

 **mi** / Businessplan

für die

Component Library der Plattform für Barrierefreiheit im E-commerce

Ausgearbeitet von

Taha S. Moujtahid
(11133818)

im Rahmen des Vertiefungsworkshop A

Idea to market

Betreuerin: Prof. Dr. Monika Engelen
an der Technische Hochschule Köln

Köln, 31. Januar 2024

1. Executive Summary:	3
2. Produkt:	4
2.1 Produktbeschreibung:	4
2.2 Kundennutzen:	4
2.3 Wissens- und Technologievorsprung:	4
2.4 Stand der Entwicklung:	4
2.5 Fertigung und Erstellung:	4
3. Geschäftsmodell/Organisation:	5
3.1 Das Geschäftsmodell:	5
3.2 Gründungsteam und Schlüsselpersonen:	5
3.3 Personal:	5
3.4 Meilensteine und Realisierungsfahrplan:	5
4. Markt und Wettbewerb:	6
4.1 Branchen- und Gesamtmarktanalyse:	6
4.2 Marktsegmente und Zielkunden:	6
4.3 Wettbewerbsanalyse/-beobachtung:	6
4.4 Marktschranken:	6
5. Marketing und Vertrieb:	7
5.1 Preis:	7
5.2 Vertriebskonzept:	7
5.3 Kommunikationsstrategie und Maßnahmenplanung:	7
5.4 Markteintrittsstrategie:	7
6. Chancen und Risiken:	7
Chancen:	8
7. Finanzplanung:	10
7.1 Rentabilitätsplanung:	10
7.2 Investitionsplanung:	11
7.3 Liquiditätsplanung:	12
7.4 Kapitalbedarf und Finanzierung:	12

1. Executive Summary:

Mit dem zunehmenden Einfluss des digitalen Wandels in unserem Alltag hat der elektronische Handel, auch als E-Commerce bekannt, einen entscheidenden Platz in unserer Wirtschaft eingenommen. Die Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen online zu erwerben, hat den Zugang zu Waren für Verbraucher weltweit erheblich erleichtert. Jedoch hat die Digitalisierung auch die Notwendigkeit betont, sicherzustellen, dass E-Commerce-Plattformen für alle Benutzer zugänglich sind, einschließlich jener mit verschiedenen Formen von Einschränkungen oder Behinderungen.

In diesem Zusammenhang definierte die EU eine Richtlinie zur Barrierefreiheit von Websites und mobilen Anwendungen öffentlicher Stellen. Diese Richtlinie, die ab dem Jahr 2025 in Kraft treten soll, stellt einen Meilenstein dar und legt Standards fest, um digitale Dienste im E-Commerce für alle Nutzer, unabhängig von ihren individuellen Fähigkeiten oder Einschränkungen, leicht zugänglich und nutzbar zu gestalten. Diese Entwicklung wirft wichtige Fragen auf, die sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher von großer Bedeutung sind, da sie die Grundlage für eine inklusive und gerechte digitale Landschaft bilden.

Die Barrierefreie E-Commerce Component Library ist eine innovative Lösung für die Frontend-Entwicklung von Online-Shops, die darauf abzielt, höchste Standards für die barrierefreie Gestaltung gemäß EU-Richtlinien und WCAG-Standards zu erfüllen. Durch ein Lizenzierungsmodell bieten wir eine umfassende Sammlung von webbasierten Komponenten an, die nicht nur den gesetzlichen Anforderungen entsprechen, sondern auch benutzerfreundlich und inspiriert von bewährten Konzepten sind.

Durch die Nutzung der o.g. Component Library soll es Webentwicklern zukünftig möglich sein, gezielt passende Komponente auszuwählen, um diese mit geringstem Mehraufwand in die neue oder bereits vorhandene Codebase einzusetzen. Das spart nicht nur Zeit und Aufwand, sondern auch die dafür notwendige Expertise und einen Großteil der kontinuierlichen Evaluation.

