



join the community & play worldwide

Businessplan

Stand: Jänner 2012

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
1. Zusammenfassung	5
1.1. Das Produkt / Patent	5
1.2. Das Team	5
1.3. Aktueller Stand / Basismodell	5
1.4. Marktpotential / Marktforschung	6
1.5. Kapitalbedarf für die Weiterentwicklung	7
1.6. Vernetzung	8
2. Vermarktung	9
2.1. Zielgruppen	9
2.2. Strategie – Marketingziele - Marketingmaßnahmen	10
2.3. Marketingmaßnahmen und Marketinginstrumente	10
2.4. Vertriebspolitik - Vertriebskanäle	10
2.5. Auftragsabwicklung	11
2.5.1. Lagerhaltung	11
2.5.2. Transport	11
2.5.3. Installation	11
2.6. Die aktuellen Maßnahmen	11
3. Kommunikationspolitik	12
3.1. Verkaufsfördernde Maßnahmen	12
3.2. Werbemaßnahmen	12
4. Ziele	13
4.1. Zwischenziele	13
4.2. Hauptziele	13
4.3. Die "Stars" der MYWEBSPORT - Palette	14
4.3.1. MYWEBSPORT – Casino	14
4.3.2. Simultan - Trainings	14
4.3.3. Simultan - Partien	14
5. Leitbild & Logo	15
5.1. Leitbild	15
5.2. Logo	16
6. Die Vorteile durch MYWEBSPORT	17
7. Preispolitik	18
7.1. Preislinienpolitik	18
7.2. Preisdifferenzierung	18
7.3. Finanzierungsvariante für Lizenznehmer	18

8. Gründung der MYWEBSPORT WORLD ASSOCIATION.....	19
9. Finanzplan	20
10. Abbildungsverzeichnis	21

Einleitung

Billard ist eine der meist ausgeübten Sportarten der Welt. Deshalb ist es auch interessant bei der Entwicklung für MYWEBSPORT mit Billard zu beginnen.

Seit über 500 Jahren hat sich das Spiel in vielen Ländern auf unterschiedliche Weise entwickelt. In Australien und Kanada steht „Snooker“ im Vordergrund, in den USA wird hauptsächlich Pool, aber auch Carambol gespielt. In Europa findet man alle Billarddisziplinen in unterschiedlicher Ausprägung und in Russland spielt man beispielsweise hauptsächlich „Pyramid“. In England wird bevorzugt Snooker gespielt, in Holland wird am meisten Carambolbillard gespielt und in einigen Ländern werden alle Disziplinen gleichermaßen gespielt. Cinque Birilli wird vorwiegend in Italien, Argentinien und Uruguay gespielt.

Beim Carambolbillard wird nur mit 3 Bällen gespielt, weshalb es hier am einfachsten ist den Anfang zu machen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass ich mich in dieser Disziplin gut auskenne und über internationale Kontakte verfüge um das Produkt in den Markt einzuführen.

1. Zusammenfassung

1.1. Das Produkt / Patent

MYWEBSPORT wurde am 17. April 2008 mit dem Wortlaut

“Vorrichtung zum Ausüben eines Sports bzw. Spiels an räumlich getrennten Spielorten“

zum Patent angemeldet.

- Österreichischen Patentanmeldung am 17.04.2008
 - Patent Nr. A608 / 2008
- Internationale Anmeldung (PCT-Anmeldung) am 15.04.2009
 - Patent Nr. PCT / AT 2009 / 000150
 - Anmeldung mit der österreichischen Priorität

1.2. Das Team

Ein Team aus Technikern mit dem notwendigen Know-how und entsprechenden Referenzen wurde gebildet um das Basismodell herzustellen und die Weiterentwicklung voranzutreiben..

- DI Thomas Riml seit 1987 Billardspieler, Billardproduzent und -Händler, Vereins- und Verbandsfunktionär
- Mag (FH) Christian Kostenzer IT-Consultung
- DI Harald Wesenjak H&H System
- DI Mario Prantl H&H System –Innovative Systemtechnik
 - Video-Messungen 3D
 - Videogesteuerte Kennzeichenkontrolle
 - Industrielle Bildverarbeitung
- Ing. Johannes Schmid Systemtechnik
- Ing. Christian Moser Fa. Misti Industrietechnik, Systembauteile
- Florian Rudig, Hans Soukup Fa. Inncast, Livestreaming

1.3. Aktueller Stand / Basismodell

Die Entwicklung der Hard- und Softwarekomponenten für das Basismodell von MYWEBSPORT ist erfolgreich abgeschlossen. Das erste Serienreife Modell wurde im März 2011 in der Billard Sport Arena installiert und in Betrieb genommen. Im April 2011 wurden die zwei Prototypen in Wien zu Serienmodellen adaptiert. In dieser Zeit wurden die neuen Verkaufsunterlagen (Prospekte, Beschreibungen, Preislisten, Kaufvertrag, ...) gedruckt.

