Businessplan



Team

Dominik PAULITSCH Matthias FILZMAIER Stefan GHERGHELES



Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	S.	3
COSINES - das Kalkulationstool	S.	5
Problemstellung und Kundenbedürfnisse	S.	5
Unsere Lösung	S.	6
Umsetzung und Funktionalität	S.	7
Unternehmen und Geschäftsmodell	S.	9
Gründungsteam	S.	9
Dominik PAULITSCH - Geschäftsführender Gesellschafter	S.	9
Matthias FILZMAIER - Geschäftsführender Gesellschafter	S.	9
Stefan GHERGHELES - Geschäftsführender Gesellschafter	S.	9
Kooperationspartnerschaften	S.	10
Personalstrategie	S.	10
Marktanalyse	S.	11
Zielgruppen	S.	11
Unsere Kund:innen	S.	12
Konkurrenz	S.	13
Marketing	S.	13
Markteintrittsstrategie	S.	14
Marketingplan	S.	14
Phase I	S.	14
Phase II	S.	14
Buyer Personas	S.	14
Absatzstrategie	S.	15
Preisstrategie	S.	15
Finanzplan	S.	16
Eröffnungsbilanz	S.	16
Kosten im Überblick	S.	16
Umsätze und Gewinne	S.	17
Zeitplan	S.	19
Chancen und Risiken	S.	20
SWOT Analyse	S.	20
PESTEL Analyse	S.	20
Risikoanalyse	S.	21
Analysebericht	S.	22
Ökonomische Umwelt	S.	23
Ökologische Umwelt	S.	23
Soziale Umwelt	S.	23
Anhang	S.	23
Mockups	S.	23
Lebensläufe	S.	26
Quellenverzeichnis	S.	29



Executive Summary

Das Unternehmen COSINES ist ein steirisches Start-up, das sich auf die Entwicklung und den Verkauf eines Kalkulationstools in Form einer Webapplikation spezialisiert. Mit diesem Tool können Bauunternehmen und Handwerksbetriebe, die im Bereich des Gebäudebaus tätig sind, in kürzester Zeit Kosten für Bauprojekte berechnen. Dieser Prozess wird allgemein als "Angebote schreiben" betitelt.

Das Schreiben solcher Angebote ist eine sehr komplexe, fehleranfällige und umfangreiche Aufgabe, für die man mit herkömmlichen Werkzeugen einige Stunden benötigt. Auch kleinere Bauunternehmen schreiben jährlich hunderte Angebote, wodurch ein enormer zeitlicher und finanzieller Aufwand entsteht.

Mit COSINES ist dieser Prozess in nur wenigen Minuten erledigt. Zuerst wird der Plan des Gebäudes eingelesen. Danach wählt man Materialien (z.B. Dachziegel) aus und fügt Mitarbeiter:innen zum Projekt hinzu. Nur mit diesen Angaben können Materialkosten, Personalkosten und die Dauer für Bauprojekte berechnet werden. Durch unser Produkt können enorme Kosten gespart werden, da Berechnungsfehler vermieden und viele Arbeitsstunden gespart werden können.

Die Idee für COSINES entstand durch die Anfrage eines Unternehmens, welches eine Lösung für genau diesen Prozess benötigt und die Probleme beim Schreiben von Angeboten aus erster Hand kennt. Dieses Unternehmen ist nun unser erster Kunde und unser Partner, mit dem wir das Kalkulationstool gemeinsam entwickeln werden.

COSINES ist durch das moderne Design und die vielen Funktionen seiner Konkurrenz weit voraus. In der Steiermark ist das einzige relevante Konkurrenzprodukt eine 30 Jahre alte Software, die sehr kompliziert gestaltet ist und bezüglich Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit nicht mit unserem Produkt mithalten kann.

Der Umsatz unseres Unternehmens besteht aus dem Verkauf von Lizenzen für COSINES. Durch Testphasen und unser optimiertes Preismodell versuchen wir es Bauunternehmen so leicht wie möglich zu machen, sich selbst von den Vorteilen unseres Kalkulationstools zu überzeugen.

Anfangs wird unser Produkt gemeinsam mit unserem Partnerunternehmen, welches in den Bereichen Dachdeckerei und Bauspenglerei tätig ist, entwickelt. Deshalb wird COSINES vorerst speziell für diese Berufe optimiert. Das Marketing lebt in dieser ersten Phase hauptsächlich von persönlichem Kontakt. Unsere Kund:innen werden Handwerksbetriebe und Bauunternehmen in der südlichen Steiermark sein.

In der zweiten Phase wird COSINES auch für andere Handwerksberufe optimiert. Jeder handwerkliche Beruf, der Wände, Dächer, Böden oder sonstige Flächen mit einem Werkstoff bedeckt (z.B. Fliesenleger:innen, Maler:innen, etc.), können enorm von COSINES profitieren. Unsere Kundengruppe wird sich deutlich erweitern und wir werden unser Produkt nun auch breiter vermarkten.

Da wir Schüler einer höheren technischen Bundeslehranstalt für Informatik sind und schon diverse Softwareprojekte umgesetzt haben, können wir COSINES komplett selbst entwickeln und warten. Da wir nicht mit enormen Ausgaben rechnen, können anfängliche Investitionen vermieden beziehungsweise durch Eigenkapital gedeckt werden.



Natürlich würden zusätzliche Geldmittel die Entwicklung von COSINES stark fördern, da wir mit einem größeren Team bedeutend weniger Zeit für das Programmieren benötigen und schneller Gewinne erzielen könnten.

Im Businessplan werden hauptsächlich die Arbeitsschritte von Dachdecker:innen und Bauspengler:innen beschrieben, da unser anfänglicher Fokus genau auf diesen Berufsgruppen liegt. Jedoch ist COSINES von Anfang an als Tool für viele Bauberufe geplant und ausgelegt.





COSINES - das Kalkulationstool

Problemstellung und Kundenbedürfnisse

Das Schreiben von Angeboten ist der erste Arbeitsschritt der meisten Handwerksberufe und Bauunternehmen. Dabei wird nach einer Anfrage für ein Bauprojekt berechnet, wie viel die Umsetzung kosten wird und wie lange sie dauern würde.

Das Schreiben von Angeboten im Detail

Bauunternehmen und Handwerksbetriebe werden oft mit Anfragen für Bauprojekte konfrontiert, die sie mit einem Plan des Grundrisses und des Aufrisses erhalten.

In der Folge müssen Dachdecker:innen zum Beispiel die für das Projekt benötigten Ressourcen anhand des Plans sorgfältig kalkulieren. Die Einhaltung von strengen Normen, wie beispielsweise Abstände und die Verwendung spezifischer Ziegelarten bei unterschiedlichen Dachneigungen, ist dabei von großer Bedeutung. Die korrekte Kalkulation von Material- und Personalkosten sowie der benötigten Zeit für das Bauprojekt, ist äußerst komplex, zeitintensiv und erfordert oft mehrere Stunden an Arbeit.

Selbst nach Abschluss des Angebotsprozesses können zusätzliche Berechnungen und Aufwand erforderlich sein, wenn Kund:innen sich für Änderungen an Materialien, Größen oder Mustern entscheiden. Es besteht zudem das Risiko, dass ungenaue Berechnungen zu einem Verlustgeschäft führen, was das Unternehmen finanziell belasten kann.