2. Produkt:

2.1 Produktbeschreibung:

Ein Web Component ist ein plattformübergreifendes, wiederverwendbares und eigenständiges Baustein Element in der Webentwicklung, das es ermöglicht, benutzerdefinierte HTML-Tags mit eigenen Funktionen und Stilen zu erstellen. Die Idee hinter Web Components besteht darin, wiederverwendbare Komponenten zu erstellen, die unabhängig voneinander co-existieren und in verschiedenen Projekten oder Frameworks verwendet werden können. Diese Komponenten können in einer deklarativen und modularen Weise erstellt werden, was die Wartbarkeit und Erweiterbarkeit von Webanwendungen erleichtert. Web Components können auch dazu beitragen, Probleme im Zusammenhang mit CSS-Scoping und Code-Kollisionen zu minimieren und sind deshalb ein weit verbreitetes Mittel für die agile Webentwicklung.

Unsere Component Library umfasst webbasierte Komponenten, die speziell für die E-Commerce-Frontend-Entwicklung optimiert sind. Kostenpflichtige Komponenten werden darauf ausgerichtet, den höchsten Standard für Barrierefreiheit nach WCAG AAA zu erfüllen, um die Vorgaben der EU-Richtlinie ab 2025 nicht nur zumindest, sondern gänzlich zu erfüllen. Dadurch erreichen wir eine nahtlose Integration in gängige Web-Frameworks und setzen auf bewährte Konzepte, um Entwicklern eine vertraute Umgebung zu bieten.

Gestützt wird die Component Library von der Plattform für Barrierefreiheit im E-Commerce, welche eine Fülle an Gestaltungs- und Entwicklungs Guidelines verschiedener Experten und Community Mitgliedern beinhaltet.

2.2 Kundennutzen:

Unsere Kunden profitieren nicht nur von einer effizienten Frontend-Entwicklung, sondern auch von der Gewissheit, dass ihre Online-Shops den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Durch die Verwendung unserer Komponenten verbessern sie die Benutzerfreundlichkeit und erreichen eine breitere Zielgruppe, was zu einer höheren Kundenzufriedenheit und letztendlich zu mehr Umsatz führt. Außerdem verbessert sich die Markenreputation dadurch, dass die Inklusion bewusst und publik gefördert wird.

2.3 Wissens- und Technologievorsprung:

Unser Team verfügt über umfassende Erfahrung in der Webentwicklung und Barrierefreiheit. Der Fokus auf den AAA-Standard setzt uns als Vorreiter in der

Branche, während unsere enge Anbindung an Technologietrends sicherstellt, dass unsere Component Library stets auf dem neuesten Stand bleibt und trotzdem eine einheitliche Entwicklererfahrung gewährleistet.

2.4 Stand der Entwicklung:

Die Entwicklung der Plattform für Barrierefreiheit ist abgeschlossen, und wir befinden uns in den finalen Testphasen. Die Component Library verfügt bereits über ein Backend System, welches Quellcodes und dazugehörige Metainformationen zu verschiedenen Frameworks verwalten kann. Ein Benutzerfreundliches Frontend ist derzeit in Entwicklung und soll die Funktionen eines Editors mit Echtzeit-Reflektion beinhalten. Die Markteinführung ist für das erste Quartal 2024 geplant, und erste Rückmeldungen verschiedener Nutzergruppen und Interessierte sind bereits äußerst vielversprechend.

2.5 Fertigung und Erstellung:

Da es sich um eine webbasierte Softwarelösung handelt, entfällt eine physische Fertigung. Die Erstellung erfolgt durch kontinuierliche Aktualisierung und Pflege der Component Library, um die höchsten Standards an Barrierefreiheit und Benutzerfreundlichkeit zu gewährleisten. Dazu sollen neben dem internen festen Entwicklerteam auch externe Entwickler auf Zeit eingestellt werden. Wir behalten uns außerdem vor, Komponenten, die von der Community erstellt und sich als besonders erfolgreich erweisen, zu evaluieren, verbessern und anschließend selbst zu vermarkten.

3. Geschäftsmodell/Organisation:

3.1 Das Geschäftsmodell:

Unser Haupt-Geschäftsmodell basiert auf Lizenzgebühren, differenziert nach Unternehmensgröße und Nutzungsumfang. Zusätzliche Einnahmen generieren wir durch Supportverträge und Schulungen. Dieses Modell gewährleistet eine nachhaltige Einnahmequelle und stetige Weiterentwicklung unserer Services.