Mit den Marketingmaßnahmen wurde bereits während der Überleitung zur Serienreife begonnen. So wurden beispielsweise Präsentationen der Prototypen durchgeführt und 4-seitige Informationsfolder in deutscher und englischer Sprache gedruckt. Damit ist gewährleistet, dass MYWEBSPORT zum Zeitpunkt der Markteinführung bereits vielen Insidern ein Begriff ist. Inzwischen gibt es die Broschüren auch in niederländischer und spanischer Sprache.

Derzeitige Standorte:

- **Wien**, BSK Union
- **Wien**, Wiener Billard Association
- **Hinterbrühl (NÖ)**, Andreas Efler, Nr. 1 Österreich, Vizeweltmeister
- **Essen (D)**, Martin Horn, Nr. 1 Deutschland, Nr. 5 Weltrangliste, Weltmeister
- **Innsbruck**, Billard Sport Arena
- **Stuttgart**, BC Stuttgart 1891 e.V.
- **Regensburg**, BC Regensburg 1931 e.V. (Leistungsstützp. BBV), ab Feber 2012

1.4. Marktpotential / Marktforschung

Mit weltweit 20 bis 30 Millionen Spielern ist Billard eine der am weitesten verbreiteten Sportarten der Welt. Neben Billard kann MYWEBSPORT aber noch in weiteren Sportarten Anwendung finden: Curling, Bowles, Eisstockschießen,

Es gibt noch kein ähnliches Produkt am Markt. Viele Freizeitsportler sind interessiert sich mit möglichst vielen Spielpartnern und –gegnern auf nationaler und internationaler Ebene zu messen. Aufgrund der durchgeführten Befragungen, sowohl unter Hobbysportlern als auch Leistungssportlern (Professionals) und den daraus resultierenden Reaktionen kann man davon ausgehen, dass die Nachfrage nach MYWEBSPORT sehr groß sein wird.

In den relevanten Sportarten gibt es weltweit einen Markt von vielen Millionen Sportlern (Spielern) und von hunderttausenden von Vereinen.

Das wesentliche Marktsegment sind die Vereine.

Als Methode der **Marktforschung** erschien der Markttest oder der Produkttest am sinnvollsten. Deshalb wurde folgende Vorgangsweise gewählt:

Herstellung von 2 Prototypen, welche intern in Innsbruck getestet wurden.

Installation der verbesserten Prototypen in zwei weiteren Vereinen in Wien:

- BILLARD SPORT ARENA, Bachlechnerstraße, Innsbruck
- BILLARD LEISTUNGS ZENTRUM, Schlerngasse, Innsbruck
- WBA, Wien
- BSK Union Wien

Nachdem die Prototypen über einen gewissen Zeitraum im Einsatz waren, konnte durch spezielle Methoden (z.B. Tiefeninterviews, Zugriffszahlen, Userzeiten usw...) das Interesse an MYWEBSPORT genauer analysiert werden.

Es stellte sich heraus, dass ein Großteil der Spieler an MYWEBSPORT interessiert ist. Von Beginn an beteiligten sich die Mitglieder der MYWEBSPORT-Vereine an den Trainings.

Die Teilnehmerzahlen an den ersten Turnieren sind sehr zufriedenstellend:

- | | |
|---|-----------------------|
| • 1. Stellungsturnier | 26 Teilnehmer |
| • 2. Stellungsturnier | 47 Teilnehmer |
| • MYWEBSPORT Team-Challenge | 48 Spieler / 16 Teams |
| • HIGH RUN (wöchentlich stattfindendes Turnier) | 28 Teilnehmer |

Insgesamt haben bereits mehr als 100 Spieler an MYWEBSPORT-Turnieren teilgenommen.

