . . . . .	9
6.3	Erwartete Einnahmen . . . . .	9
7	Kalkulation	10
7.1	Investitionskosten . . . . .	10
7.2	Fixkosten . . . . .	10
7.3	Variable Kosten pro Einheit . . . . .	10
7.4	Produktionsmenge . . . . .	10
7.5	Verkaufspreis . . . . .	10
7.6	Kennzahlen . . . . .	11
8	Risiken	12
8.1	Schlechte Serverleistung und technische Problem . . . . .	12
8.2	Unklare Kommunikation und mangelndes Marketing . . . . .	12
8.3	Unzureichender Kundenservice und Support . . . . .	12
9	Team	13
9.1	Stärken . . . . .	13
9.2	Schwächen . . . . .	13

9.3	Werte . . . . .	13
9.4	Belbin-Rollen . . . . .	14
9.4.1	Denk-orientierte Rollen . . . . .	14
9.4.2	Handlungsorientierte Rollen . . . . .	14
9.4.3	Beziehungsorientierte Rollen . . . . .	14
9.4.4	Stärken der Verteilung . . . . .	15
10	Business Model Canvas	16

# **1 Angebot und Value Proposition**

## **1.1 Schlagzeile**

xServer – Ihre All-in-One-Lösung für einfache und sichere Gameserver-Verwaltung.

## **1.2 Value Proposition**

xServer ermöglicht es Gaming-Communities, mühelos und sicher individuelle Gameserver zu erstellen und zu verwalten – ohne technisches Know-how, mit flexibler Konfiguration und zuverlässiger Leistung dank moderner Cloud-Technologie.

## **1.3 Angebot**

Mit xServer erhalten Einzelpersonen und Gaming-Communities eine benutzerfreundliche Plattform, um private Gameserver für beliebte Spiele wie Minecraft oder Ark unkompliziert zu erstellen, zu konfigurieren und zu verwalten. Unser Angebot richtet sich an Nutzer, die technische Barrieren umgehen möchten. Mit intuitivem Design, automatisierter Serverbereitstellung und sicheren Zahlungsoptionen wie Twint können Sie Ihre Spielumgebung ganz nach Ihren Vorstellungen gestalten – ohne Vorkenntnisse in Netzwerktechnik oder Serveradministration. Die flexible Nutzung von AWS-Technologie garantiert Skalierbarkeit und Zuverlässigkeit, angepasst an Ihre Bedürfnisse.

## 2 Vertrieb und Kommunikation

### 2.1 Vertrieb

Wir vertreiben xServer über eine benutzerfreundliche Online-Plattform, die direkt über unsere Website erreichbar ist. Ergänzend dazu setzen wir auf Kooperationen mit Gaming-Communities und Influencern, die unsere Plattform promoten und ihre Reichweite nutzen. Unser Angebot wird durch gezielte Social-Media-Werbung auf Plattformen wie Instagram und TikTok sowie durch bezahlte Anzeigen auf Suchmaschinen wie Google ergänzt. Um zusätzliche Kunden zu gewinnen, bieten wir zeitlich begrenzte Rabattaktionen für neue Nutzer und attraktive Upgrades für bestehende Kunden an. Zusätzlich planen wir die Integration in Gaming-Marktplätze, um dort präsent zu sein, wo unsere Zielgruppe aktiv ist. Hier sind unsere Ideen damit die Kunden beim Verkauf helfen:

- Referral-Programm: Nutzer erhalten Rabatte oder Guthaben, wenn sie neue Kunden anwerben.
- Gamification: Belohnungssysteme, bei denen aktive Weiterempfehlungen Punkte für Upgrades oder kostenlose Serverlaufzeit bringen.
- Community-Building: Aufbau eines Forums oder Discord-Servers, wo zufriedene Kunden ihre Erfahrungen teilen und die Plattform aktiv weiterempfehlen.