Die Lizenzen werden sowohl **perpetual** als auch **subscription** basiert vertrieben. Wobei diese sich darin unterscheiden, dass die **perpetual** Lizenz einmalig gezahlt und ewig haltend ist, jedoch nur die aktuelle und vorherige Versionen beinhaltet.

Die **Subscription** basierte Lizenz wird fortlaufend gezahlt und gilt jeweils nur für den bezahlten Zeitraum. Beinhaltet allerdings immer die aktuellste Version sowie alle vorherigen Versionen und einen verbesserten Kundensupport. Wurden Web Components auf Basis der Subscription Lizenz verwendet, muss ein fortlaufendes Abonnement bestehen, alternativ können sich Entwickler, beispielsweise nach vollendeter Entwicklung, von der Subscription-Pflicht durch den Kauf einer Perpetual Lizenz lösen. Bei der Subscription Lizenz besteht außerdem eine Mindestlaufzeit von 12 Monaten.

Die Community Lizenz ist kostenlos, basiert allerdings gänzlich auf von der Community verfassten Komponenten und beinhaltet somit weder Support noch Verifizierung unseres Expertenteams. Sie dient in unserem Geschäftsmodell als Einstiegs-Lizenz.

3.2 Gründungsteam und Schlüsselpersonen:

Unser Gründungsteam besteht aus drei erfahrenen Experten in den Bereichen Webentwicklung, Barrierefreiheit und Unternehmensführung.

Die Schlüsselpersonen bringen langjährige Erfahrung und eine nachgewiesene Erfolgsbilanz mit, um die Vision der Component Library zu realisieren.

Außerdem sollen Schlüsselpartner, beispielsweise das Entwicklerteam eines häufig frequentierten Onlineshop für Brillen, aufschlussreiche Erfahrungen sammeln, sodass wir mit dem erworbenen Wissen die Component Library stetig verbessern können.

Schlüsselpartner erhalten im Gegenzug nicht nur den Zugriff auf kostenlose Lizenzen, sondern auch früheren Zugang zu neu entwickelten Komponenten.

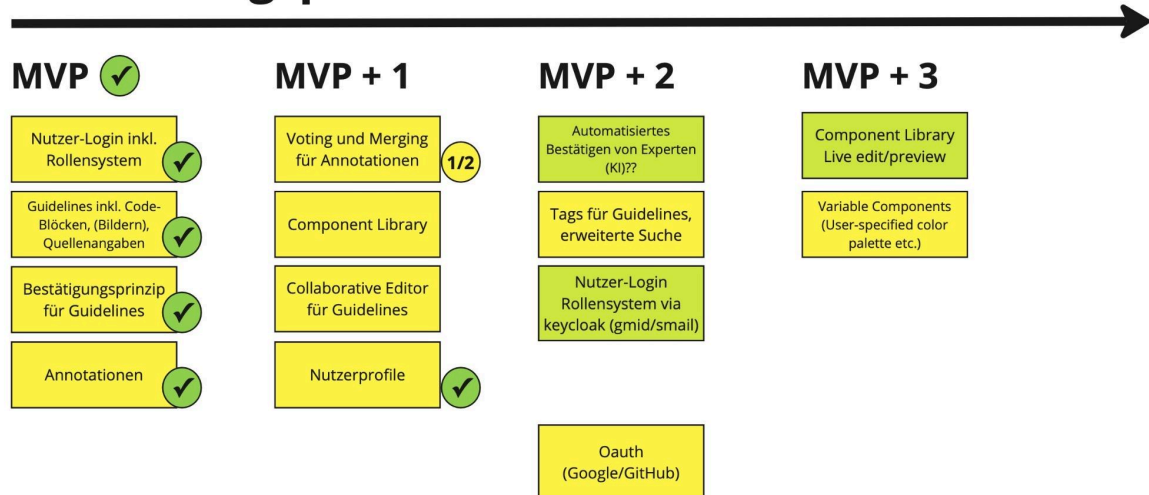
3.3 Personal:

Das Team wird um erfahrene Entwickler, Experten für Barrierefreiheit und Marketing Profis erweitert, um eine ganzheitliche Entwicklung und Vermarktung sicherzustellen. Für kleinere Verbesserungen oder Übersetzungen in andere Frameworks setzen wir größtenteils auf externe Entwickler.

