

BUSINESSPLAN

Für unsere Investoren

YubiGuard

Gießen,
Guardstraße 69

49 151 23456789
yubiguard@mail.com



YubiGuard Marketingplan

Das Konzept

Wir entwickeln und vertreiben kostengünstige Schutzhüllen für Hardware-Sicherheitsschlüssel (z. B. YubiKeys und vergleichbare Geräte). Unsere Hüllen bieten physischen Schutz vor äußeren Einflüssen wie Stößen, Kratzern oder Feuchtigkeit und reduzieren gleichzeitig das Risiko von Verlust durch integrierte Kennzeichnungsmöglichkeiten.

Neben der physischen Hülle bieten wir über unsere Website digitale Zusatzfunktionen an. Über ein integriertes Verwaltungssystem können Nutzer ihre HardwareKeys eindeutig identifizieren und diesen über unsere Plattform bestimmten Benutzern oder Zwecken zuordnen. So schaffen wir eine ganzheitliche Lösung für sicheren, organisierten und geschützten Umgang mit Hardware-Sicherheitsschlüsseln.

Produktion und Versand der Hüllen erfolgen durch uns direkt, um Qualität, Verfügbarkeit und Preisgestaltung optimal zu steuern.

Mehrwertvermittlung

Unsere Lösung bietet mehr als nur Schutz - sie schafft Ordnung, Sicherheit und Effizienz im Umgang mit Hardware-Sicherheitsschlüsseln. Mit unseren speziell entwickelten Schutzhüllen schützen wir die Geräte vor physischen Schäden wie Stößen, Feuchtigkeit oder Abnutzung im Alltag. Gleichzeitig sorgen individuelle Kennzeichnungen und eine digitale Zuordnungsfunktion über unsere Plattform dafür, dass kein Schlüssel verloren geht oder verwechselt wird - ein häufiges Problem in Teams oder größeren Organisationen.

Durch die Kombination aus physischem Schutz und digitaler Verwaltung entsteht ein ganzheitliches System, das nicht nur den Alltag erleichtert, sondern auch die Betriebssicherheit erhöht. Unternehmen profitieren von geringeren Ausfallzeiten, klarer Zuständigkeit und einem sicheren Überblick über alle verwendeten HardwareKeys.

Unser Produkt ist simpel in der Anwendung, aber durchdacht in der Wirkung - ein kleines Tool mit großem Effekt für jeden, der Sicherheit ernst nimmt.

Marktpotenzial

Der Markt für digitale Sicherheitslösungen wächst stetig. Hardware-Sicherheitsschlüssel wie YubiKeys werden vermehrt in Unternehmen, Behörden und im privaten Umfeld eingesetzt - insbesondere im Zuge steigender Cyberbedrohungen und zunehmender regulatorischer Anforderungen an Datenschutz und IT-Sicherheit (z. B. DSGVO, ISO 27001). Trotz der hohen Verbreitung fehlt es bislang an ergänzenden Produkten, die diese Schlüssel im täglichen Gebrauch schützen und verwalten. Genau hier liegt unser Potenzial: Wir bedienen eine Nische mit hoher Relevanz und wachsender Zielgruppe - von sicherheitsbewussten Einzelpersonen bis hin zu IT-Abteilungen großer Unternehmen.

Allein der Markt für Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) wird bis 2028 auf mehrere Milliarden Euro geschätzt - und HardwareKeys sind ein zentrales Element darin. Mit unserer Lösung bieten wir ein relevantes Zusatzprodukt mit niedrigem Einstiegspreis, aber hohem Nutzen, das sich leicht skalieren lässt - sowohl national als auch international.

SWOT-ANALYSE

Unser Produkt kombiniert physischen Schutz mit digitaler Verwaltung für HardwareKeys und besetzt damit eine bislang kaum bediente Nische im Markt. Durch die kostengünstige Eigenproduktion und eine moderne, skalierbare Webplattform können wir wettbewerbsfähige Preise anbieten und sowohl Einzelkunden als auch Unternehmen ansprechen. Ein Vorteil ist zudem der klare Kundennutzen durch erhöhte Sicherheit und bessere Organisation im Umgang mit Sicherheitsschlüsseln.

Auf der anderen Seite sind wir aktuell noch eine junge Marke mit geringer Bekanntheit und begrenztem Produktportfolio, was den Markteintritt erschwert. Zudem sind wir stark vom Wachstum und der Verbreitung von HardwareKeys abhängig, was unser Geschäft in Zukunft beeinflussen könnte. Die Anfangsphase erfordert zudem hohe Investitionen in Marketing und Markenaufbau.

Die Chancen sehen wir vor allem im stark wachsenden Markt für Multi-Faktor-Authentifizierung und zunehmende Sicherheitsanforderungen in Unternehmen und Behörden. Kooperationen mit Herstellern von HardwareKeys könnten unsere Reichweite und Marktdurchdringung erheblich steigern. Zudem bietet die Erweiterung unseres Produktsortiments und die Internationalisierung unseres Geschäfts großes Wachstumspotenzial.