Hoher Zeitaufwand

- 2 Stunden pro Angebot mit herkömmlicher Software
- 6 Stunden pro Angebot ohne Hilfsmittel
- 200-300 Angebote im Jahr bei kleinen Dachdeckereien/Bauspenglereien

Herausforderungen bei der Ausarbeitung von Bauplänen

- Maße des Dachs müssen aus Grundriss und Aufriss herausgelesen werden
- Aufwand steigt bei komplexen Dachkonstruktionen
- fehlerhafte Erfassung der Maße würde sich auf alle weiteren Berechnungen auswirken, weshalb eine hundertprozentige Korrektheit unerlässlich ist

Komplexe und fehleranfällige Berechnungen

- die Berechnung von Positionen, wie zum Beispiel von Dachflächen, erfordert komplexe mathematische Formeln
- präzise Berechnungen und sorgfältige Planung für eine richtige Einschätzung des Zeitrahmens des Projekts
- genaue Berechnung der Materialkosten ist entscheidend, um Verlustgeschäfte zu minimieren
- sorgfältige Kalkulation der Personalkosten basierend auf Anzahl und Fähigkeiten der Arbeitskräfte für eine erfolgreiche Umsetzung des Projekts



Einhalten der Normen

- jede Position hat spezifische Normen, die eingehalten werden müssen
- in Österreich gelten ÖNORMEN als verbindliche Vorschriften
 - in Deutschland: DIN (Deutsche Industrienorm)
 - in der Schweiz: SIA (Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein)
- werden Normen nicht eingehalten, müssen diese ausgebessert werden
- nur auf ausdrückliches Verlangen des Auftraggebers können bestimmte Normen missachtet werden

Allgemeine Risiken beim Angebote schreiben

- enorme Genauigkeit beim Angebotsschreiben erforderlich
- Reserve von 20 % der Auftragssumme für vergessene Materialien oder unvorhergesehene Mehrarbeit berücksichtigen
- fehlerhafte Berechnungen können zu Verlustgeschäften führen
- hohe Personalkosten für das Angebotsschreiben, selbst bei geringem Stundensatz von 13 €/h:
 - anfallende Kosten daher von 26 € (2h) bis 78 € (6h) pro Angebot
- bei 300 Angeboten pro Jahr Personalkosten von 7.800 € bis zu 23.400 €

Unsere Lösung

COSINES ist eine umfassende Kalkulationssoftware, die Handwerker:innen und Bauunternehmer:innen dabei hilft, Pläne auszuarbeiten, Materialkosten und Personalaufwände für Bauprojekte in kürzester Zeit und mit minimalem Aufwand zu berechnen. Unsere Lösung bietet eine einfache und schnelle Möglichkeit, 3D-Modelle aus anderen Programmen oder 2D-Pläne einzulesen, um automatisch die Fläche eines Daches, Raumes oder einer Wand zu berechnen. COSINES bietet eine große Auswahl an Positionen und Werkstoffen, um die benötigten Materialien, Arbeitszeiten und die daraus resultierenden Kosten gemäß den geltenden Normen zu berechnen.

Die Software bietet die Möglichkeit, Positionen manuell hinzuzufügen oder einfach aus unserer Datenbank, die bereits vordefinierte Positionen enthält, auszuwählen. Das eingelesene Gebäude wird als 3D-Modell dargestellt, um eine bessere Übersicht über die Berechnungen zu gewährleisten. Das Modell zeigt alle angegebenen Materialien an der richtigen Position an, wodurch die Ergebnisse der Berechnungen transparent und einfach dargestellt werden können.

Durch das automatische Ausarbeiten des Planes, die schnelle Berechnung und die Darstellung als räumliches Modell ergibt sich ein enormer Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz. Die Angebote können viel schneller erstellt und an Kund:innen zurückgeschickt werden, wodurch die Wahrscheinlichkeit, einen Auftrag zu bekommen, beträchtlich steigt. Mit COSINES kann man sogar unmittelbar an der Baustelle oder im Büro mit den Kund:innen gemeinsam ein Angebot zusammenstellen und die Materialien für die Berechnungen direkt an die gewünschten Bedürfnisse anpassen.

COSINES ist die perfekte Lösung für alle Betriebe des Bauwirtschaftssektors, die ihre Angebote schnell und effektiv erstellen möchten. Die einzigartigen Funktionen bieten ganz neue Möglichkeiten und helfen den Unternehmen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und ihr Geschäft auszubauen.



Umsetzung und Funktionalität

Wie bereits beschrieben, konzentrieren wir uns zunächst auf die Optimierung von COSINES für Dachdecker:innen und Bauspengler:innen. Da das Flächen- und Längenberechnungssystem für viele handwerkliche Berufe ähnlich ist, kann die Erweiterung von COSINES auf andere handwerkliche Berufe mit geringem Aufwand realisiert werden.

Hauptfunktionen

- 1. Einlesen von Plänen (Flächen, Längen und Kanten werden automatisch berechnet)
- 2. Darstellung des Gebäudes als 3D-Modell mit Beschriftungen
- 3. Einfaches Hinzufügen von Positionen:
 - a. Auswahl der Materialart (Dachziegel, Dämmmaterial, Dachrinnen, ...)
 - b. Auswahl der Unterart (Holz, Kupfer, Aluminium, ...)
 - c. Spezifische Position auswählen (z.B. Dachziegel GD23 40×55 mm Rot)
- 4. Automatische Berechnung der Materialkosten
- 5. Auswahl von Mitarbeiter:innen für das Bauprojekt
- 6. Berechnung des Zeitaufwands
- 7. Automatische Berechnung der Personalkosten
- 8. Beachtung aller geltenden Normen und Vorschriften bei allen Schritten
- 9. Möglichkeit, Rabatte hinzuzufügen
- 10. Export eines schriftlichen Angebots mit detaillierten Kosten und 3D-Modell als .onlv/.pdf Datei.

Erstellung von 3D-Modellen

- Import von Grundrissen, Aufrissen oder bereits vorhandenen 3D-Modellen
- normgerechte Pläne ermöglichen die Erstellung genauer 3D-Modelle aus verschiedenen Ansichten
- Möglichkeit der manuellen Flächeneingabe und Statik
- Darstellung von Werkstoffen und Gebäuden als 3D-Modell mit präzisen Längenangaben und Beschriftungen

Positionen verwalten mit Leichtigkeit

- Auswahl/Anpassung von Positionen aus der COSINES-Datenbank
- Hinzufügen von eigenen Positionen
- Angabe von Verbrauch, Zeitaufwand und Preis pro Fläche, Meter oder Stück
- Überprüfung und Hinterlegung der geltenden Normen
- Bestimmung der benötigten Arbeitszeit (bsp. 10 Minuten pro Quadratmeter für Dachziegel)
- Speicherung der Positionen und Möglichkeit, sie zu einem Angebot hinzuzufügen

Personalverwaltung

- das Anlegen von bestimmten Mitarbeiter:innen
- das Angeben des Stundensatzes für jede:n Mitarbeiter:in.
- das Hinzufügen der Mitarbeiter:innen zu einem Projekt, um die Personalkosten berechnen zu können



Normen

- Anbindung an Datenbank zur Abfrage der geltenden Normen
- Normenüberprüfung erfolgt in drei Schritten:
 - 1. beim Einlesen des Plans
 - 2. beim manuellen Hinzufügen von Materialpositionen
 - 3. während der Berechnungen werden die geltenden Normen automatisch aus der Datenbank ausgelesen und in die Berechnungen einbezogen

Zusatzmodule für optimierte Handwerksberufe

In der zweiten Phase der Entwicklung wird COSINES für verschiedene Handwerksberufe optimiert. Jede dieser Berufsgruppen erhält eine Basisversion von COSINES, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dabei bleibt das Grundprogramm dasselbe, aber viele Funktionen werden spezifisch angepasst und optimiert. So entstehen mehrere optimierte Versionen von COSINES, je nach Beruf.

Für Unternehmen, die mehrere Handwerksberufe abdecken, bietet COSINES die Möglichkeit, zusätzlich zur Basisversion Optimierungen für andere Berufe zu erwerben. Diese Optimierungen werden in Form von Zusatzmodulen angeboten.

Ein Beispiel: Ein Bauunternehmen kauft die Basisversion für Dachdecker:innen. Da im Unternehmen auch Fliesenleger:innen tätig sind, kann das Unternehmen das Zusatzmodul für Fliesenleger:innen erwerben. Dieses Modul bietet die gleichen Funktionen wie die Basisversion für Fliesenleger:innen. Somit stehen allen Mitarbeiter:innen des Unternehmens die Optimierungen für beide Berufe zur Verfügung. Nähere Informationen zum Erwerb von Zusatzmodulen befinden sich in der Preisstrategie.

Technische Umsetzung

COSINES ist eine webbasierte Anwendung, die über jeden gängigen Webbrowser von überall aus zugänglich ist. Alle Daten werden in Echtzeit synchronisiert, wodurch Benutzer:innen jederzeit auf ihre Daten zugreifen und sie von jedem beliebigen Ort aus bearbeiten können.

Die Anwendung wird auf einem AWS-Server-Cluster betrieben, der aus mehreren miteinander verbundenen Servern von Amazon Web Services besteht. Diese Infrastruktur ermöglicht es uns, die Serveranzahl je nach Bedarf zu skalieren und so eine optimale Leistung bei minimalen Kosten zu gewährleisten.