3.4 Meilensteine und Realisierungsfahrplan:

Die Meilensteine umfassen die von uns definierten Umsetzungspaketen, eine Markteinführung und die Gewinnung einer zufriedenen Kundenbasis kann ab Vollendung von MVP+1 stattfinden. Der Realisierungsfahrplan sieht die kontinuierliche Verbesserung und Erweiterung der Component Library vor, um den sich ändernden Marktanforderungen gerecht zu werden.

Umsetzungspakete



 = Potenziell für eigene Projekte

4. Markt und Wettbewerb:

4.1 Branchen- und Gesamtmarktanalyse:

Die steigende Bedeutung von Barrierefreiheit und die bevorstehende EU-Richtlinie schaffen eine wachsende Nachfrage nach Lösungen wie unserer Component Library. Trotzdem ist unsere Lösung virtuell Konkurrenzfrei, da sich der Markt eher im Bereich der Dienstleister bewegt, die Ihren Kunden eine Übersetzung ihrer Aktuellen Onlineshops in Barrierefreie Onlineshops anbieten. Diese Dienstleister sind allerdings selbst Teil unseres Kundensegments, was uns aktuell zum Marktmonopol machen könnte.

4.2 Marktsegmente und Zielkunden:

Unsere Zielkunden sind primär E-Commerce-Anbieter wie Shopify, Agenturen und Entwickler weltweit, die Online-Shops entwickeln und Dienstleister die bereits vorhandene Onlineshops verbessern.

4.3 Wettbewerbsanalyse/-beobachtung:

Wir beobachten den Markt genau und erkennen die Bedürfnisse der Kunden und die Entwicklungen unserer Mitbewerber. Unser Fokus auf Barrierefreiheit und der AAA-Standard setzen uns von anderen Libraries und Frameworks ab.

Durch das Tracken von Kennzahlen wie z.B. der Anzahl der Downloads unserer Components und weiterer Metadaten können wir Schlüsse darüber ziehen, welche Endnutzer unsere Components zu welchen Zwecken nutzen. Daraus können wir in Erfahrung bringen, wo die Stärken unserer Component Architektur liegen und diese weiter verbessern, aber auch bei Schwächen zielgenau und schnell agieren.

Außerdem bietet sich die Möglichkeit zu Tracken, in welcher Verbindung unsere Components zu externen Frameworks, Tools und Plugins stehen. Um beispielsweise neue Key Partners oder eventuelle Erweiterbarkeiten zu identifizieren.

4.4 Marktschranken:

Durch die strikte Ausrichtung auf Barrierefreiheit erfüllen wir nicht nur die gesetzlichen Anforderungen, sondern schaffen auch einen hohen Einstiegsaufwand für potenzielle Konkurrenten.

5. Marketing und Vertrieb:

5.1 Preis:

Die Preisgestaltung erfolgt differenziert nach Unternehmensgröße und Nutzungsumfang und kann der folgenden Tabelle entnommen werden.

	2024	2025	2026	2027
Basic Version (Prepetual)	100,00	125,00	100,00	80,00
Premium Version (Prepetual)	175,00	200,00	175,00	150,00
Basic Version (Monthly)	50,00	60,00	50,00	50,00
Premium Version (Monthly)	75,00	80,00	75,00	75,00

Ziel ist es, eine sowohl transparente als auch faire Lizenzgebühr zu erheben und durch Upselling Methoden auf die Premium Versionen zu führen.