1.5. Kapitalbedarf für die Weiterentwicklung

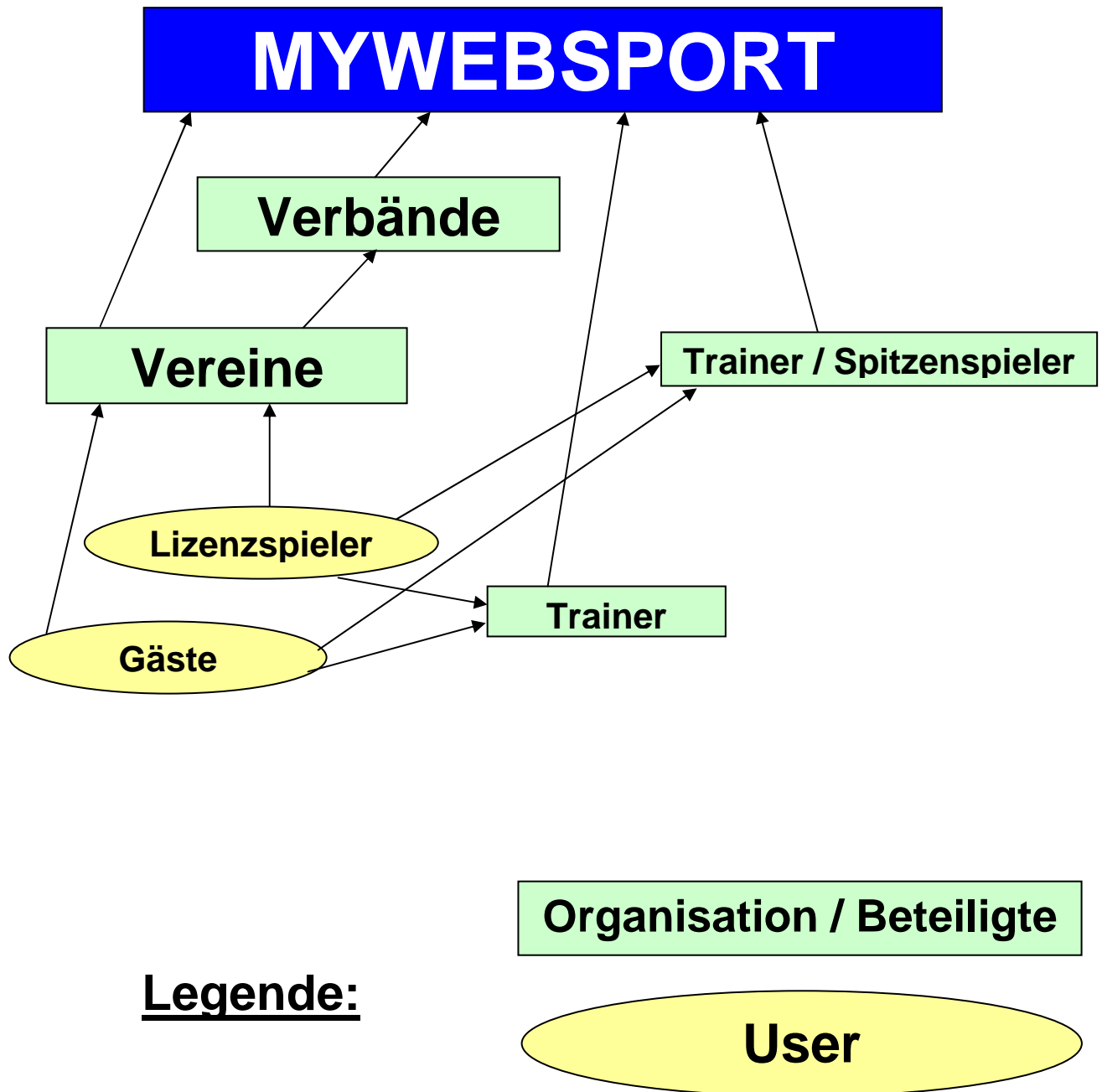
Die Weiterentwicklung der aller Hard- und Softwarekomponenten ist die Basis einer langfristigen Nutzung durch möglichst viele Vereine und Spieler weltweit. Das Technikerteam arbeitet ständig an der Vereinfachung der Handhabung sowie an der Erweiterung der Spielmöglichkeiten.

Der Kapitalbedarf für die Maßnahmen zu einem erfolgreichen Markteintritt wird mit 250.000,00 Euro veranschlagt. Es wird davon ausgegangen, dass nach den ersten 20 installierten Systemen (in Vereinen) über 300 Spieler aktiv am Spielgeschehen teilnehmen. Zu diesem Zeitpunkt entsteht eine gewisse Eigendynamik, da sich die Beteiligten in der Szene generell über Neuigkeiten rasch austauschen. 4 Systeme sind bereits in Vereinen installiert. Die nachfolgende Zusammenstellung betrifft die nächsten 16 Systeme. Die Weiterentwicklung erfordert in der Anfangsphase einen erhöhten Aufwand, der in etwa dem der Herstellungs- und Vertriebskosten entspricht. Die veranschlagte Summe von 250.000,00 Euro setzt sich wie folgt zusammen:

16	Testsysteme, á 5.000,00 (Selbstkosten abz. Anzahlung)	80.000,00
1	mobiles System	10.000,00
10	Präsentationen, á 2.500,00	25.000,00
5000	Verkaufsprospekte, á 0,50	2.500,00
1	Layoutkosten und diverse Drucke	2.500,00
1	Übersetzung Prospekte und Homepage, englisch	3.000,00
1	Beratungskosten, Rechtsanwalt, Steuerberater	4.000,00
1	Sonstiges	3.000,00
1	Entwicklungsaufwand	120.000,00
		250.000,00

1.6. Die Vernetzung

MYWEBSPORT soll zu einer globalen Vernetzung zwischen ,Verbänden, Vereinen, Spielern und Trainern führen. Die Organisation wird zentral von der MYWEBSPORT WORLD ASSOCIATION gesteuert. Der Weltverband wurde im Juli 2008 gegründet und wird unter der ZVR-Zahl 433392978 im zentralen Vereinregister geführt.