### 2.2 Kommunikationskanäle

Wir haben uns folgende 3 Kommunikationskanäle überlegt mit welchen wir am wahrscheinlichsten und einfachsten unsere Zielgruppe erreichen:

- Social Media (Instagram, TikTok, evtl. X): Regelmässige Posts und Videos, die die Vorteile der Plattform zeigen, ergänzt durch Community-Engagement wie Umfragen und Challenges.
- Einrichtung eines offiziellen xServer-Discords für Support, Feedback und Community-Austausch, um eine direkte Verbindung zur Zielgruppe aufzubauen.
- E-Mail-Marketing: Versand von Updates, Sonderaktionen und Erfolgsgeschichten an registrierte Nutzer, um die Bindung zu stärken und Weiterempfehlungen zu fördern.

### **3 Produktionsprozess**

#### **3.1 Planung, Entwicklung & Weiterentwicklung**

Die Entwicklung & Weiterentwicklung der Software von Frontend, Backend und Infrastrukturintegration wird vollständig von uns durchgeführt, da unser Team über die notwendige technische Expertise verfügt und dies am günstigsten umsetzen kann. Für die Bereitstellung der Infrastruktur nutzen wir AWS, da externe Anbieter wie AWS skalierbare und zuverlässige Lösungen anbieten.

#### **3.2 Hosting und Infrastruktur**

Die Bereitstellung der Serverinfrastruktur erfolgt über AWS, während wir uns um die Konfiguration und Verwaltung kümmern. AWS übernimmt hierbei die Aufgaben, die wir nicht effizienter leisten könnten, wie die Skalierung und Verfügbarkeit. Indem wir Self-Service-Funktionen integrieren, können Kunden ihre Servereinstellungen selbstständig verwalten. Um die Leistung weiter zu optimieren, werden wir regionale Rechenzentren von AWS verwenden, die niedrigere Latenzzeiten bieten. Als zusätzlichen Nutzen könnten wir automatische Serveroptimierungen basierend auf Spielanforderungen und Nutzerzahlen anbieten.

#### **3.3 Zahlungsabwicklung**

Die Zahlungsabwicklung wird über externe Anbieter wie Stripe oder Twint realisiert, da diese spezialisierter und sicherer sind. Für die Kundschaft soll die Zahlungsabwicklung so einfach wie möglich bleiben.

#### **3.4 Support**

Wir werden als Team technischen Support durchführen. Bei einfach Problemen welche nicht von technischer Natur ist würden wir gerne auf eine externe Support-Organisation zurückgreifen.

## **4 Partner**

Da wir vieles selbst machen und ein Vollständig digitales Produkt haben sind die meisten Partnerschaften eher einseitig und wir sind von den Partnern abhängig.

### **4.1 Cloud-Infrastruktur-Anbieter: AWS**

AWS bietet eine hochverfügbare, skalierbare und zuverlässige Infrastruktur, die perfekt zu den Anforderungen von xServer passt. Die Integration mit Terraform und CloudInit ermöglicht eine effiziente Automatisierung, während AWS durch seine globale Präsenz niedrige Latenzzeiten garantiert. Die Partnerschaft mit AWS ermöglicht es uns, eine robuste Serverlösung bereitzustellen, ohne uns selbst um die physische Infrastruktur kümmern zu müssen.

### **4.2 Zahlungsanbieter: Stripe und Twint**

Diese Anbieter sind für ihre Sicherheitsstandards, Benutzerfreundlichkeit und breite Akzeptanz bekannt. Stripe ermöglicht flexible und internationale Zahlungsoptionen, während Twint speziell für den Schweizer Markt relevant ist. Die Integration dieser Anbieter ermöglicht einfache und sichere Transaktionen, was den Kaufprozess für unsere Kundschaft optimiert.

### **4.3 Open-Source-Entwicklungsprojekte**

Durch die Zusammenarbeit mit Open-Source-Projekten wie Kubernetes oder Docker profitieren wir von innovativen Technologien, die kosteneffizient in unsere Plattform integriert werden können.

## 5 Kosten

Wir haben für xServer die 3 folgenden Kostenblöcke als unsere grössten identifiziert.

### 5.1 Infrastrukturkosten (Cloud-Hosting mit AWS)

Der Betrieb und die Skalierung der Plattform hängen stark von den Ressourcen ab, die bei AWS genutzt werden. Dazu zählen Serverkapazitäten, Speicherplatz, Netzwerknutzung und Services wie Kubernetes-Integration.