(Ausgenommen von der o.g. Tabelle sind selbstverständlich preise die z.B. bei Rabatt aktionen gemindert sind)

5.2 Vertriebskonzept:

Der Vertrieb erfolgt über die eigene Online-Plattform, auf der unsere Kunden Lizenzen erwerben können. Wir setzen zudem auf aktive Vermarktung durch Partnerschaften und Social-Media-Präsenz. Außerdem sind exklusive Partnerschaften mit E-Commerce Baukasten anbietern wie Shopify zu verfolgen, um später nicht nur Webentwickler sondern auch Webdesigner und einfache Baukastennutzer zu versorgen. Abgesehen davon werden natürlich alle konventionellen Vertriebskonzepte auch hier angewendet, wie z.B. die passive Kundenakquise durch SEO.

5.3 Kommunikationsstrategie und Maßnahmenplanung:

Die Kommunikationsstrategie umfasst eine aussagekräftige Website, Social-Media-Marketing und die Teilnahme an relevanten Veranstaltungen. Kostenlose Ressourcen für Entwickler dienen als zusätzliche Marketingmaßnahme. Die Component Library soll außerdem primär als Component Library der Guideline Plattform bekannt werden, um die eigene Expertise zu unterstreichen.

5.4 Markteintrittsstrategie:

Der Markteintritt erfolgt durch eine gezielte Werbekampagne, die sowohl auf die ab 2025 eintretende Regelung hinweist als auch auf unsere Lösung.

6. Chancen und Risiken:

Chancen:

Wettbewerbsvorteil:

Barrierefreiheit wird zunehmend als wichtiger Aspekt der Benutzererfahrung wahrgenommen. Eine Component Library, die von Natur aus barrierefreie Komponenten bietet, könnte einen Wettbewerbsvorteil schaffen.

Erweiterung der Zielgruppe:

Durch die Integration von barrierefreien Designprinzipien können Unternehmen ihre Zielgruppe erweitern und sicherstellen, dass ihre Produkte für Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten zugänglich sind.

Positive Markenreputation:

Eine Component Library, die Barrierefreiheit fördert, kann als sozial verantwortliches Unternehmen wahrgenommen werden. Dies trägt zu einer positiven Markenreputation bei.

Zukunftssicherheit:

Da die Bedeutung von Barrierefreiheit weiter zunimmt, könnte eine Component Library, die diese Anforderungen erfüllt, besser auf zukünftige Entwicklungen und gesetzliche Bestimmungen vorbereitet sein.

Risiken:

Entwicklungskomplexität: Das Entwerfen und Implementieren von barrierefreien Komponenten kann technisch anspruchsvoll sein und zusätzliche Entwicklungszeit erfordern.

Kompatibilitätsprobleme: Die Integration barrierefreier Komponenten könnte zu Kompatibilitätsproblemen mit bestehenden Systemen führen, insbesondere wenn Unternehmen bereits andere Komponentenbibliotheken verwenden.

Variable Nutzeranforderungen: Es ist eine Herausforderung, barrierefreie Komponenten zu schaffen, die den unterschiedlichen Bedürfnissen verschiedener Benutzer gerecht werden. Eine zu stark spezialisierte Lösung könnte einige Benutzer ausschließen.

Insgesamt bietet die Entwicklung einer Component Library, die Barrierefreiheit im E-Commerce fördert, die Chance, den Markt zu gestalten und einen positiven Einfluss auf die Benutzererfahrung zu haben. Es erfordert jedoch sorgfältige Planung,

Ressourcenmanagement und einen ausgewogenen Ansatz, um potenzielle Risiken zu minimieren.

7. Finanzplanung:

7.1 Rentabilitätsplanung:

Die Rentabilitätsplanung basiert ausschließlich aus den erwarteten Lizenzgebühren, Supportverträge und Schulungen wurden hierbei absichtlich nicht beachtet, um zunächst die Rentabilität der Kernprodukte darzustellen, wobei die Ausgaben für Entwicklung, Marketing, Support oder etwaige Gebühren sowie Mieten weiterhin gänzlich berücksichtigt werden.

Um eine einfache Nutzung des Finanzplan- und Gründungstool der IHK zu gewährleisten, wurden die Lizenzen in die Kategorie Dienstleistung eingeteilt.