Graphik 1 - Vernetzung

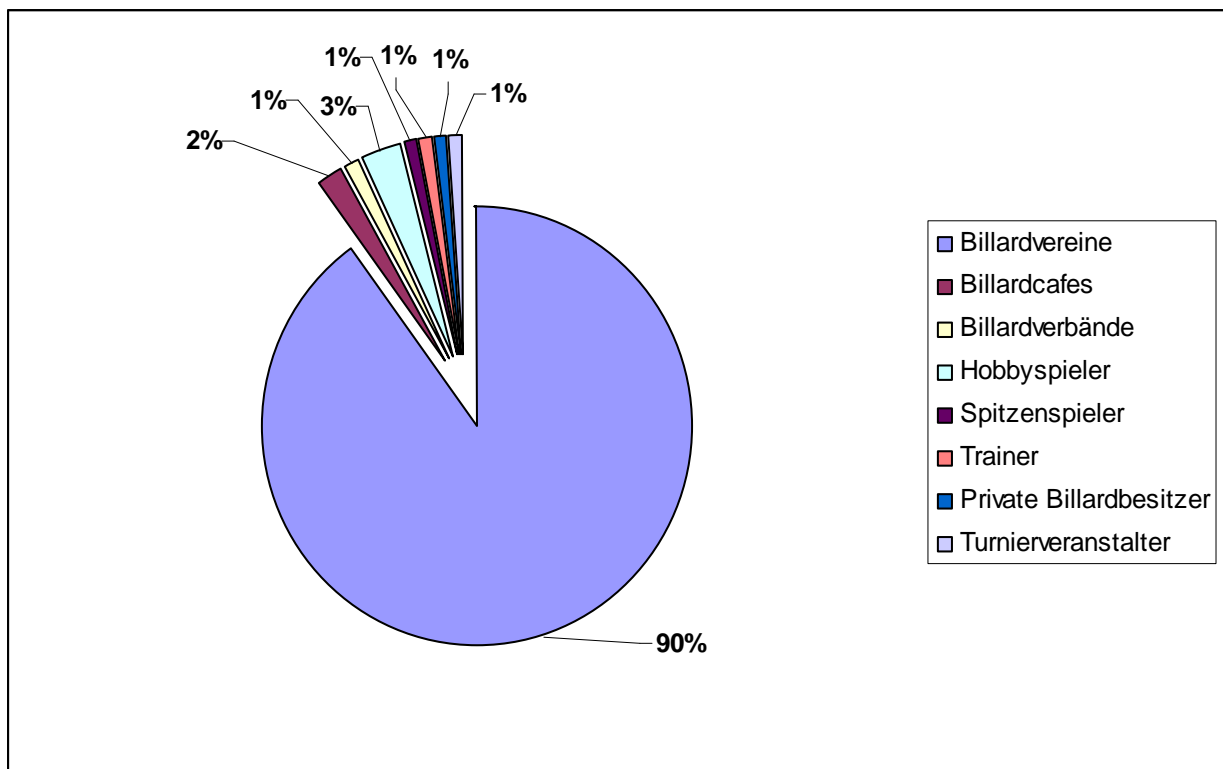
2. Vermarktung

2.1. Zielgruppen

Ziel ist, dass mit möglichst vielen Billardvereinen eine Partnerschaft besteht. Die anderen Segmente spielen eine untergeordnete Rolle (siehe Graphik). Damit wird gewährleistet, dass die Abrechnung möglichst einfach ist und die Mitgliedsvereine sich selbst um die Regelung mit den einzelnen Lizenzspielern bemühen.

Die Zielgruppen umfassen folgende Bereiche:

- Billardvereine 90 %
- Hobbyspieler 3 %
- Billardcafes 2 %
- Billardverbände 1 %
- Spitzenspieler 1 %
- Trainer 1 %
- private Billardbesitzer 1 %
- Turnierveranstalter 1 %



Graphik 2 - Marktsegmentierung

2.2. Strategie – Marketingziele

Die **Strategie** des Marketingplans wird bestimmt durch die Gewinnung von Meinungsbildnern aus der Szene, das Einsetzen von Testimonials und Testpartnern. An erster Stelle steht das Produkt „MYWEBSPORT“ und die Bildung eines Netzwerkes an dem sich jeder Spieler aktiv beteiligen kann.

Das **Marketing-Ziel** ist langfristig die Vernetzung von mehr als einer Million Spielern weltweit. Begonnen wird mit der Vermarktung in Österreich, Deutschland und den Niederlanden, danach folgen weitere wichtige Billard-Länder in Europa. Die guten Kontakte unserer Testimonials nach Asien, USA und Südamerika werden dazu genutzt MYWEBSPORT schlussendlich weltweit zu verbreiten.

2.3. Marketingmaßnahmen und Marketinginstrumente

Die **Marketing-Maßnahmen** zielen darauf ab, den Kunden die Vorteile von MYWEBSPORT in Form von Realitätstests nahe zu bringen. Eine weitere Säule bei den Marketing-Maßnahmen bildet die Nutzung des Social-Network. Zudem werden herkömmliche Werbemittel eingesetzt, wie beispielsweise Werbung in Printmedien und auf diversen Internetplattformen.

