



# Planrechnung 2009 - 2013

---

In dieser Zusammenstellung werden die einzelnen Positionen für die Planrechnung bis 2013 erläutert. Die Kosten für die Bereiche

- Waren- und Materialeinsatz (Anschaffungskosten)
- Personalaufwand auf Honorarbasis
- Projektbeteiligte
- Testimonials
- Vereine & Verbände

wurden anhand kalkulatorischer Ansätze und Erfahrungswerte ermittelt. Für die anderen Bereiche wurden prozentuelle Teile des Umsatzes angegeben. Die Angaben beruhen auf Erfahrungswerten.

Sobald 100 Systeme installiert sind, wird MYWEBSPORT von mehr als 1.000 Spielern verwendet. Spätestens zu diesem Zeitpunkt entsteht eine Eigendynamik, es wird sich ein Carry-over-Effekt einstellen. Der Kontakt zwischen den Billardspielern und den Vereinen, sowohl auf freundschaftlicher- als auch auf Turnierebene, ist so intensiv, dass man davon ausgehen kann.

Die Planrechnung bezieht sich nur auf die Anwendung von MYWEBSPORT für den Billardsport. Die Erweiterung auf andere Spiele und Sportarten wurde noch nicht eingerechnet.

## Umsatzerlöse

Einnahmen werden in folgenden Bereichen erzielt:

- Verkauf der Systeme
- Verkauf von Lizenzen (einmalige Registrierung)
- Lizenzgebühren (monatlich oder jährlich)
- Wartungsverträge
- Turniere
- Trainings
- Partien gegen Spitzenspieler
- Simultanpartien
- Gewinnspiele
- Wettportal
- Werbeportal (Banner)
- Öffentliche Förderungen
- ö ö ö ..

## Verkauf der Systeme

Für die Markteinführung ist wichtig, dass ein paar Systeme installiert sind und die Lizenzspieler eine gute Möglichkeit haben mit genügend vielen anderen Lizenzspielern zu spielen und mit Trainern zu trainieren. Deshalb werden die Systeme am Anfang günstig an sogenannte sTestpartner% verkauft. Die ersten Vereine bzw. Spieler haben eingeschränkte Möglichkeiten, deshalb sind sie voraussichtlich nicht bereit den vollen Kaufpreis zu bezahlen.

Die ersten 5 Vereine die ein System installieren gelten als Primus-Testpartner, die Vereine 6 bis 10 als Secundus-Testpartner, die Vereine 11 bis 15 als Tertius-Testpartner und die Vereine 16 bis 50 als Quärtus-Testpartner. Die insgesamt 50 Testpartner bezahlen für Lieferung, Installation, Kalibrierung und 12 Monate Miets eine Pauschale von Euro 3.000,-- (brutto) sowie einen weiteren Betrag als Teilkaution. Über den Differenzbetrag zu Euro 15.000,-- (brutto) stellt der Verein zugunsten von MYEBSPORT eine Bankgarantie aus. Diese dient zur Absicherung bezüglich Diebstahl, Vandalismus usw. Wenn der Verein MYWEBSPORT nach der Testzeit von 12 Monaten behalten möchte bezahlt er einen Restbetrag (zusätzlich zur Kaution) oder entscheidet sich MYWEBSPORT zu mieten. Im Falle eines Kaufes wird die Bankgarantie zurückgegeben. Wenn der Verein MYWEBSPORT mietet, dann bleibt die Bankgarantie und die Kaution aufrecht. Bei Rückgabe des Systems wird die Hälfte der bezahlten Teilkaution rückerstattet.