Bitte Netto-Werte (ohne Umsatz- bzw. Vorsteuer) eintragen!	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2024
Umsatz Handel/Produktion													0
Umsatz 19%													0
Umsatz 7%													0
Umsatz Dienstleistungen 19%	7.125	8.875	9.625	10.500	12.750	18.125	17.500	19.546	21.859	24.171	26.634	28.196	204.907
0% Erlösschmälerungen (Skonto)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige betriebliche Erträge													0
Wareneinkauf/Materialaufwand													0
0% pauschaler Wareneinsatz													0
Fremdleistungen	0	2.000	2.000	2.000	1.500	1.000	500	500	500	500	500	500	11.500
Wareneinkauf Saisonschäft													0
Rohergebnis	7.125	6.875	7.625	8.500	11.250	17.125	17.000	19.046	21.359	23.671	26.134	27.696	193.407
Personalaufwand incl. Sozialabgaben (ca. 22%)	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	50.400
Abschreibungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen													0
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Reinigung etc.)													0
Miete und Nebenkosten						750	750	750	750	750	750	750	5.250
Instandhaltung						50	50	50	50	50	50	50	350
Telefon, Fax						50	50	50	50	50	50	50	350
Kfz-Kosten													0
Kfz-Versicherungen													0
Wartung und Reparatur													0
Leasing (nur Kfz)													0
Betriebskosten													0
Reise- und Bewirtungskosten								1.000					1.000
Anzeigen- und sonst. Werbung				750		300			350				1.400
Kosten der Warenabgabe													0
Verpackung/Ausgangsfrachten													0
Provisionen													0
Instandhaltung Betriebs- und Geschäftsausstattung													0
Leasing (außer Kfz)													0
Software-Updates		50		50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Versicherungen (ohne Kfz)													0
Beiträge, Gebühren	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5.400
Bürobedarf			250						250				500
Postwertzeichen	100					100							200
Fachliteratur						800							800
Fortbildung						500							500
Messen und Ausstellungen						1.000							1.000
Beratungskosten													0
Steuerberater	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Unternehmensberater													0
Rechtsanwalt													0
Kosten des Geldverkehrs													0
Andere betriebliche Aufwendungen													0
Summe betrieblicher Aufwendungen	4.900	4.800	5.050	5.550	4.800	8.350	5.650	6.650	6.250	5.650	5.650	5.650	68.950
Betriebsergebnis	2.225	2.075	2.575	2.950	6.450	8.775	11.350	12.396	15.109	18.021	20.484	22.046	124.457
Zinsaufwendungen 1)													0
Gewinn/Verlust vor Steuern	2.225	2.075	2.575	2.950	6.450	8.775	11.350	12.396	15.109	18.021	20.484	22.046	124.457
Sonstige Steuern (betrieblich)													0
Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	2.225	2.075	2.575	2.950	6.450	8.775	11.350	12.396	15.109	18.021	20.484	22.046	124.457

1) gem. Zins- und Tilgungsplan des Kreditinstituts für alle betrieblichen Darlehen

Die geplanten Umsätze entstanden dabei aus einer Prognostizierten Rechnung
Umsatz = Geplanter Preis x Prognostizierte Menge

Die genauen Werte für die jeweiligen Jahre 2024 bis 2027 können aus den folgenden Tabellen entnommen werden.

Geplante Dienstleistungsumsätze	EUR pro Leistungseinheit (netto)				Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2024
	2024	2025	2026	2027													
Basic Version (Prepetual)	100,00	125,00	100,00	80,00	30	30	25	25	20	30	20	21	19	18	17	16	271
Premium Version (Prepetual)	175,00	200,00	175,00	150,00	20	30	35	40	50	75	75	85	95	104	114	124	846
Basic Version (Monthly)	50,00	60,00	50,00	50,00	5	5	5	5	10	10	10	7	7	7	10	10	91
Premium Version (Monthly)	75,00	80,00	75,00	75,00	5	5	10	10	20	20	25	30	40	50	60	60	335
					60	70	75	80	100	135	130	143	161	180	201	209	1.544
Basic Version (Prepetual)					3.000	3.000	2.500	2.500	2.000	3.000	2.000	2.071	1.946	1.821	1.696	1.571	27.107
Premium Version (Prepetual)					3.500	5.250	6.125	7.000	8.750	13.125	13.125	14.875	16.563	18.250	19.937	21.625	148.125
Basic Version (Monthly)					250	250	250	250	500	500	500	350	350	350	500	500	4.550
Premium Version (Monthly)					375	375	750	750	1.500	1.500	1.875	2.250	3.000	3.750	4.500	4.500	25.125
					7.125	8.875	9.625	10.500	12.750	18.125	17.500	19.546	21.859	24.171	26.634	28.196	204.907