Als **Marketinginstrumente** dienen unter anderem:

- Präsentationen in den Partnervereinen
- MYWEBSPORT-Trainingslehrgänge im In- und Ausland
- Installation von Testsystemen
- Installation des Systems bei großen Turnieren
- Organisation von MYWEBSPORT-Turnieren durch die MWA
- Simultantrainings mit Weltklassespielern für alle Locations

2.4. Vertriebspolitik / Vertriebskanäle

Die Vertriebspolitik ist derzeit noch nicht geklärt. Es werden verschiedene Varianten diskutiert.

direkte Vertriebswege

- eigene Homepage
- Mitgliedsvereine (Lizenznehmer)
- Außendienstmitarbeiter

indirekte Vertriebswege

- Fachzeitschriften
- Billardverbände
- Kooperationspartner
- Sportagenturen

2.5. Auftragsabwicklung

2.5.1. Lagerhaltung

Da die Lieferung direkt vom Produzenten zum Kunden erfolgt ist kein Lager erforderlich.

2.5.2. Transport

Die Lieferzeiten müssen möglichst kurz sein, damit ein sofortiger Einstieg der Spieler in das Spielgeschehen erfolgen kann.

2.5.3. Installation

Sowohl die Hardware als auch die Software wird sofort nach der Lieferung installiert. Die Installation erfolgt am Anfang durch das Personal von MYWEBSPORT. In Zukunft sollen vor Ort eingeschulte Fachkräfte die Installation vornehmen.

2.6. Die aktuellen Maßnahmen

- >>> Organisation von weiteren Turnieren**
- >>> Treffen mit Südkoreanischen Interessenten am 26. Jänner 2012 in Stuttgart**
- >>> Angebote an Vereine in den wichtigsten Märkten in Europa**
- >>> Einführung der Simultantrainings und Simulatanpartien (ab Jänner 2012)**
- >>> Einführung des „MYWEBSPORT - Casinos“ und des Wettportals (2012)**
- >>> Planung weiterer Präsentationen im Ausland**
- >>> Erschließung von Fernmärkten (2012)**

3. Kommunikationspolitik

Durch eine sinnvolle Gestaltung der Kommunikationspolitik sollen verschiedene Möglichkeiten der Werbung und Verkaufsförderung genutzt werden. Die Vereine werden an den Einnahmen durch MYWEBSPORT beteiligt. Im Gegenzug werden die Vereine verpflichtet Werbung für MYWEBSPORT zu betreiben. Dies geschieht im vereinseigenen Interesse, da der Verein die Kosten für MYWEBSPORT aus den Mehrwert bestreiten kann.

3.1. Verkaufsfördernde Maßnahmen

Bei MYWEBSPORT wird Einzelpersonen und Vereinen die Möglichkeit geboten sich aktiv an der Verbreitung zu engagieren und sich finanziell daran zu beteiligen. Als Beispiele werden angeführt:

- Spitzenspieler profitieren durch Partien mit Interessenten (Matchportal)
- Verbände bei den Einnahmen aus Vereinslizenzen
- Vereine sind bei Einnahmen aus Spielerlizenzen beteiligt
- Vereine sind an Trainingsgeldern beteiligt
- Vereine verdienen bei der Organisation von Turnieren

Als weitere verkaufsfördernde Maßnahmen werden ins Auge gefasst:

- Genaue, einfache und verständliche Produktbeschreibung
- Musterproben
- Schnupperstunden
- Schaupartien

3.2. Werbemaßnahmen

Die für die Lizenznehmer verpflichtenden Maßnahmen sind:

- Link zu MYWEBSPORT auf der Homepage des Lizenznehmers
- Werbetafel in den Räumlichkeiten des Lizenznehmers
- Anbringung eines Werbeträgers bei Turnieren und sonstigen Veranstaltungen

Weitere Werbemaßnahmen:

- Mundpropaganda
- Berichte in Fachzeitschriften
- allgemeine Medienberichte
- auf Dressen von Weltklassespielern
- bei Billardturnieren

4. Ziele

4.1. Zwischenziele

Installation von weiteren Systemen im In- und Ausland:

- Wien, Graz
- Deutschland
- Holland, Belgien, Luxemburg
- Spanien
- Frankreich
- Tschechien
- Türkei
- Korea
- USA, Mittel- und Südamerika

Für 2012 wird angestrebt, dass es 50 Standorte in Europa gibt und die ersten Systeme in den Fernmärkten installiert werden.

4.2. Hauptziele

Hauptziel ist es langfristig durch Einnahmen aus laufenden Lizenzgebühren, Werbegeldern, Wetteinnahmen, Turnierbeteiligungen, Beteiligung an Trainingshonoraren usw. die Kosten für den Betrieb zu sichern und für die Beteiligten eine möglichst hohe Rendite zu erwirtschaften.