Diese Kosten fallen fortlaufend an, da sie mit der Nutzung der Plattform durch Kund verbunden sind. Zu Beginn sind die Kosten niedriger und steigen mit der Anzahl aktiver Nutzer und der genutzten Serverressourcen.

Die Kosten sind hoch flexibel, da AWS nutzungsbasierte Abrechnungsmodelle bietet. Bei geringem Umsatz können wir Ressourcen einschränken und bei höherer Nachfrage schnell skalieren.

### 5.2 Entwicklung und Wartung der Plattform

Die Kosten für die Entwicklung, Aktualisierung und Wartung der Plattform beinhalten Gehälter für Entwickler, Lizenzkosten für Tools und Services sowie Kosten für Tests und Optimierungen. Da wir jedoch selbst entwickeln müssen wir am Anfang nicht unbedingt ein Gehalt verlangen.

Solange wir kein Umsatz generieren müssen wir uns keine Gehälter bezahlen. Laufende Wartungs- und Optimierungskosten bleiben jedoch konstant.

Die Entwicklungskosten beiben sehr flexibel während wir bei den Wartungs- und Optimierungskosten leider nicht sparen können.

### 5.3 Marketing und Kundengewinnung

Dazu zählen Ausgaben für Social-Media-Werbung, Kooperationen mit Influencern, die Betreuung von Communities sowie bezahlte Anzeigen auf Plattformen wie Google Ads. Diese Investitionen sind entscheidend, um die Plattform bekannt zu machen und die Zielgruppe zu erreichen.

Diese Kosten kommen nur zustande wenn wir uns aktiv dazu entscheiden. Jedoch werden diese auch mit dem wachstum der Plattform steigen.

Hoch flexibel. Marketingbudgets lassen sich an die aktuellen Umsätze und Prioritäten anpassen. In Wachstumsphasen können wir mehr investieren, während in stabilen Phasen die Ausgaben reduziert werden können.



## 5.4 Fixe und variable Kosten

Fixe Kosten: Basisinfrastruktur (z. B. minimale AWS-Ressourcen). Diese sind unabhängig vom Umsatz.

Infrastruktur (je nach Kundennutzung) und Marketing (je nach Bedarf). Diese wachsen oder sinken mit dem Umsatz und der Anzahl aktiver Nutzer. Zudem kommen die Entwicklungskosten welche wir nach Bedarf variieren können.

## **6 Ertragsquellen**

### **6.1 Server**

xServer generiert Einnahmen hauptsächlich durch monatlich bezahlte Server-Abonnements. Kundinnen und Kunden bezahlen eine wiederkehrende Gebühr für die Bereitstellung und Verwaltung ihrer Gameserver. Die Kosten variieren je nach gewähltem Paket, welches unterschiedliche Ressourcen wie Rechenleistung, Speicherplatz und Zusatzfeatures beinhaltet. Durch diese klare und einfache Struktur entsteht eine planbare und kontinuierliche Einnahmequelle, die sowohl für kleine Gaming-Communities als auch für grössere Gruppen attraktiv ist.

### **6.2 Werbung**

Eine zusätzliche potenzielle Ertragsquelle könnte Werbung auf unserer Plattform sein. Zielgerichtete Anzeigen, die relevante Produkte und Services für unsere Zielgruppe, Gamerinnen und Gamer, präsentieren, bieten eine Möglichkeit, weitere Einnahmen zu generieren. Dabei achten wir darauf, dass die Werbung dezent bleibt und die Benutzerfreundlichkeit unserer Plattform nicht beeinträchtigt wird.

### **6.3 Erwartete Einnahmen**

Auf die erwarteten Einnahmen gehen wir in der Kalkulation nochmals genauer ein. Jedoch gehen wir davon aus, dass die Einnahmen mit der Zeit immer wie mehr steigen da wir mehr Nutzer generieren.

## 7 Kalkulation

### 7.1 Investitionskosten

Die Investitionskosten umfassen einmalige Ausgaben, die zu Beginn des Projekts im Jahr 2024 anfallen. Diese belaufen sich auf 1000 CHF und decken den Aufbau der Plattform, die Entwicklung der grundlegenden Infrastruktur und erste Marketingmassnahmen. Diese Kosten sind notwendig, um das Angebot startbereit zu machen.