Die umfangreiche Datenbank von COSINES enthält vorgefertigte Werkstoffe und Positionen von verschiedenen Herstellern, die bei der Erstellung von Angeboten verwendet werden können. Zusätzlich ist COSINES mit der Datenbank von <u>ausschreiben.de</u> verbunden, die über eine Million Ausschreibungstexte für eine Vielzahl von Materialien bereitstellt. Die benötigten Normen werden über einen Zugang zur Datenbank von <u>austrian-standards.at</u> abgerufen.

Dank dieser technischen Lösungen bietet COSINES eine zuverlässige und effiziente Plattform für Handwerker:innen und Bauunternehmer:innen, die ihre Angebote schnell und präzise erstellen möchten.



Unternehmen und Geschäftsmodell

Zu Beginn wird COSINES als offene Gesellschaft (OG) gegründet. In den ersten Jahren liegt unser Fokus auf der Entwicklung unseres Produkts und wir rechnen mit geringeren Umsätzen. Daher wird die Unternehmensform der OG uns in dieser Zeit die meisten Steuervorteile bieten. In der zweiten Phase planen wir jedoch, das Unternehmen in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) umzuwandeln, da diese Unternehmensform langfristig bessere Möglichkeiten bietet.

Gründungsteam

COSINES ist ein Start-up in der Bau- und Handwerksbranche, das von einem engagierten Gründungsteam geleitet wird. Das Team besteht aus drei Personen: Dominik PAULITSCH, Matthias FILZMAIER und Stefan GHERGHELES, die alle einzigartige Fähigkeiten und Erfahrungen in das Unternehmen einbringen. Obwohl sie jung sind, verfügen sie über ausgezeichnete Softwareentwicklungskenntnisse und haben bereits einige Projekte mit Unternehmen erfolgreich umgesetzt.

Dominik PAULITSCH - Geschäftsführender Gesellschafter

Dominik PAULITSCH ist der technische Kopf des Gründungsteams von COSINES. Sein tiefes Verständnis für die Anforderungen und Bedürfnisse der Branche wird eine entscheidende Rolle bei der technischen Entwicklung des Unternehmens spielen.

Seine hervorragenden Kontakte zu Unternehmer:innen in der Baubranche werden dazu beitragen, dass COSINES die richtigen Lösungen zur Optimierung von komplexen Berechnungen und Prozessen für Handwerker:innen bereitstellen kann.

Matthias FILZMAIER - Geschäftsführender Gesellschafter

Matthias FILZMAIER ist ein wichtiger Bestandteil des Gründungsteams von COSINES. Seine Fähigkeiten in den Bereichen Organisation und Planung werden eine wichtige Rolle bei der Steuerung des Wachstums und der Expansion von COSINES spielen.

Eine effektive Nutzung von Unternehmensressourcen, um die Ziele des Unternehmens zu erreichen, ist für Matthias von wesentlicher Bedeutung. Seine Fähigkeit, die Arbeit des Teams zu koordinieren und sicherzustellen, dass alle Beteiligten auf Kurs bleiben, wird dazu beitragen, dass COSINES auch in Zukunft reibungslos und effizient arbeiten wird.

Stefan GHERGHELES - Geschäftsführender Gesellschafter

Stefan GHERGHELES ist ein Frontend-Entwickler und ein leidenschaftlicher Technologe. Dank seiner jahrelangen Erfahrung in vergangenen Projekten bringt er die nötige Expertise mit, um sicherzustellen, dass die Benutzererfahrung von COSINES auf höchstem Niveau bleibt.

Er wird an der Entwicklung von ansprechenden und benutzerfreundlichen Oberflächen für die Webapplikation arbeiten und sicherstellen, dass die Plattform für die Kunden von COSINES leicht zugänglich und intuitiv zu bedienen ist. Seine Leidenschaft für das Produkt und seine Fähigkeit, kreative Ideen zu generieren, werden dazu beitragen, dass COSINES ein innovatives und wettbewerbsfähiges Unternehmen in der Bau- und Handwerksbranche bleibt.



Kooperationspartnerschaften

Steirerdach - Robert PAULITSCH

Unser Kooperationspartner Steirerdach ist ein kleines Dachdecker- und Bauspengler-Unternehmen, das von MMst. Robert PAULITSCH geleitet wird. Das Unternehmen schreibt jedes Jahr rund 300 Angebote und verfügt somit über umfangreiche Kenntnisse in der Kalkulation von Material- und Personalkosten für Bauprojekte. Die langjährige Erfahrung im Handwerk wird von großem Wert sein.

SEMA GmbH

Darüber hinaus planen wir SEMA GmbH als Partner zu gewinnen. Mit der SEMA-Software werden wir in der Lage sein, fotorealistische 3D-Modelle zu erstellen und unseren Kund:innen eine bessere Visualisierung ihrer Projekte zu bieten.

Geplante Partnerschaften

Als Unternehmen, das sich für Nachhaltigkeit und Qualität engagiert, planen wir in Zukunft, Partnerschaften mit Herstellern von Werkstoffen abzuschließen.

Durch diese Partnerschaften werden wir in der Lage sein, unsere Kund:innen spezielle Vorschläge aus unserer internen Werkstoffdatenbank zu machen. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit der Zusammenarbeit mit unseren Partnern noch mehr Wert und Service für unsere Kund:innen schaffen können.

Personalstrategie

COSINES' Personalstrategie ist auf nachhaltigen Erfolg ausgelegt und fokussiert auf die Rekrutierung und Bindung von Talenten an das Unternehmen. Unser Ziel ist es, eine vielfältige und inklusive Belegschaft aufzubauen, um das Potenzial und die Fähigkeiten aller Mitarbeiter:innen zu nutzen und eine starke Unternehmenskultur zu etablieren.

Zur Erreichung dieser Ziele werden wir hoch qualifizierte und talentierte Mitarbeiter:innen rekrutieren, die das Know-how unseres Gründerteams ergänzen. Dabei setzen wir sowohl auf interne als auch externe Ressourcen, um die besten Talente für unser Unternehmen zu finden. Zusätzlich fördern wir die kontinuierliche Fortbildung und Entwicklung unserer Mitarbeiter:innen, um sicherzustellen, dass sie stets auf dem neuesten Stand der Technologie und des Wissens in der Bau- und Handwerksbranche sind.

Wir achten darauf, dass unsere Mitarbeiter:innen fair und gleichberechtigt behandelt werden, unabhängig von Geschlecht, Ethnizität, sexueller Orientierung oder anderen persönlichen Merkmalen. Zudem fördern wir aktiv eine inklusive Unternehmenskultur, die die Vielfalt und Unterschiede unserer Mitarbeiter:innen anerkennt und schätzt.

Um unsere Ressourcen effektiv und effizient zu nutzen, kaufen wir Verwaltungstätigkeiten am Markt zu, um sicherzustellen, dass die Unternehmensressourcen auf die Entwicklung und das Wachstum des Unternehmens konzentriert bleiben.

COSINES wird sich langfristig als führendes Unternehmen in der Bau- und Handwerksbranche etablieren und eine starke und talentierte Belegschaft aufbauen, die das Unternehmen zum Erfolg führen wird.



Marktanalyse

Zielgruppen

COSINES ist ein spezialisiertes Kalkulationstool, das sich an Handwerksbetriebe und Bauunternehmen richtet. Das Wachstumspotenzial in diesem Markt ist vielversprechend. Wie im Executive Summary erwähnt, gibt es zwei Phasen bei der Entwicklung und Vermarktung von COSINES.

Dachdecker:in/Bauspengler:in Spezialisierung

Die erste Phase wird in Zusammenarbeit mit unserem Partner Steierdach, einem erfahrenen Dachdecker- und Bauspengler-Unternehmen, durchgeführt.

Während der etwa dreijährigen Spezialisierungsphase werden wir uns auf diese Zielgruppe konzentrieren und unser Marketing entsprechend ausrichten. Wir sind der Meinung, dass wir bei lokalen Unternehmen, insbesondere in der südlichen Steiermark, eine höhere Chance haben, neue Kund:innen zu gewinnen und den Verkauf durch persönlichen Kontakt zu fördern. Natürlich profitieren jegliche Bauunternehmen, die Handwerker:innen dieser Berufsgruppen angestellt haben, ebenfalls von COSINES, weshalb diese auch zu unserer Kundengruppe gehören.

