

Unternehmensorientierung - Geschäftsidee: gamergeld.de

Erik Andresen Andreas Basener Jan Depke Andreas Krohn
Benjamin Vetter

21. November 2011

1 Geschäftsidee

Zentralisierte Zahlungsabwicklung für Browsergames/Free-to-Play Games

Kooperation mit Gameherstellern

Gamehersteller sollten/werden mit uns kooperieren, weil

- weniger Implementierungsaufwand (vor allem: neue Spiele)
- Verlinkung von unserer Seite - damit: Bekanntheitsgewinn

Wir bieten eine API für Gamehersteller an. Die Wechselkurse zur jeweiligen Gamewährung werden per API übergeben.

Spieler wird z.B. beim Kauf eines Items auf gamergeld.de redirected und zahlt dort den geforderten Betrag bzw. belastet sein Konto. Zahlung über Paypal, clickandbuy, giropay, Kreditkarte, Bankeinzug, sofortüberweisung, Moneybookers, Bitcoins, Prepaid, ..

1.1 Risiken

- Zahlungsausfall
- Klar als Vermittler und nicht als Anbieter der Items kennzeichnen (Regress..)

2 Tragfähigkeit

2.1 Marktuntersuchung

Depke

- Gibt es ähnliche Anbieter?
- Wie hoch sind die zu zahlenden Preise bei Browsergames?
- Wieviele (zahlende) User in Browsergames?

2.2 Technische Machbarkeit

Vetter

- Schnittstellen zu Zahlungsanbietern
- Infrastruktur

2.3 Finanzierung und wirtschaftliche Machbarkeit

Für die Berechnung unserer Finanzierung und der wirtschaftlichen Machbarkeit werden folgende Annahmen getroffen:

Als einzelne Kostenpositionen erwarten wir folgende Posten:

- Fixkosten
 - Serverkosten
 - Lizenzkosten
 - Personalkosten
 - Büromiete
- variable Kosten
 - Marketingkosten
 - Entwicklungskosten
 - Bürobedarf

Die Kosten für die Server ergeben sich aus den Betrachtungen im Kapitel 2.2. Die vermuteten Kosten für das Büro sind dem aktuellen Hamburger Mietspiegel entnommen. Die Personalkosten verteilen sich auf die fünf Mitglieder dieses Unternehmens.

Wie in Kapitel 2.1 beschrieben erwarten wir folgende Kunden um Umsätze zu Erlösen:

- Kunde A
- Kunde B
- Kunde C
- Kunde D
- Kunde E

Wir wollen mit unseren Kunden eine langfristige Geschäftsbeziehung eingehen. Wir setzen dabei darauf, dass wir nur einige wenige Kunden benötigen. Durch diese wenigen Kunden können wir aber hohe Umsätze erzielen. Dabei wollen wir im ersten Quartal 2012 mit Kunde A anfangen und gemeinsam mit dem Kunden die Integration der Zahlungsabwicklung erweitern. Dadurch erhöhen sich die Umsätze in den darauffolgenden Quartalen stetig.

Ab dem dritten Quartal 2012 gewinnen wir Kunde B und Kunde C als neue Kunden hinzu und im ersten Quartal 2013 zusätzlich Kunde D.

Ab dem ersten Quartal 2014 wollen wir in den internationalen Markt expandieren. Dazu wollen wir Kunde E gewinnen.

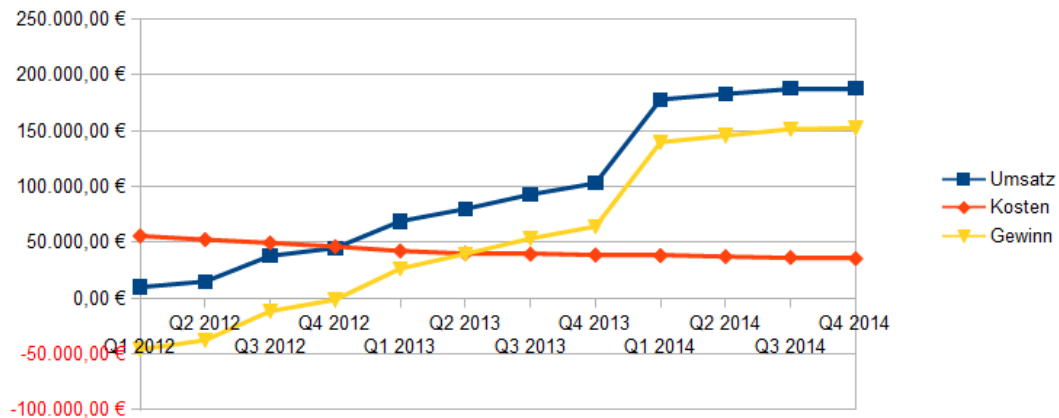


Abbildung 1: GuV

Gewinn und Verlustrechnung

Für die Berechnung des Gewinns müssen wir berechnen, wie viel ein Spieler im Durchschnitt pro Transaktion ausgibt. Dieser Betrag liegt nach unseren Recherchen bei XX,XX Euro. Dardurch entstehen uns Kosten für die Durchführung der Transaktion. Dieser Betrag liegt im Schnitt bei YY,YY Euro. Diese Kosten, zuzüglich eines Gewinnaufschlags von ZZ,ZZ% behalten wir für uns ein, der Rest wird an den Kunden weiter gegeben. Dieser Gewinnaufschlag bestimmt unsere Umsätze.

Die erwarteten und aufaddierten Umsätze und Ausgaben sind in der Grafik 1 pro Quartal für die Jahre 2012 bis 2014 dargestellt.