### 7.2 Fixkosten

Die Fixkosten von jährlich 1000 CHF beinhalten laufende Ausgaben wie die Wartung der Plattform, minimale Grundkosten für Infrastruktur (z. B. Basis-Serverkapazitäten) und administrative Tätigkeiten. Diese Kosten bleiben konstant und sind unabhängig von der Anzahl der Kunden. Wichtig ist dabei dass die Gehälter nicht einberechnet sind da wir potentiell gratis arbeiten müssen und wir somit nur in Erfahrung bezahlt werden.

### 7.3 Variable Kosten pro Einheit

Die variablen Kosten pro Einheit betragen 5 CHF und decken die direkten Kosten für die Bereitstellung eines Servers ab. Dazu zählen Cloud-Ressourcen wie Speicherplatz, Bandbreite und Rechenleistung, die für den Betrieb jedes einzelnen Servers notwendig sind. Diese Kosten steigen proportional mit der Anzahl der aktiven Server. Jedoch handelt es sich hierbei um 1 Produkt, ein Produkt ist 1 Gameserver für 1 Monat. Somit kann man das Selber Produkt 12 mal im Jahr verkaufen.

### 7.4 Produktionsmenge

Die Produktionsmenge beschreibt die Anzahl der jährlich bezahlten Server, die verkauft werden. Diese Zahlen basieren auf einer Wachstumsprognose, die ein anfänglich langsames Wachstum annimmt, gefolgt von einer beschleunigten Akzeptanz durch eine wachsende Zielgruppe.

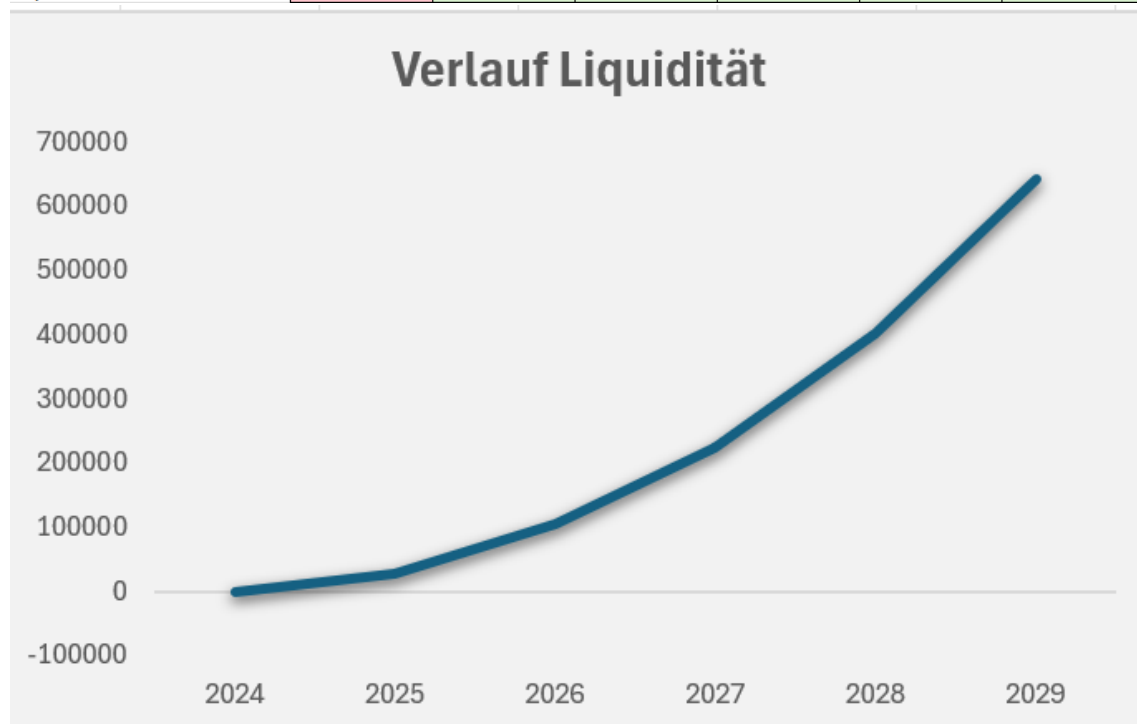
### 7.5 Verkaufspreis

Der monatliche Preis pro Server wird auf 11 CHF festgelegt. Dieser Preis ist wettbewerbsfähig und bietet gleichzeitig eine ausreichende Marge, um Fix- und variable Kosten zu decken sowie Investitionen in zukünftiges Wachstum zu ermöglichen.