Geplante Dienstleistungsumsätze	EUR pro Leistungseinheit (netto)				Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2025
	2024	2025	2026	2027													
Basic Version (Prepetual)	100,00	125,00	100,00	80,00	46	48	45	47	45	57	50	53	54	56	57	59	616
Premium Version (Prepetual)	175,00	200,00	175,00	150,00	144	161	175	189	208	245	257	281	305	330	357	385	3.037
Basic Version (Monthly)	50,00	60,00	50,00	50,00	15	16	17	17	23	25	26	26	25	26	31	33	278
Premium Version (Monthly)	75,00	80,00	75,00	75,00	65	68	77	81	95	100	110	121	138	155	173	182	1.366
					269	293	313	334	372	427	443	479	522	567	618	658	5.296
Basic Version (Prepetual)					5.714	6.000	5.644	5.926	5.566	7.157	6.202	6.606	6.772	6.947	7.130	7.322	76.986
Premium Version (Prepetual)					28.714	32.250	34.913	37.708	41.694	49.028	51.480	56.154	60.986	66.061	71.389	76.983	607.358
Basic Version (Monthly)					900	945	992	1.042	1.409	1.479	1.553	1.442	1.514	1.590	1.858	1.951	16.676
Premium Version (Monthly)					5.200	5.460	6.153	6.461	7.624	8.005	8.825	9.686	11.011	12.401	13.961	14.554	109.241
					40.529	44.655	47.702	51.137	56.292	65.669	68.060	73.888	80.283	86.998	94.238	100.811	810.262

Geplante Dienstleistungsumsätze	EUR pro Leistungseinheit (netto)				Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2026
	2024	2025	2026	2027													
Basic Version (Prepetual)	100,00	125,00	100,00	80,00	104	112	115	123	126	145	145	155	164	174	184	195	1.742
Premium Version (Prepetual)	175,00	200,00	175,00	150,00	528	573	616	662	716	790	842	909	980	1.055	1.136	1.222	10.030
Basic Version (Monthly)	50,00	60,00	50,00	50,00	48	51	54	58	67	72	76	78	83	89	98	105	878
Premium Version (Monthly)	75,00	80,00	75,00	75,00	247	263	285	303	334	355	384	414	452	493	537	573	4.641
					927	999	1.070	1.145	1.242	1.362	1.447	1.557	1.680	1.812	1.956	2.095	17.291
Basic Version (Prepetual)					10.429	11.191	11.451	12.261	12.571	14.536	14.461	15.523	16.439	17.408	18.432	19.515	174.220
Premium Version (Prepetual)					92.485	100.358	107.822	115.782	125.232	138.233	147.396	159.060	171.453	184.688	198.818	213.898	1.755.226
Basic Version (Monthly)					2.376	2.534	2.702	2.881	3.346	3.575	3.818	3.912	4.171	4.445	4.903	5.229	43.893
Premium Version (Monthly)					18.520	19.702	21.369	22.740	25.022	26.648	28.788	31.075	33.933	36.996	40.285	42.862	348.063
					123.810	133.765	143.344	153.663	166.172	182.962	194.464	209.571	225.966	243.540	262.438	281.625	2.321.401