COSINES erleichtert die Arbeit von Dachdecker:innen und Bauspengler:innen erheblich und bietet ein für jede Unternehmensgröße passendes Angebot. Daher ist jeder Betrieb in dieser Branche potenziell ein:e Kund:in von COSINES. Insbesondere junge, technikaffine Personen, die mit der Nutzung von Online-Apps vertraut sind, können jedoch mit höherer Wahrscheinlichkeit von COSINES überzeugt werden.

Erweiterung der Funktionen

Nach erfolgreichem Abschluss der Anfangsphase werden wir eine stabile Kundenbasis in unserer Branche aufgebaut haben und sind nun in einer günstigen Position, unser Produkt auf andere Handwerksberufe auszuweiten, um so unseren Kundenstamm zu erweitern. Wir werden unser Marketing nicht mehr ausschließlich auf Bauspengler:innen und Dachdecker:innen konzentrieren, sondern auch auf andere Handwerksberufe ausrichten, um unsere Reichweite zu maximieren und unsere Präsenz in der Branche zu festigen.

Unsere Zielgruppe besteht schlussendlich aus:

- Bauunternehmen aller Größen
- Dachdecker:innen
- Bauspengler:innen
- Architekt:innen
- Fliesenleger:innen
- Bodenleger:innen
- Maler:innen

Des Weiteren planen wir in dieser Phase auch Kund:innen außerhalb der Steiermark anzusprechen und unsere Zielgruppe schrittweise auf ganz Österreich sowie die gesamte DACH-Region auszudehnen. Durch diese strategische Erweiterung unseres Geschäftsbereichs werden wir unser Wachstumspotenzial maximieren und langfristig einen wertvollen Beitrag zur Entwicklung des Marktes leisten.



Unsere Kund:innen

Unser Fokus als Unternehmen liegt nicht primär auf einer ultraschnellen Expansion, sondern darauf, unsere Kund:innen ein zuverlässiger Partner zu sein. Denn nur durch eine stabile und zufriedene Kundenbasis können wir nachhaltiges Wachstum erzielen.

Mithilfe der Wirtschaftskammer Österreich und dem Firmenverzeichnis FirmenABC konnten wir unsere Kundengruppe genauer einschätzen und potenzielle Kund:innen identifizieren. In Phase I konzentrieren wir uns auf Dachdecker- und Bauspenglerbetriebe, während in Phase II Bauunternehmen in den Fokus rücken, von denen wir schätzen, dass etwa 20 % aller im Hochbau tätigen Unternehmen zu unserer Zielgruppe gehören.

Je nach geografischer Lage ergeben sich unterschiedliche Analysen, die wir in der nachfolgenden Tabelle dargestellt haben:

Gebiet	Phase I	Phase II
Bezirk Leibnitz und Deutschlandsberg	35	43
Steiermark	325	412
Österreich	1245	1589
DACH-Region	10,000+	10,000+

Auf Basis dieser Analysen schätzen wir, bis zum Jahr 2030 folgende Kundenzahlen erreichen zu können. Der Strich zwischen den Jahren 2025 und 2026 markiert den Beginn der zweiten Phase von COSINES, in der wir unser Angebot erweitern:

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Neukunden	1	4	14	20	30	30	40	40
Kunden insgesamt	1	5	19	39	69	99	139	179

Diese Zahlen beziehen lediglich die Anzahl der Unternehmen ein und nicht die tatsächliche Anzahl der Mitarbeiter:innen, die bei diesen Unternehmen beschäftigt sind. Da die Unternehmen unterschiedlich groß sind, ist die Anzahl der Benutzer:innen von COSINES deutlich höher. Grundsätzlich gehen wir bei der tatsächlichen Kundenanzahl von folgenden Fällen aus:

Best-Case-Szenario: 7 Zugänge pro Unternehmen **Worst-Case-Szenario:** 4 Zugänge pro Unternehmen

Die Anzahl der Benutzer:innen spielt eine wichtige Rolle, da sie direkt mit unserer Verkaufsstrategie zusammenhängt. Mehr dazu bindet sich im Kapitel zur Absatzstrategie. Geschätzte Umsatzzahlen befinden sich im Finanzplan.



Konkurrenz

Alfred Zechner Ges.m.b.H

Die Alfred Zechner Ges.m.b.H., Hersteller von Z-Kalk, ist ein regionaler Anbieter mit Sitz in Graz. Obwohl Z-Kalk in einigen Handwerksbetrieben in der Umgebung eingesetzt wird, ist die Software veraltet und schwer zu bedienen. Die manuelle Eingabe von Abmessungen und das Fehlen einer Datenbank mit vorgefertigten Positionen machen das Erstellen eines eigenen Positionskatalogs zeitaufwendig.

Das Einberechnen von Normen erfordert den Kauf eines eigenen Plug-ins und teure Schulungen sind notwendig, um mit Z-Kalk zurechtzukommen. Aufgrund dieser Mängel stellt Z-Kalk für Unternehmen, die noch keine Kalkulationssoftware verwenden, nicht wirklich eine ernsthafte Konkurrenz zu COSINES dar.

Um bestehende Z-Kalk-Kund:innen erfolgreich von COSINES zu überzeugen, müssen wir die Überlegenheit unserer Lösung hervorheben und die Vorteile unseres Programms gegenüber Z-Kalk betonen. Besonders die Zeitersparnis beim Erstellen des Positionskataloges oder beim Einlesen der Baupläne müssen hervorgehoben werden, da diese wichtigen Funktionen von Z-Kalk nicht unterstützt werden. Auch die deutlich bessere Benutzerfreundlichkeit von COSINES muss dem:der Kund:in klar präsentiert werden, da keine teuren Schulungen oder Kurse bezahlt werden müssen, was wiederum viel Zeit und Geld spart.

synatos GmbH

"Das Programm.io" von synatos GmbH ist eine webbasierte Anwendung, die der Funktionalität von COSINES ähnlich scheint. Mit seinen Funktionen und Möglichkeiten ist "Das Programm.io" zweifellos ein ernstzunehmender Konkurrent. Es bietet im Vergleich zu Z-Kalk eine deutlich modernere Benutzeroberfläche und ist umfangreicher. Jedoch müssen sämtliche Pläne händisch ausgearbeitet werden, weshalb noch immer ein beträchtlicher Aufwand pro Angebot anfällt. Außerdem ist "Das Programm.io" hauptsächlich auf Tätigkeiten im In-House Bereich spezialisiert, weshalb Dachdecker:innen und Bauspengler:innen nicht zur Kundengruppe zählen.

"Das Programm.io" von synatos GmbH ist in der Steiermark generell noch unbekannt und alle Handwerksunternehmen, die eine Software zur Berechnung der Kosten verwenden, sind Kund:innen von Z-Kalk. Aus diesen Gründen sehen wir "Das Programm.io" erst ab der zweiten Phase als primäre internationale Konkurrenz.

Marketing

Um unsere Markteintrittsstrategie zu optimieren, werden wir uns nicht nur auf unseren Hauptpartner Steirerdach konzentrieren, sondern auch versuchen, möglichst viele weitere Partnerunternehmen zu generieren. Diese Partnerunternehmen werden COSINES als erste verwenden und schon während der Entwicklung wertvollen Input zur Verbesserung geben. Durch eine Zusammenarbeit mit diesen Unternehmen können wir bereits erste Umsätze erzielen und sind weniger auf externe Finanzierung angewiesen.



Markteintrittsstrategie

Sobald die Hauptfunktionalitäten von COSINES fertiggestellt sind, werden wir gezielte Werbekampagnen bei lokalen Dachdecker-, Bauspengler- und Bauunternehmen durchführen. Dabei setzen wir auf persönlichen Kontakt, um neue Kund:innen zu gewinnen und unser Netzwerk zu erweitern. Wir werden unsere Kernkompetenzen hervorheben und auf die Bedürfnisse der Kund:innen eingehen, um COSINES erfolgreich in den Markt einzuführen.