## 7.6 Kennzahlen

Anhand der unten zu sehenden Zahlen lässt sich erkennen dass wir ab dem zweiten Jahr profitabel sind. Dies ist jedoch eher optimistisch und ohne die Gehälter der Entwickler gerechnet.

Jahr	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Investitionskosten	1,000	-	-	-	-	-
Fixkosten	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Produktionsmenge	100	5,000	13,000	20,000	30,000	40,000
Variable Kosten pro Stück	5	5	5	5	5	5
Ertrag pro Stück	11	11	11	11	11	11
Total Ertrag	1100	55000	143000	220000	330000	440000
Total Kosten	2500	26000	66000	101000	151000	201000
Gewinn	-1400	29000	77000	119000	179000	239000
Marge	-56%	112%	117%	118%	119%	119%
Liquidität und Break-Even	-1400	27600	104600	223600	402600	641600



## **8 Risiken**

### **8.1 Schlechte Serverleistung und technische Problem**

Das gravierendste Risiko ist eine unzureichende Serverleistung, die zu häufigen Ausfällen, schlechter Verbindungsqualität oder Latenzproblemen führt. Dies würde nicht nur die Nutzungserfahrung der Kundschaft beeinträchtigen, sondern auch unsere Reputation langfristig schädigen. Nutzer, die sich auf eine stabile und zuverlässige Plattform verlassen, würden xServer meiden und negative Bewertungen oder Mundpropaganda würden potenzielle Neukunden abschrecken. Um dieses Risiko zu vermeiden, ist es entscheidend, zuverlässige Infrastrukturpartner wie AWS zu wählen, kontinuierliches Monitoring der Leistung zu betreiben und schnelle Reaktionen auf Probleme sicherzustellen.

### **8.2 Unklare Kommunikation und mangelndes Marketing**

Ein weiteres Risiko besteht darin, unser Angebot nicht klar und überzeugend zu kommunizieren. Wenn potenzielle Kunden nicht verstehen, wie xServer funktioniert, welche Vorteile es bietet oder wie sie sich anmelden können, würden wir viele Interessierte verlieren. Zudem könnte eine schlechte Positionierung oder fehlende Sichtbarkeit auf relevanten Kanälen wie Social Media dazu führen, dass wir von der Zielgruppe nicht wahrgenommen werden. Um dies zu vermeiden, müssen wir in klare, zielgruppengerechte Marketingstrategien investieren, die die Vorteile unseres Angebots transparent und attraktiv darstellen.

### **8.3 Unzureichender Kundenservice und Support**

Ein schwacher Kundenservice, der bei Problemen nicht zeitnah reagiert oder unzureichende Lösungen bietet, könnte dazu führen, dass Nutzer sich im Stich gelassen fühlen. Besonders bei technischen Plattformen wie unserer erwarten die Kunden kompetente Unterstützung bei Fragen oder Schwierigkeiten. Wenn wir hier versagen, werden viele Nutzer die Plattform verlassen. Dieses Risiko kann minimiert werden, indem wir in leicht erreichbaren sowie gut geschulten Support investieren, der schnell und effektiv auf Kundenanliegen reagiert.

## 9 Team

Unser Team zeichnet sich durch eine enge Zusammenarbeit, einen guten Humor und eine klare Wertorientierung aus. Ehrlichkeit, Humor und offene Kommunikation stehen im Mittelpunkt unserer Teamkultur. Wir legen grossen Wert auf gegenseitiges Verständnis und kennen die individuellen Stärken jedes Mitglieds, wodurch wir Aufgaben effizient verteilen und Synergien nutzen können.