		Systeme	Spieler	Lizenzeinnahmen / Monat in Euro
2011	>>>	6	60	>>> 1.800,--
2012	>>>	50	750	>>> 21.750,--
2013	>>>	500	7.500	>>> 217.500,--
2014	>>>	3.000	45.000	>>> 1.305.000,--
2015	>>>	7.500	120.000	>>> 3.480.000,--
2016	>>>	12.500	200.000	>>> 5.800.000,--
2017	>>>	20.000	300.000	>>> 8.700.000,--
2018	>>>	30.000	500.000	>>> 14.500.000,--
2019	>>>	60.000	1.000.000	>>> 29.000.000,--

Am 14. November 2011 begann die Einhebung von Spielgebühren (Lizenzen). Begonnen wurde mit einer Nutzungsgebühr von 3,-- Euro je System und Stunde. Langfristig wird daran gedacht eine monatlich Lizenzgebühr von 29,-- Euro je Spieler einzuheben. Für den Erwerb der Lizenz müssen die Spieler ab März 2012 eine einmalige Registrierungsgebühr in der Höhe von 19,-- Euro bezahlen.

Aus dem Verkauf der Systeme werden ebenfalls Einnahmen erzielt. Der Listenpreis für ein System beträgt 15.890,-- Euro (Hardware, Software, Installation und Kalibrierung). Die ersten Vereine erhalten das System für eine noch nicht bestimmte Zeit zu günstigeren Konditionen. Derzeit bezahlen Vereine für ein System inklusive Installation und Kalibrierung 10.890,-- Euro (Einführungspreis).

4.3. Die “Stars” der MYWEBSPORT - Palette

Aufgrund von Erfahrungen kann man davon ausgehen, dass viele Billardspieler gerne um einen Einsatz spielen. Trainings von und mit Spitzenspielern werden von Vereinen und Verbänden gerne organisiert. Dabei verschlingen die Reise- und Übernachtungskosten oft einen erheblichen Anteil der Kosten. Durch MYWEBSPORT können solche Trainings regelmäßig durchgeführt werden, da die Spesen komplett entfallen.

4.3.1. MYWEBSPORT - Casino

Alle MYWEBSPORT User haben die Möglichkeit weltweit Spieler zu einem Match um einen bestimmten Einsatz einzuladen. Der Spieleinsatz wird bei der Einladung bekannt gegeben. Wird die Einladung angenommen, dann findet die Partie zum angegebenen Zeitpunkt statt. Zum Zeitpunkt der Einladung und der Bestätigung muss auf den Spielerkonten mindestens der Betrag des Einsatzes zur Verfügung stehen. Die Beträge werden auf ein Zwischenkonto gebucht auf welchem sie bis zur Entscheidung der Partie verbleiben. Nach Beendigung der Partie werden 97 % der Gesamtsumme auf das Konto des Siegers gebucht, die verbleibenden 3 % gehen an MYWEBSPORT (entspricht 6 % des Einsatzes)

Beispiel: 1.000 Systeme, 15.000 MYWEBSPORT-User, 5 % der Spieler spielen durchschnittlich um einen Einsatz von 100,00 Euro pro Monat. Der Gesamteinsatz beträgt $750 \times 100,00 = 75.000,00$ Euro, 6 % = 9.000,00.

4.3.2. Simultan - Trainings

MYWEBSPORT-Trainer bieten zu bestimmten Zeiten ein Training an. Alle MYWEBSPORT-Locations haben die Möglichkeit live dabei zu sein. Jede Location bezahlt für die Teilnahme einen bestimmten Betrag. Die Einnahmen werden zwischen MYWEBSPORT und dem Trainer nach einem bestimmten Schlüssel aufgeteilt. Zudem haben die Vereine die Möglichkeit Geld damit zu verdienen.

Beispiel: 1.000 Systeme, 10,00 Euro je Location und Stunde, 4 mal pro Monat eine Stunde Training, 75 % Beteiligung, 20 % Trainer, 80 % MYWEBSPORT. $750 \times 10,00 \times 4 = 30.000,00$, 80% = 24.000,00.

4.3.3. Simultan - Partien

Alle MYWEBSPORT-User haben die Möglichkeit regelmäßig an Simultan-Partien teil zu nehmen. Ein Spitzenspieler spielt dabei zum selben Zeitpunkt gegen eine große Anzahl von Gegnern. Die Teilnahmegebühr wird von den Spielerkonten der Teilnehmer bei der Anmeldung abgezogen und auf einem Zwischenkonto deponiert. Nach Beendigung der Partie werden den Gewinnern die Preisgelder auf ihren Konten gutgeschrieben, der Rest wird nach einem bestimmten Schlüssel an MYWEBSPORT und den Spitzenspieler aufgeteilt.

Beispiel: 1.000 Systeme, 20,00 Euro je Teilnehmer, 75 % Beteiligung, zwei mal monatlich, 50 % an die Gewinner, 30 % an MYWEBSPORT, 20 % an den Spitzenspieler. $750 \times 20,00 \times 2 = 30.000,00$, 30 % = 9.000,00.