Der Listenpreis für ein System beträgt Euro 27.000,-- (inkl. Lieferung, Installation und Kalibrierung). Alle Angaben verstehen sich inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Preise für die Testpartner (brutto):

	Install.	Kaution	Restbetrag
Primus	" 3.000,--	" 0,--	6.000,--
Secundus	" 3.000,--	" 1.200,--	6.000,--
Tertius	" 3.000,--	" 3.000,--	6.000,--
Quärtus	" 3.000,--	" 6.000,--	6.000,--

Die Einsparungen für die Testpartner:

Primus	" 18.000,--	(" 9.000,-- statt " 27.000,--)
Secundus	" 16.800,--	(" 10.200,-- statt " 27.000,--)
Tertius	" 15.000,--	(" 12.000,-- statt " 27.000,--)
Quärtus	" 12.000,--	(" 15.000,-- statt " 27.000,--)

## Verkauf von Lizenzen (einmalige Registrierung)

Jeder Lizenzspieler muss für die Registrierung einmalig eine Lizenz kaufen. Das ist sozusagen die Aufnahmegebühr in den sweltweiten Verein%. Sobald er bei MYWEBSPORT registriert ist bezahlt er nur mehr die Lizenzgebühren.

Bis zu einem auf der Homepage veröffentlichten Datum ist die Lizenzanmeldung kostenlos.

## **Lizenzgebühren, Spielgebühren und Registrierung**

Jeder Lizenzspieler muss für die Registrierung einmalig eine Lizenz kaufen. Das ist sozusagen die Aufnahmegebühr in den weltweiten Verein. Sobald er bei MYWEBSPORT registriert ist bezahlt er nur mehr die Lizenz- bzw. Spielgebühren.

Bis zu einem auf der Homepage veröffentlichten Termin ist die Anmeldung gratis, dann ist bei der Registrierung die Aufnahmegebühr fällig.

## **Wartungsvertrag**

Jeder Verein der ein System installiert unterschreibt einen Wartungsvertrag. Darin enthalten sind Vereinbarungen über:

- Fernwartung
- Updates
- Anwendungsbestimmungen
- Nebenarbeiten
- Leistungen
- Zahlungsbedingungen

Die Leistungen im Wartungsvertrag kosten " 600,-- / Jahr.

## **Turniere**

Jeder Verein der MYWEBSPORT installiert hat kann Turniere in eigenem Namen und auf eigene Rechnung organisieren. Die Ausschreibung kann von jedem Lizenzspieler eingesehen werden. 15% der gesamten Einnahmen (Nenngelder, Sponsorbeiträge und sonstige Zuwendungen) gehen an MYWEBSPORT.

## **Trainings**

Im Trainerportal kann jeder Lizenzspieler einen Trainer buchen. 15% des Trainerhonorars gehen an MYWEBSPORT.

## **Partien gegen Spitzenspieler**

Als Lizenzspieler hat man die Möglichkeit Partien gegen Spitzenspieler zu buchen. Ein Teil des Honorars geht an MYWEBSPORT.

## **Simultanpartien**

Als Lizenzspieler hat man die Möglichkeit sich an Simultanpartien zu beteiligen

Bei Simultanpartien spielen gleichzeitig mehrere Lizenzspieler gegen einen Spitzenspieler, aber auch gegen alle anderen Teilnehmer um das zur Verfügung gestellte Preisgeld. Vom gesamten einbezahlten Nenngeld gehen 20% an MYWEBSPORT.

## **Gewinnspiele**

An den Gesamteinnahmen bei den Gewinnspielen „Serie des Monats“ und „Stoß des Monats“ (später auch andere) ist MYWEBSPORT mit 20% beteiligt

## **Wettportal**

Das Wettportal wird an einen professionellen Online-Wettanbieter verkauft oder vermietet. MYWEBSPORT erhält einen angemessenen Pauschalbetrag oder ist an den Einsätzen beteiligt. Im Beispiel gehen 2% der Einsätze an MYWEBSPORT.