### 9.1 Stärken

- Teamzusammenhalt: Wir arbeiten harmonisch zusammen und können uns stets aufeinander verlassen, was eine positive Arbeitsatmosphäre schafft.
- Flexibilität: Dank unseres Verständnisses für individuelle Stärken können wir flexibel auf Herausforderungen reagieren und Aufgaben gezielt delegieren.
- Vielfalt: Die Bandbreite der Technologien, die wir einsetzen, ermöglicht es uns, innovative Lösungen zu entwickeln und uns an unterschiedliche Anforderungen anzupassen.

### 9.2 Schwächen

- Teamgrösse: Unsere geringe Grösse kann bei einem grossen Projekt wie diesem oder zeitkritischen Anforderungen eine Herausforderung sein, da die Arbeitslast sowie das Fachwissen auf wenige Schultern verteilt ist.
- Motivation: Gelegentlich fehlt es an Antrieb, was sich negativ auf die Produktivität auswirken kann. Dies versuchen wir durch klare Ziele und gegenseitige Unterstützung auszugleichen.
- Technologiemix: Die Vielzahl an eingesetzten Technologien stellt uns manchmal vor das Problem, dass nicht alle Teammitglieder jede Technologie beherrschen. Dies erfordert zusätzliche Einarbeitungszeit.

### 9.3 Werte

- Ehrlichkeit: Wir kommunizieren offen und ehrlich, was Vertrauen schafft und die Grundlage für eine produktive Zusammenarbeit bildet.
- Humor: Humor ist für uns ein wichtiger Bestandteil, um auch in stressigen Phasen positiv zu bleiben und kreative Lösungen zu finden.
- Kommunikation: Durch klare und regelmässige Kommunikation vermeiden wir Missverständnisse und stellen sicher, dass alle auf dem gleichen Stand sind.

## 9.4 Belbin-Rollen

Unser Team ist ausgewogen und deckt alle drei Hauptbereiche der Belbin-Rollen (denk-, handlungs- und beziehungsorientiert) ab. Diese Rollenverteilung ermöglicht uns, Herausforderungen mit einem breiten Spektrum an Fähigkeiten anzugehen, sei es durch strategisches Denken, effiziente Umsetzung oder den Aufbau eines harmonischen Teamklimas.

### 9.4.1 Denk-orientierte Rollen

Die denk-orientierten Rollen stehen für strategisches und analytisches Denken sowie für die Entwicklung innovativer Ideen.

- Patrick: Spezialist und Plant – Bringt fundiertes Fachwissen ein und generiert kreative Lösungen.
- Lenny: Monitor Evaluator – Bewertet objektiv Ideen und sorgt für fundierte Entscheidungen.
- Maurice: Spezialist – Liefert tiefes technisches Know-how, das für die Projektumsetzung unverzichtbar ist.

### 9.4.2 Handlungsorientierte Rollen

Die handlungsorientierten Rollen sind entscheidend für die Umsetzung von Plänen und die Sicherstellung der Qualität.

- Maurice: Implementer – Übersetzt Pläne in konkrete Aufgaben und sorgt für Struktur.
- Benni: Implementer und Completer Finisher – Kombiniert eine zuverlässige Umsetzung mit einem Auge fürs Detail.
- Mika: Shaper und Completer Finisher – Treibt das Team energisch voran und stellt sicher, dass Ergebnisse qualitativ hochwertig sind.

### 9.4.3 Beziehungsorientierte Rollen

Die beziehungsorientierten Rollen fördern den Zusammenhalt im Team und schaffen eine angenehme, produktive Atmosphäre.

- Timo: Coordinator und Resource Investigator – Koordiniert die Teamarbeit und entdeckt externe Ressourcen, um das Projekt voranzutreiben.
- Lenny: Teamworker – Fördert eine unterstützende und kooperative Teamkultur.

#### **9.4.4 Stärken der Verteilung**

Unser Team profitiert von einer starken Mischung aller Rollen:

- Denk-orientierte Mitglieder bringen Tiefe und Innovation.
- Handlungsorientierte Mitglieder treiben die Umsetzung und Qualität voran.
- Beziehungsorientierte Mitglieder fördern den Zusammenhalt und eine offene Kommunikation.



## 10 Business Model Canvas