Liquiditätsrechnung

Der Break-Even Punkt wird im ersten Quartal 2013 überschritten. Bis zum vorhergehenden Quartal dahin addieren sich die Verluste auf ca. 90.000,- Euro (s. Grafik 2). Dieser Betrag wird mindestens benötigt, um die zu erwartenden Kosten zu decken.

Die Deckung der Kosten wird durch eine Bankfinanzierung geschehen. Dazu nehmen wir einen Kredit in Höhe von 100.000,- Euro auf. Laufzeit 4 Jahre mit einem Zinssatz in Höhe von 5%. Die monatlichen Tilgungsraten betragen 2.777,78 Euro. Die Kosten sind in den übrigen Berechnungen bereits enthalten.

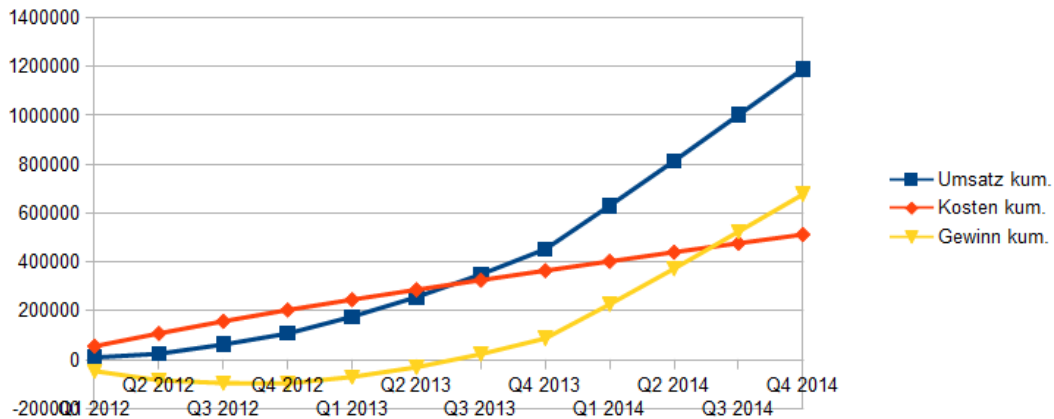


Abbildung 2: GuV kumuliert

3 Optimierung durch Analyse der Informationen

Zur ständigen Qualitätsverbesserung und Entwicklung des Vorsprungs gegenüber Wettbewerbern müssen unsere Dienste ständig optimiert werden. Dazu werden wir über unsere Webseite große Mengen an Daten erheben und daraus folgende Informationen erschließen:

Wie oft bzw wann benutzen die Spieler unsere Seite, bzw die Spieleseite zur Zahlungsabwicklung?

Wann wird ein Zahlungsvorgang abgebrochen? Gibt es korrelierende Daten, die man den Browserspielen, der Zahlungsart oder einer Postleitzahl/Ort zuordnen kann?

Kundenflüsse beobachten: Gibt es Spieler, die von uns auf andere Spiele aufmerksam werden?

Welche ähnlichen Spiele kann man Zahlungswilligen Spielern noch empfehlen?

Kann man größere Mengen von Zahlungsausfällen zu bestimmten Regionen/Postleitzahlgebieten zuordnen? Oder gibt es Browserspiele mit einer besonders hohen Quote an Zahlungsausfällen?

Wenn sich solche Browserspiele identifizieren lassen kann man diese mit höheren Gebühren belasten als Browserspiele, die höhere Umsätze erzielen bei geringerer Ausfallquote. Bei Spielern aus Regionen mit hoher Zahlungsausfallquote kann man die Zahlungsart auf weniger Risikoreiche varianten wie Vorauskasse beschränken.

Erkennung rückläufiger Umsätze: Gibt es Browserspiele oder Zahlungsarten die insgesamt profitabler sind als andere? Welche Browserspiele erzielen den meisten Gewinn? Tendenzielle Rückläufe bei den Zahlungen müssen schnell erfasst und gegebenenfalls den Spielern mitgeteilt werden damit diese rechtzeitig neue Innovationen (und damit Gründe für Spieler, Geld auszugeben) in ihr Spiel einbauen können.

Gesammelt werden die Daten ausschließlich über das Benutzerverhalten. In den Daten muss genau gespeichert werden welcher Spieler wann vom welchem Spiel welchen Zahlungsvorgang bei welchem Anbieter mit welcher Summe durchführt oder wo abbricht: Zur Auswertung der Daten werden multidimensional fähige Werkzeuge benötigt, also Werkzeuge aus dem Bereich des „Online Analytical Processing“ um die für uns wichtigen Ergebnisse nach z.B. Wohnort, Spiel und Zahlungsart darzustellen.

Eine mögliche Information kann auch sein, daß Wartungsarbeiten am besten Nachts zwischen

3 und 4 durchgeführt werden können, da dort die Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls am geringsten ist.

Informationen über Abbrüche beim Zahlungsvorgang und die Beziehungen welcher Spieler von welchem Portalen unsere Dienste benutzen kann man eher mit Web-Mining gewinnen. Dabei können so möglicherweise keine Information gewonnen werden, wieso der Zahlungsvorgang abgebrochen wurde: War der User verunsichert oder hat er die Anleitung nicht verstanden? Um diese Fragen zu beantworten sind weitere Usability-Studien erforderlich.

Auch Usability-Verbesserungen sind möglich, wie z.B. Zahlungsarten die je nach Spiel/User häufiger verwendet werden, können auf der Seite weiter oben angesiedelt werden.

4 Projektplan/Geschäftsplan

Krohn