Marketingplan

Phase I

Während der Anfangsphase von COSINES (ersten drei Jahren) werden wir uns auf den direkten Verkauf durch persönliche Kontakte konzentrieren. Dabei werden wir sowohl persönliche Besuche im Büro unserer potenziellen Kund:innen als auch Telefonate und Empfehlungen von Bekannten und Freunden nutzen.

Darüber hinaus werden wir eine professionelle Webseite erstellen, die es Unternehmen ermöglicht, mit uns in Kontakt zu treten und eine Lizenz für COSINES zu erwerben. Obwohl wir nicht davon ausgehen, dass wir über die Webseite in dieser frühen Phase viele Verkäufe erzielen werden, wird sie dennoch dazu beitragen, das Image unseres Unternehmens zu stärken und das Vertrauen bereits kontaktierter Kund:innen zu erhöhen.

Phase II

In diesem Stadium werden wir bereits eine treue Kundenbasis in unserer Umgebung aufgebaut haben. Aufgrund der Zufriedenheit unserer Kund:innen und Empfehlungen hat sich COSINES nun als bewährte Softwarelösung etabliert. Wir können nun unsere Marketingaktivitäten auf eine breitere Zielgruppe ausrichten.

Ein Beispiel hierfür sind Innovationsmessen und Baumessen in Österreich sowie in der gesamten DACH-Region. Dank der Erweiterung der Funktionen von COSINES für verschiedene Handwerksberufe haben wir eine deutlich höhere Anzahl potenzieller Kund:innen, wodurch wir nicht mehr ausschließlich auf den persönlichen Kontakt angewiesen sind.

Buyer Personas

	Kleinkunde	Großkunde
Berufsgruppe	Phase I: Dachdecker:innen und Bauspengler:innen Phase II: viele verschiedene Handwerksberufe	Bauunternehmen
Demografische Merkmale	EPUs (Ein-Personen-Unternehmen) und KMUs (Klein- und Mittelunternehmen)	Mittel- bis Großunternehmen (20 bis 100+ Mitarbeiter:innen)
Geografische Merkmale	Phase I: Südweststeiermark Phase II: Österreich Langfristig: DACH-Region	Phase I: Südsteiermark Phase II: Österreich Langfristig: DACH-Region
Besondere Merkmale	neuen Technologien gegenüber positiv eingestelltverwenden Software, um Arbeitsprozesse zu optimieren	- versuchen Arbeitsschritte für jede Berufsgruppe intern zu optimieren



Absatzstrategie

Preisstrategie

Unsere Preisstrategie beinhaltet drei verschiedene Preismodelle, um die Bedürfnisse einer Vielzahl von Kund:innen zu erfüllen. COSINES wird als einmaliger Kauf, als monatliches oder jährliches Abonnement angeboten.

Unternehmen haben auch die Möglichkeit, einen Wartungsvertrag abzuschließen, der zusätzlichen Kundensupport und Fernwartung garantiert. Dieser Vertrag kann zusätzlich zu COSINES erworben werden und wird monatlich pro Unternehmen abgerechnet.

Sobald COSINES in die zweite Phase eintritt, können Unternehmen für jede zusätzliche Handwerksspezialisierung von COSINES ein Zusatzmodul erwerben. Jedes dieser Module wird pro Unternehmen jährlich bezahlt und kann von allen Mitarbeiter:innen genutzt werden.

Alle Verträge und Abonnements sind jederzeit kündbar. Wir bieten außerdem eine kostenlose 3-monatige Testphase des Hauptprogramms und aller zusätzlichen Module an. Alle unten aufgeführten Preise beinhalten keine Steuern.

Einmaliger Kauf

- 4999,99 € einmalig pro Unternehmen
- 999,99 € einmalig für jeden weiteren Mitarbeiter:in-Zugang

Jährliches Abonnement

• 619,99 € jährlich pro Mitarbeiter:in-Zugang

Monatliches Abonnement

59,99 € monatlich pro Mitarbeiter:in-Zugang

Optionaler Wartungsvertrag

24,99 € monatlich pro Unternehmen

Zusatzmodule

874,99 € jährlich pro Unternehmen je Zusatzmodul

Durch diese breite Angebotspalette können wir eine Vielzahl von Kund:innen bedienen. Insbesondere der Einstieg wird durch die Testphase und unsere Abonnementmodelle erleichtert. Kund:innen müssen keine anfänglichen Investitionen tätigen und Abonnements können jederzeit gekündigt werden. All diese Faktoren erleichtern es uns, neue Kund:innen von COSINES zu überzeugen.

Obwohl diese Preise auf den ersten Blick hoch erscheinen mögen, darf man die enorme Optimierung, die COSINES Unternehmen bietet, nicht vergessen. Unser Partner zum Beispiel schreibt pro Jahr etwa 300 Angebote, wobei ein Zeitaufwand von zwei bis sechs Stunden pro Angebot entsteht. Das entspricht einem Zeitaufwand von 300 bis 1800 Stunden pro Jahr. Wenn man von einen Mindestlohn von 13 € pro Stunde ohne Steuern oder sonstige Abgaben ausgeht, entstehen pro Jahr Kosten von mindestens 7.800 € bis 23.400 €. Durch den einmaligen Kauf von COSINES würde unser Partner etwa 9.000 € netto bezahlen. Das bedeutet, dass sich COSINES im schlechtesten Fall nach etwa 1.2 Jahren rentieren würde.



Finanzplan

Da COSINES eine Webapplikation ist und das Gründungsteam bereits das nötige Wissen zur Umsetzung besitzt, könnte unser Unternehmen auch ohne größere externe Investitionen auskommen. Etwaige überschüssige Geldmittel würden sofort zur Erweiterung des Teams beitragen und das Wachstum unseres Unternehmens stark fördern. Dadurch könnten die in den folgenden Seiten beschriebenen Gewinne deutlich schneller erzielt werden.

Wir sind uns bewusst, dass es schwierig sein kann, genaue Kosten- und Umsatzschätzungen abzugeben. Daher haben wir realistische und sorgfältig recherchierte Zahlen zusammengestellt, die einen guten Ausgangspunkt darstellen. Unsere Projektionen basieren daher auf einem Best-Case-Szenario von etwa sieben Zugängen pro Kund:in, und einem Worst-Case-Szenario von vier Zugängen.

Zu beachten ist, dass diese Beträge allgemeine Schätzungen darstellen und weder Steuern noch Inflation beinhalten, um die Berechnungen einfach und übersichtlich zu gestalten. Außerdem kennzeichnet der Strich zwischen den Jahren 2025 und 2026 den Beginn der zweiten Phase dar, in der wir unsere Kundenbasis erweitern und unser Angebot ausbauen werden.

Eröffnungsbilanz

In der Anfangsphase stützen wir uns hauptsächlich auf Eigenkapital und Investitionen unseres Partners, um anfallende Kosten zu decken. Grundsätzlich planen wir in den ersten drei Jahren keine Investitionen tätigen zu müssen, da wir jegliche Server mieten und keinerlei Maschinen angeschafft werden müssen. Aus diesen Gründen besitzen wir zum Zeitpunkt der Gründung weder Anlage- noch Umlaufvermögen.

Kosten im Überblick

Grundsätzlich gehen alle unten genannten Kosten von einem Best-Case-Szenario aus, weshalb bei schlechteren Kundenzahlen/Umsätzen, einige Kosten wegfallen würden. Da unser Gründerteam noch jung ist und niemand selbst eine Wohnung beziehen muss, können wir in den ersten beiden Jahren ohne Unternehmerlohn auskommen. Die einzigen Kosten, die zum Zeitpunkt einer ersten Betaversion anfallen, sind 500 € Serverkosten, die durch Eigenkapital gedeckt werden können.