## **Öffentliche Förderungen**

Für die Entwicklung, die Fertigungsüberleitung zur Serienreife und für die Markteinführung wird MYWEBSPORT mit öffentlichen Mitteln unterstützt. Insgesamt erwarte ich:

	Average Case	Best Case	Worst Case
2009	" 60.000,--	" 60.000,--	" 50.000,--
2010	" 10.000,--	" 30.000,--	

## **Einlagen Stiller Gesellschafter**

Auf Grund der bereits vorhandenen Einlagen der stillen Gesellschafter lässt sich abschätzen in welcher Größenordnung diese zur Finanzierung von MYWEBSPORT beitragen. Insgesamt erwarte ich:

	Average Case	Best Case	Worst Case
2009	" 100.000,--	" 150.000,--	" 80.000,--
2010	" 50.000,--		" 20.000,--

## **Waren- und Materialeinsatz (Anschaffungskosten)**

Die Kosten für ein MYWEBSPORT-System belaufen sich zu Beginn auf Euro 12.000,-- (netto). Aufgrund folgender Annahmen können die Selbstkosten für die Systeme im Laufe der Zeit etwas verringert werden:

- Elektrogeräte werden erfahrungsgemäß in Zukunft günstiger
- Der Aufwand für die Installation wird aufgrund der Routine geringer
- Der Anteil für das Programm wird mit der Zeit günstiger

## **Vereine & Verbände**

Die Vereine sind an den Lizenzgebühren beteiligt. Damit hat der Verein die Möglichkeit einen Teil der Investition für das System zu refinanzieren. Zusätzliche Möglichkeiten zur Refinanzierung des Systems haben die Vereine durch Beteiligung an folgenden Aktivitäten:

- Turniere
- Trainings
- Partien gegen Spitzenspieler
- Simultanpartien
- Gewinnspiele

Öffentliche Sportförderstellen (Stadtspamt oder Gemeinde, Landessportamt, Dachverbände, etc.) unterstützen die Vereine im Zusammenhang mit den Investitionen für MYWEBSPORT.

## **Marketing**

MYWEBSPORT ist ein zum Patent angemeldetes System für das es kein Konkurrenzprodukt gibt. Alle Möglichkeiten die MYWEBSPORT seinen Kunden (Mitgliedern) bietet besitzen ein Alleinstellungsmerkmal, es handelt sich um eine ganze Reihe von USPs. Aus diesem Grunde kann bei der Wahl der Produkt- und Sortimentspolitik den Bedürfnissen der Spieler entsprochen werden um die besten Entscheidungen zu treffen und eine win-win-Situation erreicht wird.

Die Ziele sind klar definiert. Es handelt sich um jährlich festgelegte Zahlen über die Anzahl der Lizenzspieler und der verkauften (vermieteten) Systeme.

Die Kommunikation erfolgt über die klassische Werbung und über moderne Strategien. Durch den intensiven Kontakt zwischen den Kunden (Vereine, Verbände) und den Lizenzspielern untereinander wird eine Eigendynamik entstehen der für das Vertriebsmanagement ganz wesentlich ist.

Mit der im Punkt sVerkauf der Systeme%beschriebenen Preispolitik wird der Markteintritt erleichtert. Die Testpartner sollen Preisvorteile genießen und MYWEBSPORT hat die geeigneten Partner um die letzten Tests für das Erreichen der Serienreife durchzuführen. Mit dieser Vorgangsweise wird eine win-win-Situation erreicht.

Der Vertrieb erfolgt zunächst direkt. Die fachgerechte Installation hängt unmittelbar mit dem Vertrieb zusammen. Deshalb wird erst zu einem späteren Zeitpunkt über indirekte Vertriebskanäle nachgedacht. Wenn in einer Region (in einem Land) in einem absehbaren Zeitraum eine bestimmte Nachfrage zu erwarten ist, dann wird man sich der Hilfe eines Distributors bedienen. Die Distributoren arbeiten auf Honorarbasis mit Erfolgsbeteiligung.

Die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Markteintritt sind vorhanden. Im Wesentlichen sind dies:

- Die Alleinstellungsmerkmale
- Die große Nachfrage nach der Präsentation der ersten Prototypen
- Die guten Kontakte zur internationalen Billardszene und zu Spitzenspielern
- Die Testimonials von MYWEBSPORT
- Das Interesse der Medien