5. Leitbild & Logo

Sowohl der Leitspruch als auch das Logo wurden bereits fixiert beziehungsweise entwickelt und werden bereits für diverse Drucksorten und auf der Homepage verwendet.

5.1. Leitbild

Carambolbillard gilt als eine technisch sehr anspruchsvolle Disziplin. In den letzten Jahren wurden beim Marketing Leitsprüche wie „der intelligente Sport“ oder „ein Sport für sehr Begabte“ verwendet. Dieser Umstand hält möglicherweise viele Menschen davon ab diesen Sport betreiben zu wollen. Der Mensch wird sowohl im Beruf als auch im Privatleben meisten sehr gefordert und möchte in der Freizeit Sport betreiben und dabei auch Spaß empfinden. Im Logo ist der Begriff Sport vorhanden, da man das ganze natürlich auch auf sportlicher Ebene betreiben kann.

Der Leitspruch: „worlwide fun for everyone“ (Leitspruch)

Das Leitbild wird durch folgende Begriffe geprägt:

- umweltfreundlich
- Freundschaften weltweit pflegen
- Einsparung von Reise- und Übernachtungskosten
- Zeitersparnis
- Weltumspannend
- grenzenlos
- best Place
- best Material
- immer Heimspiele
- keine Auswärtsspiele
- alle Spiele live im eigenen Verein
- unbeschränkte Teilnehmeranzahl (no limit)

Bei der Entwicklung des Logos wurde auf internationale Gültigkeit und Farbwahl geachtet. Es wurde darauf Wert gelegt, dass es in verschiedenen Varianten und auch in s/w verwendet werden kann:

5.2. Logo

das gesamte Logo

Graphik 3



der Schriftzug alleine

Graphik 4

MYWEBSPORTCOM
sports.worldwide

der Schriftzug alleine, ohne Baseline

Graphik 5

MYWEBSPORTCOM

die Graphik alleine

Graphik 5



Die Baseline kann geändert werden, z.B. "billiards.worldwide" oder "curling.worldwide"

6. Die Vorteile durch MYWEBSPORT

Neben der Tatsache, dass kein vergleichbares Produkt am Markt verfügbar ist, gibt es eine Reihe weiterer Vorteile von MYWEBSPORT:

- Online Gegner weltweit finden und sofort gegen ihn spielen
- Partien gegen Spitzenspieler buchen
- Weltweite Turniere ohne Reise- und Übernachtungskosten
- Einsparungen von Reise- und Übernachtungskosten
- Regelmäßige Trainings mit Spitzenspielern
- Herausragende Partien am eigenen Billardtisch nachspielen
- Trainings-Datenbank jederzeit und weltweit abrufbar
- Kontakt zu Billardfreunden in der ganzen Welt pflegen
- Spezialstöße diskutieren und nachspielen
- Anwendung auf viele verschiedene Disziplinen des Billardsports
- Anwendung auf weitere Sportarten
-

7. Preispolitik

In Bezug auf die Preisgestaltung wird zwischen dem einmaligen Verkaufspreis und den laufenden Einnahmen durch die Lizenzgebühren unterschieden. Für den langfristigen Erfolg sind die Einnahmen aus den Lizenzgebühren von entscheidender Bedeutung.

Folgende Preise müssen festgelegt werden:

- Verkaufspreis für das System (Soft- und Hardware) inklusive Installation
- Lizenzgebühren

Der Verkaufspreis für das gesamte System (Hardware, Software und Installation) wird zu Beginn mit 15.890,- EURO (Listenpreis) festgelegt.

Überlegt werden auch eine Preislinienstruktur sowie Preisdifferenzierungen. Kunden, welche das System nicht gänzlich aus Eigenmitteln finanzieren können, soll eine Finanzierungsvariante angeboten werden.

7.1. Preislinienpolitik

Es wird überlegt ob der Preis vom Land, von der Vereinsgröße, von der Anzahl der Billards oder anderen Faktoren abhängig sein soll.

7.2. Preisdifferenzierung

Durch eine flexible Preisdifferenzierung werden zusätzliche Anreize für mögliche Kunden geschaffen.

Bezüglich der Höhe des Preises für die Anschaffung des Systems kann folgende Differenzierung eine Rolle spielen:

- Einführungspreis
- kurzfristige Preisnachlässe
- Staffelung nach Datum der Bestellung (Vertragsunterzeichnung)
- Saisonbedingte Preisänderung
- nachfragebedingte Preisänderung
- o.ä.....

7.3. Finanzierungsvariante für Lizenznehmer

Bezüglich einer Finanzierungsvariante wird der Kontakt zu einem Bankinstitut oder einer Leasingfirma hergestellt. Die Varianten werden vom finanzierenden Institut ausgearbeitet und dem Kunden in Form einer Broschüre bereitgestellt. Der Vertrag wird zwischen dem Kunden und der Bank bzw. der Leasingfirma vereinbart.