Risiken bestehen durch mögliche Wettbewerber, die mit ähnlichen Produkten in den Markt eintreten könnten, sowie durch technologische Entwicklungen, die physische Sicherheitsschlüssel teilweise ersetzen könnten. Auch der Aufbau von Vertrauen bei Geschäftskunden im sicherheitskritischen Umfeld ist eine Herausforderung, die Zeit und kontinuierliche Qualität erfordert.

Unser Produkt

1. PRODUKTION & VERSAND - EFFIZIENT UND KOSTENGÜNSTIG

Unsere Schutzhüllen werden in-house produziert, was es uns ermöglicht, Qualität, Materialwahl und Produktionskosten selbst zu steuern. Durch schlanke Prozesse und günstige Produktionsmittel (z. B. Liquid-Plansysteme und 3D-Druck) können wir faire Preise bei hoher Flexibilität bieten. Der Versand erfolgt direkt über unsere Plattform, wodurch Lieferzeiten kurz und die Abwicklung effizient bleiben - ein klarer Vorteil für Endkunden und Unternehmen.

2. PRODUKTMERKMALE

Unsere Hüllen sind in verschiedenen Farben erhältlich und ermöglichen so eine einfache visuelle Unterscheidung - besonders praktisch für Teams oder Organisationen mit mehreren HardwareKeys im Einsatz. Aktuell bieten wir ein minimalistisches Design mit Fokus auf Funktionalität. In Zukunft planen wir, das Produktsortiment um weitere Designs und Varianten zu erweitern, um unterschiedliche Nutzerbedürfnisse noch besser abzudecken.

Jede Hülle verfügt über eine integrierte Öse, die mit gängigen Schlüsselanhängern kompatibel ist. **Ein einfacher Schlüsselanhänger zur Befestigung ist im Lieferumfang enthalten.** Ein eigenes Schlüsselband (Lanyard) bieten wir derzeit bewusst nicht an, um den Fokus auf universelle Kompatibilität und Individualisierbarkeit zu legen.

Das verwendete Material schützt zuverlässig vor Schmutz, Staub und leichten Stößen - ideal für den mobilen oder alltäglichen Gebrauch.

Perspektivisch sollen unsere Hüllen auch Tracking-Funktionen (z. B. über Apple „Wo ist?“) unterstützen und eine eindeutige digitale Verknüpfung zwischen Hülle, HardwareKey und Benutzerprofil ermöglichen - für maximale Übersicht und Sicherheit.

3. DIE WEBSITE - INTUITIV, MODERN, ERWEITERBAR

Unsere benutzerfreundliche Webplattform wurde mit modernsten Technologien (u. a. Angular) entwickelt und bietet eine nahtlose Verwaltung der HardwareKeys. Die Plattform ermöglicht es Nutzern, ihre Geräte individuell zuzuordnen, zu verwalten und bei Bedarf zentral zu organisieren. Durch hohe Kompatibilität mit aktuellen Webstandards und einfache Bedienbarkeit ist sie sowohl für Einzelpersonen als auch Unternehmen jeder Größe geeignet. Zukünftige Features wie API-Schnittstellen, Teamrollen oder Inventarübersicht sind bereits in Planung - die Plattform wächst mit den Anforderungen unserer Nutzer.

Vision

PHASE 1 - MARKTEINTRITT & SICHTBARKEIT

In der ersten Phase konzentrieren wir uns auf den gezielten Markteintritt und den Aufbau einer soliden Kundenbasis. Über Online-Marketing, soziale Medien, gezielte B2B-Kontakte und IT-Communities machen wir unseren Service bekannt. Die Produktion und der Vertrieb unserer Schutzhüllen starten zunächst in kleinen Serien, um Qualität, Prozesse und Kundenfeedback eng begleiten zu können.

Parallel entwickeln und verfeinern wir unsere digitale Plattform zur Keyverwaltung - als zusätzlicher Service mit Mehrwert für unsere ersten Kundinnen und Kunden. Diese Phase dient dem Markenaufbau, der Validierung unseres Geschäftsmodells und dem Schaffen erster strategischer Referenzen.

PHASE 2 - WACHSTUM & PARTNERSCHAFTEN

Mit steigender Nachfrage und einer wachsenden Nutzerbasis professionalisieren wir unsere Prozesse weiter, erweitern die Produktpalette und skalieren Produktion und Logistik. Ziel ist es, Großkunden im Unternehmens- und Behördenumfeld zu gewinnen.

Gleichzeitig streben wir strategische **Kooperationen mit Herstellern von HardwareKeys** wie YubiKey, SoloKey oder ähnlichen Anbietern an. Diese Partnerschaften ermöglichen eine direkte Integration unserer Hüllen und Verwaltungsplattform in bestehende Vertriebsstrukturen und bieten uns Zugang zu einem größeren Markt. Die Plattform wird kontinuierlich weiterentwickelt - mit Features wie Nutzerrollen, Inventarverwaltung oder API-Anbindung an Unternehmenssysteme.