Geplante Dienstleistungsumsätze	EUR pro Leistungseinheit (netto)				Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	2027
	2024	2025	2026	2027													
Basic Version (Prepetual)	100,00	125,00	100,00	80,00	299	322	341	367	388	428	449	483	516	552	591	632	5.370
Premium Version (Prepetual)	175,00	200,00	175,00	150,00	1.751	1.886	2.025	2.174	2.339	2.534	2.716	2.921	3.142	3.378	3.632	3.904	32.400
Basic Version (Monthly)	50,00	60,00	50,00	50,00	152	163	175	187	206	221	238	251	269	289	313	335	2.800
Premium Version (Monthly)	75,00	80,00	75,00	75,00	820	878	945	1.011	1.094	1.171	1.260	1.355	1.462	1.578	1.703	1.826	15.104
					3.022	3.249	3.485	3.739	4.027	4.355	4.662	5.010	5.390	5.798	6.239	6.687	55.675
Basic Version (Prepetual)					23.956	25.793	27.302	29.347	31.075	34.279	35.930	38.619	41.319	44.199	47.269	50.543	429.632
Premium Version (Prepetual)					262.615	282.831	303.690	326.038	350.846	380.088	407.340	438.205	471.269	506.743	544.797	585.610	4.860.070
Basic Version (Monthly)					7.605	8.151	8.736	9.360	10.316	11.072	11.882	12.574	13.474	14.437	15.638	16.763	140.009
Premium Version (Monthly)					61.502	65.818	70.859	75.842	82.030	87.839	94.478	101.604	109.684	118.387	127.758	136.977	1.132.777
					355.677	382.593	410.586	440.587	474.267	513.279	549.630	591.001	635.746	683.766	735.462	789.892	6.562.487

Wir gehen hierbei von stetig wachsenden und sich organisch verhaltenden Nutzerzahlen aus.

7.2 Investitionsplanung:

Die Investitionen konzentrieren sich auf die Weiterentwicklung der Component Library, Marketingaktivitäten und den Ausbau des Teams.

7.3 Liquiditätsplanung:

Die Liquiditätsplanung berücksichtigt die kurzfristigen finanziellen Bedürfnisse und stellt sicher, dass genügend Ressourcen für den reibungslosen Betrieb vorhanden sind. Wir sind davon überzeugt, dass wir, aufgrund der geringen Ausgaben, schon nach wenigen Nutzern unseren Break-even-Point erreichen und somit die eigene Liquidität gewährleisten können.

7.4 Kapitalbedarf und Finanzierung:

Der Kapitalbedarf umfasst die laufenden Kosten für Entwicklung, Marketing und Teamausbau. Die Finanzierung wird durch die erwarteten Einnahmen aus Lizenzgebühren und zusätzlichen Services sichergestellt.

Da sich ein Großteil der laufenden Kosten auf die Personalkosten bezieht, wurde ein realistischer privater Finanzbedarf errechnet. Es ist also davon auszugehen, dass Mitarbeiter mindestens einen **Netto**-Gehalt von 1.400 EURO müssen.

	2024	2025	2026	2027
	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich
Private Einnahmen (außerhalb der Selbstständigkeit)				
Netto Gehalt Lebenspartner/in	0	0	0	0
Kindergeld	0	0	0	0
Erziehungsgeld	0	0	0	0
Unterhaltsanspruch	0	0	0	0
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	0	0	0	0
Einkommen aus Kapitalvermögen	0	0	0	0
Sonstige Einkünfte	0	0	0	0
Gründungszuschuss/Einstiegsgeld				
Gründungszuschuss/Einstiegsgeld				
Gründungszuschuss/Einstiegsgeld				
Gründungszuschuss/Einstiegsgeld				
Gründungszuschuss/Einstiegsgeld				
Summe der privaten Einnahmen	0	0	0	0
Private Ausgaben				
Private Miete (einschließlich Nebenkosten)	750	750	750	750
Krankenversicherung	0	0	0	0
Rentenversicherung/Altersvorsorge	0	0	0	0
Sonstige Versicherungen	150	150	150	150
Zinsen und Tilgung privater Darlehen	0	0	0	0
Rücklagen für Einkommensteuer	250	250	250	250
Rücklagen für Neuanschaffungen	250	250	250	250
Unterhaltsverpflichtung	0	0	0	0
Lebensunterhalt 1)	0	0	0	0
Summe der privaten Ausgaben	1.400	1.400	1.400	1.400
Privater Finanzbedarf = erforderlicher Unternehmerlohn	1.400	1.400	1.400	1.400