8. Gründung der MYWEBSPORT WORLD ASSOCIATION

Die Gründung der MYWEBSPORT WORLD ASSOCIATION (MWA) wurde aus zwei Gründen angestrebt. Einerseits wollte man zwischen den bestehenden Sportverbänden und MYWEBSPORT ein Bindeglied für eine fruchtbare Zusammenarbeit herstellen und Andererseits wollte man nicht Gefahr laufen von den bestehenden Verbänden nicht anerkannt zu werden. Dadurch ist eine Zusammenarbeit von unserer Seite zwar erstrebenswert aber nicht unbedingt erforderlich. Die Funktionäre werden ihre Vorteile in einer Zusammenarbeit erkennen.

MYWEBSPORT soll zu einer globalen Vernetzung zwischen ,Verbänden, Vereinen, Spielern und Trainern führen. Der Weltverband wurde im Juli 2008 gegründet und wird unter der ZVR-Zahl 433392978 im zentralen Vereinregister geführt.

Sitz der MYWEBSPORT WORLD ASSOCIATION ist in Innsbruck.

Angestrebt wird eine intensive Zusammenarbeit mit den bestehenden nationalen und internationalen Verbänden. Die Verbände sollen die Möglichkeit erhalten Turniere über MYWEBSPORT zu organisieren. Bei der Organisation von überregionalen Turnieren spielen die Kosten für Reisen und Übernachtungen eine zentrale Rolle. Immer weniger Verbände sind bereit für die Spesen der Spieler aufzukommen und können sich dies auch immer weniger leisten. Für einen Großteil der Spieler ist es auch nicht möglich diese Kosten selbst zu tragen. MYWEBSPORT beseitigt alle Diskussionen rund um dieses Thema. Dadurch haben die Verbände die Möglichkeit das Turnierangebot für ihre Mitglieder um ein Vielfaches zu erweitern.

9. Finanzplan

Der Finanzbedarf bis zur erfolgreichen Markteinführung beträgt 200.000,00 Euro (siehe Punkt 5.1.).

Für die Bewältigung der geplanten Marketingmaßnahmen werden folgende Finanzierungsformen ins Auge gefasst:

- Förderungen (WK, Land, Stadt, Bund, Sportunion, Standortagentur Tirol, ...)
- Einlagen stiller Gesellschafter
- Bankkredit
- Leasing
- Crowdfunding (Wagniskapital aus dem Internet), Investoren, Business Angels
- Teilfinanzierung durch Kunden
- Einnahmen aus laufendem Betrieb
- Einnahmen aus Placements für Werbebanner (erst später)

Einlagen stiller Gesellschafter

Die Beteiligung der **Stillen Gesellschafter** beträgt derzeit insgesamt 184.500,-- Euro. Zur Finanzierung der Markteintrittskosten wird die Gesamtsumme der Beteiligungen aller stillen Gesellschafter auf 250.000,-- Euro aufgestockt.

Die bereits bestehenden Gesellschafter haben natürlich wieder ein Vorrecht ihre Anteile zu erhöhen bevor neue Interessenten eine Einlage zeichnen können.

Interessant für alle Gesellschafter die auch Billardspieler sind: Ab einer Beteiligung in der Höhe von 5.000,-- Euro ist ein Gesellschafter sein Leben lang von den Spielgebühren befreit.

Kredit, Leasing und Crowdfunding

Inzwischen wurden mit dem Verkauf von Systemen bereits erste Erfolge erzielt. Umso mehr Systeme verkauft werden desto interessierter werden Kreditinstitute und Leasingfirmen, die Installation weiterer Systeme zu finanzieren.

Crowdfunding wäre eine mögliche Alternative der Geldbeschaffung, ähnlich der Einlagen durch die stillen Gesellschafter.

Laufende Einnahmen durch Lizenzgebühren und Werbung

Die Einnahmen aus Lizenzgebühren beginnen im November 2011 zu laufen. Ab Jänner 2012 ist geplant eine einmalige Registrierungsgebühr einzuheben. Aus der Platzierung von Werbebannern auf der Homepage und in der Applikation werden später auch Einnahmen erzielt. Weiters sollen Einnahmen aus einem Online-Wettportal hinzukommen.

Der vollkommene Markteintritt, sodass eine Eigendynamik entsteht) soll in der ersten Jahreshälfte 2012 erfolgen. Bis dahin werden zur Deckung der veranschlagten 250.000,00 Euro folgende Mittel erwartet:

- | | | |
|---|------------|------|
| • Förderungen | 50.000,00 | Euro |
| • Einlagen stiller Gesellschafter | 20.000,00 | Euro |
| • Einnahmen aus Lizenzgebühren | 10.000,00 | Euro |
| • Kredite und andere Finanzierungsvarianten | 170.000,00 | Euro |

10. Abbildungsverzeichnis

Graphik 1	Vernetzung	Seite 8
Graphik 2	Marktsegmentierung	Seite 9
Graphik 3	Logo, gesamt	Seite 15
Graphik 4	Logo, nur Schriftzug	Seite 15
Graphik 5	Logo, ohne Baseline	Seite 15
Graphik 6	Logo, Graphik alleine	Seite 15