Langfristig möchten wir mit unserer Lösung ein Standard-Add-on für jede Organisation sein, die HardwareKeys nutzt - für mehr Sicherheit, Klarheit und Kontrolle.

Liquiditätsplan

Businessplan 2025-2026		Jul 25	Aug 25	Sep 25	Okt 25	Nov 25	Dez 25	Jan 26	Feb 26	März 26	Apr 26	Mai 26	Jun 26	Jul 26	Aug 26	Sep 13
Umsatzerlöse		0,00	10.000,00	10.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Arbeitsauslastung in Mann Tagen		42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
potenzieller Umsatz bei voller Auslastung		8.800,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	17.600,00	26.400,00	26.400,00	26.400,00	26.400,00
Auftragsvolumen		0,00	10.000,00	10.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Auftraggeber	IT-Unternehmen															
	Einzelperson															
Personalkosten		6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
GF		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
GF		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
DBI		-6.000,00	4.000,00	4.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00
Raumkosten		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Versicherungen		75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
Werbe- und Reisekosten		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
AdWords		2.000,00	2.000,00	2.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Reisekosten		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sonstige Kosten		2.460,00	3.060,00	2.460,00	3.564,00	3.564,00	3.564,00	3.564,00	3.564,00	3.564,00	3.564,00	3.564,00	5.295,00	4.695,00	4.695,00	4.695,00
Materialkosten		400,00	1.000,00	400,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	1.400,00	800,00	800,00	800,00
Herstellungskosten		10,00	10,00	10,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Verpackung		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Lieferung		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Hilfsmittel		50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	75,00	75,00	75,00	75,00
Gesamtkosten		11.535,00	12.135,00	11.535,00	12.639,00	12.639,00	12.639,00	14.639,00	14.639,00	14.639,00	14.639,00	14.639,00	14.370,00	13.770,00	13.770,00	13.770,00
Betriebsergebnis		-11.535,00	-2.135,00	-1.535,00	2.361,00	2.361,00	2.361,00	361,00	361,00	361,00	361,00	361,00	5.630,00	6.230,00	6.230,00	6.230,00
Zinserträge		0,00	4,80	1,34	0,70	0,24	0,95	1,66	2,37	2,47	2,58	2,69	2,80	2,91	4,60	6,47
Vorläufiges Ergebnis		-11.535,00	-2.130,20	-1.533,66	2.361,70	2.361,24	2.361,95	362,66	363,37	363,47	363,58	363,69	5.632,80	6.232,91	6.234,60	6.236,47
Cash aus Gründung		16.000,00														
Liquidität		4.465,00	2.334,80	801,14	3.162,84	5.524,08	7.886,03	8.248,65	8.612,03	8.975,53	9.339,11	9.702,80	15.335,60	21.568,52	27.803,12	34.039,59

Unser Liquiditätsplan erstreckt sich über einen Zeitraum von 15 Monaten und bildet die finanzielle Grundlage für den erfolgreichen Aufbau und das geplante Wachstum unseres Geschäftsmodells.

In den ersten Monaten nach dem Markteintritt rechnen wir - wie in Startphasen üblich - mit anfänglichen Verlusten. Investitionen in Produktentwicklung, Prototypen, Marketing und Infrastruktur belasten die Liquidität, bevor erste Umsätze spürbar wirksam werden. Dennoch erwarten wir, den **Break-even-Point** bereits im **4. Monat** zu erreichen - also den Punkt, an dem unsere Einnahmen erstmals die laufenden Kosten decken.

Im mittleren Zeitraum (Monate 5-10) planen wir mit **stabilen, aber moderaten Umsätzen**, da der Fokus hier verstärkt auf Reichweitenaufbau, Kundenbindung und Prozessoptimierung liegt. Parallel evaluieren wir neue Designs, Features und Marktbedürfnisse.

Ein gezielter Investitionsschub in der Mitte des Planungszeitraums - insbesondere die **Anschaffung zusätzlicher 3D-Drucker** - führt temporär erneut zu einem negativen Liquiditätsausschlag. Dieser Schritt ist jedoch notwendig, um die **Produktionskapazitäten zu erweitern** und dem wachsenden Marktbedarf gerecht zu werden.

Ab dem 12. Monat erwarten wir einen deutlichen Umsatzanstieg durch höhere Produktionsmengen, verbesserte Markenbekanntheit, mögliche B2B-Aufträge und erste Kooperationen mit HardwareKey-Herstellern. Spätestens ab diesem Zeitpunkt rechnen wir mit **solider Überschussliquidität**, die Spielraum für Skalierung, neue Produktlinien und technologische Weiterentwicklungen eröffnet.

Unser Plan ist konservativ kalkuliert und berücksichtigt realistische Schwankungen bei Absatz, Kosten und Investitionsbedarf - mit dem Ziel, langfristig profitabel und nachhaltig zu wachsen.