Unsere Serverkosten sind relativ gering, da wir gemäß unserer Marktanalyse schätzen, dass bei etwa 100 Kund:innen im Best-Case-Szenario nur etwa 700 Mitarbeiter:innen gleichzeitig auf die Plattform zugreifen werden. Wir gehen daher davon aus, dass zu den Basiskosten von 500 € für jedes weitere Unternehmen jeweils nur etwa zusätzliche 20 € anfallen. Hier sind unsere Kostenschätzungen für die kommenden Jahre:

Kosten								
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Dominik PAULITSCH	Eltern	Eltern	€ 25,732.80	€ 30,879.36	€ 37,055.23	€ 48,154.83	€ 61,758.72	€ 61,758.72
Matthias FILZMAIER	Eltern	Eltern	€ 25,732.80	€ 30,879.36	€ 37,055.23	€ 48,154.83	€ 61,758.72	€ 61,758.72
Stefan GHERGHELES	Eltern	Eltern	€ 25,732.80	€ 30,879.36	€ 37,055.23	€ 48,154.83	€ 61,758.72	€ 61,758.72
Mitarbeiter:in 1				€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00
Mitarbeiter:in 2							€ 30,000.00	€ 30,000.00
Mitarbeiter:in 3								€ 30,000.00
Summe der Gehaltsausgaben pro Jahr	€ -	€ -	€ 77,198.40	€ 122,638.08	€ 141,165.69	€ 174,464.49	€ 245,276.16	€ 275,276.16
Räumlichkeiten	€ -	€ -	€ -	€ 12,000.00	€ 12,000.00	€ 12,000.00	€ 24,000.00	€ 24,000.00
Steuer- und Rechtsberatung	€ 8,000.00	€ 8,800.00	€ 10,000.00	€ 12,000.00	€ 15,000.00	€ 17,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00
Marketing/Werbung	€ -	€ 1,500.00	€ 2,000.00	€ 8,000.00	€ 15,000.00	€ 15,000.00	€ 20,000.00	€ 30,000.00
Serverkosten	€ 520.00	€ 600.00	€ 880.00	€ 1,280.00	€ 1,880.00	€ 2,480.00	€ 3,280.00	€ 4,080.00
Verwaltungskosten	€ 4,000.00	€ 5,000.00	€ 6,000.00	€ 8,000.00	€ 8,000.00	€ 8,000.00	€ 8,000.00	€ 8,000.00
Sonstige Ausgaben	€ 2,000.00	€ 4,000.00	€ 8,000.00	€ 10,000.00	€ 10,000.00	€ 10,000.00	€ 10,000.00	€ 10,000.00
Summe geplanter Ausgaben	€ 14,520.00	€ 19,900.00	€ 104,078.40	€ 173,918.08	€ 203,045.69	€ 238,944.49	€ 330,556.16	€ 371,356.16



Der Strich zwischen den Jahren 2025 und 2026 stellt den Beginn der zweiten Phase dar, in der wir unsere Kundenbasis erweitern und unser Angebot ausbauen werden.

Umsätze und Gewinne

Umsätze bei einschließlich einmaligem Kauf: Falls jede:r Neukund:in COSINES einmalig kauft

	Best Case	Worst Case
bezahlende Kunden pro		
Unternehmen	7	4

Cosines - Einmalig				2. PHASE (EXPAN	NSION UND NEUE F	UNKTIONEN IN ZU	JSATZMODULEN))
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	20
			4.4			20	40	. —

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Neukunden	1	4	14	20	30	30	40	40
Einmaliger Nettoverkaufspreis pro Jahr	€ 4,999.99	€ 4,999.99	€ 4,999.99	€ 4,999.99	€ 4,999.99	€ 4,999.99	€ 4,999.99	€ 4,999.99
für jeden weiteren Mitarbeiter	€ 999.99	€ 999.99	€ 999.99	€ 999.99	€ 999.99	€ 999.99	€ 999.99	€ 999.99
Best Case Jahresumsatz	€ 10,999.93	€ 43,999.72	€ 153,999.02	€ 219,998.60	€ 329,997.90	€ 329,997.90	€ 439,997.20	€ 439,997.20
Worst Case Jahresumsatz	€ 7,999.96	€ 31,999.84	€ 111,999.44	€ 159,999.20	€ 239,998.80	€ 239,998.80	€ 319,998.40	€ 319,998.40

Umsätze bei nur jährlichem Abonnement:

Falls jede:r Kund:in das jährliche Abonnementmodell wählt

Cosines - Jährlich																
	202	23	202	24	20	25	202	26	202	27	20	28	20)29	203	30
bezahlende Kunden		1		5		19		39		69		99		139		179
Nettoverkaufspreis pro Jahr	€	619.99	€	619.99	€	619.99	€	619.99	€	619.99	€	619.99	€	619.99	€	619.99
Best Case Jahresumsatz	€	4,339.92	€	21,699.61	€	82,458.50	€	169,256.93	€	299,454.57	€	429,652.20	€	603,249.05	€	776,845.90
Worst Case Jahresumsatz	€	2.479.96	€	12.399.78	€	47.119.15	€	96.718.25	€	171.116.90	€	245.515.55	€	344.713.75	€	443.911.95

Umsätze bei einschließlich monatlichem Abonnement:

Falls jede:r Kund:in das monatliche Abonnementmodell wählt

Cosines	-	Mon	atl	ict	h

	202	12	20	2.4	201)E	200	20	20	27	20	20	20	20	201	30
	202	23	20	24	202	20	2	20	20	21	20	∠ ō	20	29	20:	30
bezahlende Kunden		1		5		19		39		69		99		139		179
Nettoverkaufspreis pro Monat	€	59.99	€	59.99	€	59.99	€	59.99	€	59.99	€	59.99	€	59.99	€	59.99
Best Case Jahresumsatz	€	5,039.47	€	25,197.35	€	95,749.93	€	196,539.33	€	347,723.43	€	498,907.53	€	700,486.33	€	902,065.13
Worst Case Jahresumsatz	€	2,879.70	€	14,398.49	€	54,714.25	€	112,308.19	€	198,699.10	€	285,090.02	€	400,277.90	€	515,465.79

Zusatzleistungen:

Falls jede:r Kund:in einen Wartungsvertrag bzw. ein Zusatzmodul erwirbt, würden diese Einnahmen zusätzlich zu den Käufen/Abonnements hinzukommen.

|--|

	2023		202	:4	20:	25	202	ŝ	202	27	202	8	202	29	203	0
bezahlende Kunden		1		5		19		39		69		99		139		179
Nettoverkaufspreis pro Monat	€	24.99	€	24.99	€	24.99	€	24.99	€	24.99	€	24.99	€	24.99	€	24.99
Jahresumsatz	€	299.88	€	1,499.40	€	5,697.72	€	11,695.32	€	20,691.72	€	29,688.12	€	41,683.32	€	53,678.52

Cosines - Zusatzmodule

COUNCE ENGALEMONALS													
	2023	2024	2025	202	6	202	27	202	:8	202	.9	203	0
bezahlende Kunden	1	5	19		39		69		99		139		179
Nettoverkaufspreis pro Zusatzmodul pro				€	874.99	€	874.99	€	874.99	£	874.99	€	874.99
Jahr				١	074.00)	074.00	٠	074.00)	074.00		074.00
Jahresumsatz wenn jedes Unternehmen	£ -	£ -	£ -	e	34.124.61	£	60.374.31	€	86.624.01	€	121.623.61	€	156.623.21
ein Zusatzmodul kauft	-	-	-	2	34,124.01	ν	00,374.31	ν	00,024.01	ν	121,023.01	~	130,023.21

Um realistischere Gewinne darzustellen, werden wir für folgende Rechnungen davon ausgehen, dass jedes Angebot zum Erwerb von COSINES (einmalig, jährlich, monatlich) jeweils gleich stark in Anspruch genommen wird.

Im Worst-Case-Szenario schließt kein einziges Unternehmen einen Servicevertrag ab, noch wird irgendein Zusatzmodul erworben.

Im Best-Case-Szenario jedoch gehen wir davon aus, dass jedes Unternehmen einen Servicevertrag abschließt. Außerdem nehmen wir an, dass ab der zweiten Phase etwa 10 % der Kund:innen ein Zusatzmodul erwerben werden.



Zusammengefasst würde COSINES nach diesen Annahmen, ohne Berücksichtigung von Steuern und Inflation, folgende Gewinne erzielen können:

Jahr	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Kundenanzahl insgesamt	1	5	19	39	69	99	139	179
Best Case Umsatz	€ 7,092.99	€ 31,798.29	€ 116,433.54	€ 210,372.73	€ 352,454.45	€ 457,869.73	€ 635,089.88	€ 775,643.59
Worst Case Umsatz	€ 4,453.20	€ 19,599.37	€ 71,277.61	€ 123,008.54	€ 203,271.60	€ 256,868.12	€ 354,996.68	€ 426,458.71
Summe geplante Ausgaben	€ 14,520.00	€ 19,900.00	€ 104,078.40	€ 173,918.08	€ 203,045.69	€ 238,944.49	€ 330,556.16	€ 371,356.16
Best Case Gewinn	-€ 7,427.01	€ 11,898.29	€ 12,355.14	€ 36,454.65	€ 149,408.76	€ 218,925.24	€ 304,533.72	€ 404,287.43
Worst Case Gewinn	-€ 10,066.80	-€ 300.63	-€ 32,800.79	-€ 50,909.54	€ 225.91	€ 17,923.63	€ 24,440.52	€ 55,102.55

Graph für "Gewinn ohne Steuer im Best-Case und im Worst-Case":



Die Summe aller benötigten Investitionen beläuft sich dadurch auf etwa:

	Summe aller	benötigten Investitionen
Best Case	€	7,427.01
Worst Case	€	94,077.75



Zeitplan





Chancen und Risiken

SWOT-Analyse

COSINES hat im Rahmen einer umfassenden SWOT-Analyse interne und externe Faktoren untersucht, die den Erfolg des Unternehmens beeinflussen können. Die Identifikation und Analyse von Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken ermöglicht es COSINES, eine effektive Strategie zu entwickeln, die auf der Nutzung von Stärken und Chancen basiert und gleichzeitig Schwächen und Risiken abmildert.

Strengths (Stärken)

- einzigartige Lösung, die Zeit spart und Fehler reduziert
- 3D-Modelle und Normen gewährleisten genaue Kostenkalkulationen
- klarer Zielmarkt mit fokussierter Marketingstrategie
- Potenzial zur Ausweitung auf andere Baugewerbe
- Verminderung von Baumüll durch genauste Berechnungen

Weaknesses (Schwächen)

- fehlende Markenbekanntheit und Reputation
- Adoptionshürde

Opportunities (Chancen)

- wachsende Bauindustrie bietet einen großen und wachsenden Markt
- Potenzial für internationale Expansion
- · Nachfrage nach genauen Kostenschätzungen ist hoch

Threats (Gefahren)

- wirtschaftlicher Abschwung oder Verlangsamung in der Bauindustrie
- etablierte Wettbewerber mit Marktanteilen und gutem Ruf

Insgesamt bietet die SWOT-Analyse eine wertvolle Grundlage für die strategische Planung und hilft uns, unsere Stärken und Chancen zu maximieren und potenzielle Schwächen und Risiken zu minimieren.

PESTEL-Analyse

COSINES hat eine PESTEL-Analyse durchgeführt, um die Auswirkungen externer Faktoren zu verstehen und potenzielle Chancen und Risiken zu identifizieren. Dabei wurden politische, wirtschaftliche, gesellschaftliche, technologische, ökologische und rechtliche Faktoren berücksichtigt, die die Geschäftstätigkeit beeinflussen können.

Political (Politisch)

- Aufmerksamkeit auf politische Vorschriften und Maßnahmen, die Auswirkungen auf unser Geschäft haben können
- Einhaltung der geltenden Datenschutzgesetze

Economic (Wirtschaftlich)

- Berücksichtigung der allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen bei Geschäftsprozessen
- Kostenoptimierung f
 ür Personal und Kapital



Social (Gesellschaftlich)

- Berücksichtigung demografischer Veränderungen und gesellschaftlicher Trends, die die Nachfrage beeinflussen können
- Vorbereitung auf umweltfreundliche Materialien und Berechnung von Materialkosten für grüne Bauprojekte

Technological (Technologisch)

- Konzentration auf die neueste Technologie, um wettbewerbsfähig zu bleiben
- Sicherstellung, dass unsere Webapplikation benutzerfreundlich und auf dem neuesten Stand bleibt

Environmental (Ökologisch)

- Reduzierung des Baumülls durch genauere Berechnungen
- Hilfe für Kunden bei der Berechnung von Materialkosten für umweltfreundliche Baumaterialien

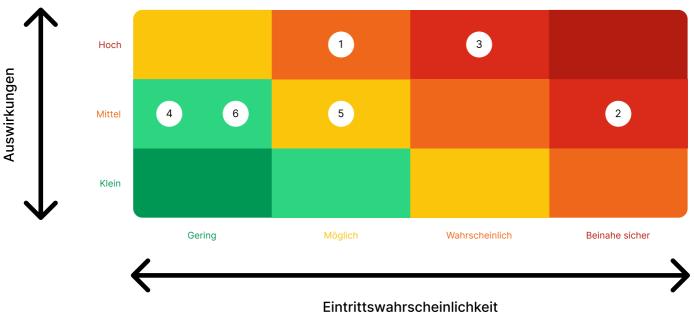
Legal (Rechtliches)

- Einhaltung der geltenden Gesetze und Vorschriften, um rechtlichen Konsequenzen vorzubeugen
- Minimierung der rechtlichen Risiken

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die PESTEL-Analyse für COSINES wichtige Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen liefert, um unseren Geschäftserfolg langfristig zu sichern. Wir werden diese Erkenntnisse nutzen, um unsere Geschäftsprozesse zu optimieren und uns auf zukünftige Herausforderungen vorzubereiten.

Risikoanalyse

Bei COSINES haben wir eine Risikoanalyse durchgeführt, um potenzielle Risiken zu identifizieren, die den Erfolg des Unternehmens beeinträchtigen könnten. Diese Risiken wurden hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres potenziellen Schadens für das Unternehmen bewertet. Durch das Verständnis und die Priorisierung dieser Risiken können wir proaktiv Maßnahmen ergreifen, um ihnen zu begegnen und ihre Auswirkungen auf unser Unternehmen zu minimieren.





1 - Technische Probleme:

Die Technologie ist ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Die Fähigkeit, die Technologie effektiv zu nutzen und zu warten, ist unerlässlich für den Erfolg von COSINES. Die technischen Risiken können den Ruf des Unternehmens beeinträchtigen und die Fähigkeit unserer Kund:innen, das Produkt zu nutzen, einschränken.

2 - Marktkonkurrenz:

In der heutigen wettbewerbsintensiven Geschäftswelt gibt es einige Konkurrenten, die ähnliche Produkte anbieten wie COSINES. Um erfolgreich zu sein, müssen wir uns von unseren Mitbewerber:innen abheben und unser einzigartiges Wertversprechen demonstrieren, um Kund:innen zu gewinnen und zu binden.

3 - Wirtschaftliche Bedingungen:

Die wirtschaftlichen Bedingungen sind ein weiteres Risiko für COSINES. Veränderungen wie Rezessionen oder Änderungen der Zinssätze können die Nachfrage nach COSINES beeinflussen und somit die Einnahmen des Unternehmens beeinträchtigen.

4 - Rechtliche Fragen:

Die Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften ist für COSINES von entscheidender Bedeutung. Verstöße gegen diese Gesetze können zu rechtlichen Strafen führen und den Ruf des Unternehmens schädigen. Wir müssen sicherstellen, dass wir alle relevanten Gesetze und Vorschriften einhalten, einschließlich Datenschutzgesetzen und Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums.

5 - Partnerschaftsprobleme:

Jegliche Probleme oder Meinungsverschiedenheiten mit unseren Geschäftspartner:innen könnten die Entwicklung und Einführung von COSINES beeinträchtigen, was die Umsatzgenerierung verzögern könnte. Eine enge Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartner:innen und klare Kommunikation sind wichtig, um diese Risiken zu minimieren.

6 - Benutzerakzeptanz:

Die Akzeptanz unserer Software durch unsere Kund:innen ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg von COSINES. Wir müssen sicherstellen, dass unsere Kund:innen den Wert unseres Tools verstehen und sie in ihre Arbeitsabläufe integrieren können. Eine langsame Benutzerakzeptanz kann die Einnahmen beeinträchtigen.

Insgesamt ist es für COSINES wichtig, diese Risiken zu erkennen und zu minimieren, um den Erfolg des Unternehmens zu sichern. Durch das Verständnis des Schadensausmaßes und der Eintrittswahrscheinlichkeit jedes Risikos können wir Prioritäten setzen und Ressourcen entsprechend zuweisen, um die Auswirkungen potenzieller Probleme zu verringern.

Analysebericht

Ökonomische Umwelt

Aufgrund der hohen Inflation und der daraus resultierenden steigenden Zinsen birgt ein Projektstart höhere Risiken als üblich. Die Beschaffung von Krediten gestaltet sich generell schwieriger und die Wahrscheinlichkeit einer Ablehnung ist höher. Darüber hinaus besteht das Risiko eines wirtschaftlichen Abschwungs oder einer Verlangsamung in der Bauindustrie.



Ökologische Umwelt

Für ein IT-Unternehmen ist es von großer Bedeutung, dass die Server, auf denen die Software ausgeführt wird, mit CO₂-neutraler Energie betrieben werden. Wir würden durch präzisere Berechnungen die Reduzierung von Baumüll fördern und somit den ökologischen Fußabdruck von Neubauten reduzieren.

Dies würde nicht nur Bauunternehmen helfen, sondern auch den Kund:innen dieser Unternehmen, da Material- und Personalkosten eingespart werden können.

Soziale Umwelt

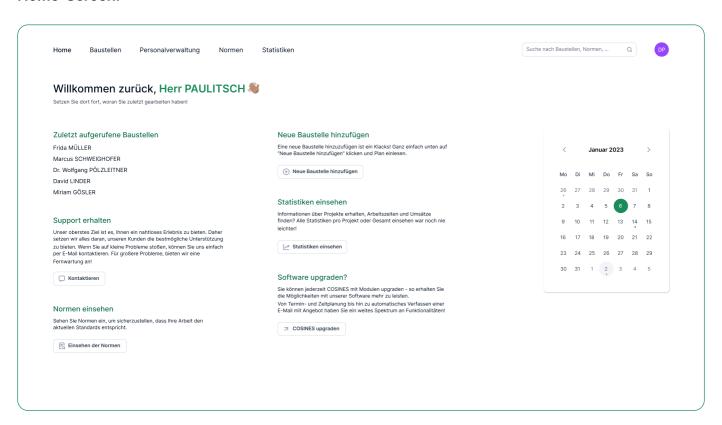
Das starke Wachstum der Digitalisierung und Umweltfreundlichkeit hat eine sehr positive Auswirkung auf unsere Geschäftsidee. Allerdings bleibt die Frage offen, inwieweit diese Faktoren die Akzeptanz unserer Software beeinflussen, wenn es darum geht, sie in die Arbeitsabläufe von Bauunternehmen zu integrieren.

Anhang

Mockups

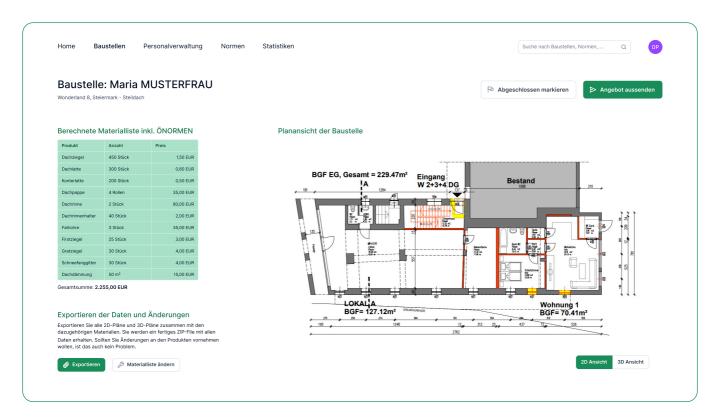
Einige intuitive Screen-Designs für COSINES gibt es bereits!

Home-Screen:

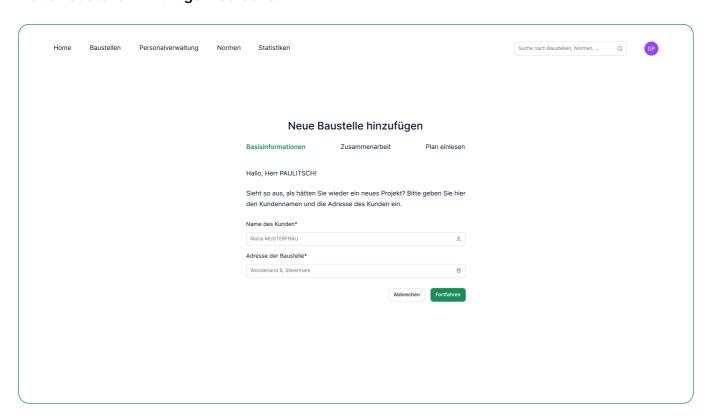




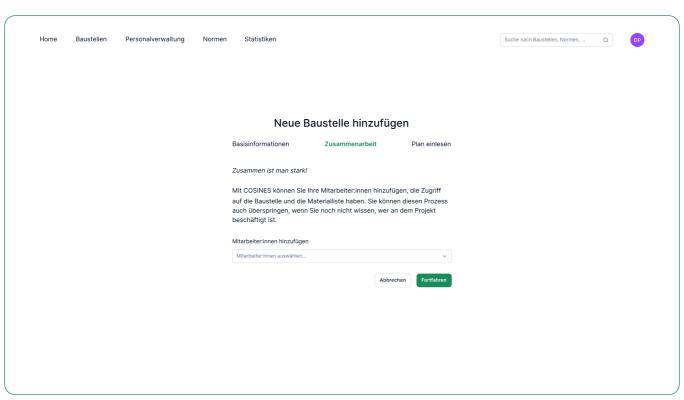
Konkrete Baustelle-Screen:

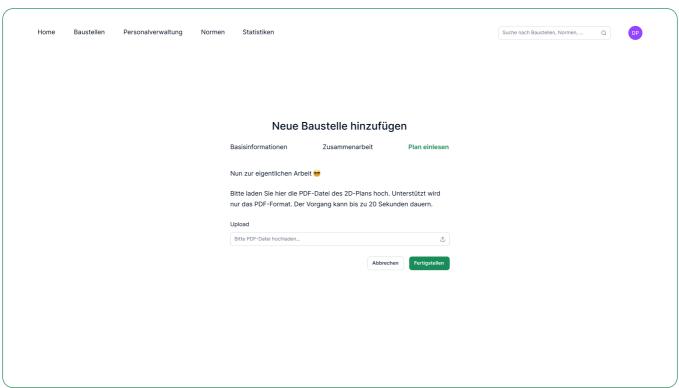


Neue Baustelle Hinzufügen-Screens:









Curriculum Vitae

Dominik PAULITSCH

I am a student at <u>HTBLA Kaindorf</u> in the field of computer science and love to develop software with focus on clean architecture, clean code and good UI/UX.



Education

Sep 2019 -Jul 2024 **HTBLA Kaindorf**

Focus on computer science - English as a working language

Sep 2015 -Jul 2019

Sep 2011

Jul 2015

MMS Eibiswald

excellent graduation

VS Eibiswald excellent graduation



Working experience

Jun 2022 Aug 2022 **BYTEPOETS**

Website development as a fullstack developer using Kotlin and Angular.

Jul 2021 -Aug 2021 STEI\BAUER |T

Development of various websites with NEOS - focus on frontend.

B

Certificates

Oct 2022

Cisco Cybersecurity Essentials

Cybersecurity - Network Security

Dec 2021

Cisco Introduction to Cybersecurity

Cybersecurity - Network vulnerabilities - Threat detection

Jul 2021 (

Cisco CCNA: Introduction to Networks

Ethernet - Switching - IP Subnetting

Dec 2017

ECDL (Computer driving license)

Practical skills in the most common computer applications.



Projects

Currently (

Process optimization tool (Company BYTEPOETS)

Webapp Kotlin Spring Boot with React (NextJS)

Jun 2022

Poschen - the funny dice game (with Felix ZENZ)

Mobileapp for iOS and Android with Flutter

May 2022

Recht und IT (rechtundit.at)

Website with Wordpress

Dankitah

Matthias Filzmaier

HTBLA Kaindorf - Computer Science

HTBLA Kaindorf



HTBLA - Kaindorf Computer Science with English as a working language since 2019

- Programming
- Database (SQL, PL/SQL)
- Network Security (Cisco Course)
- Business Administration(accounting, law, investment calculation)
- Management (project management, scrum)

Work Experience

KNAPP IT Solutions GmbH

October 2022 - July 2023 - project

- Implementation of a Web App to manage private packages ordered by employees
- Teamwork together with 3 other students
- Mobile and desktop
- Angular Material, Quarkus Java, PostgreSQL

Beyond Now GmbH

6 weeks 2022 - internship

- Automatic shell-script to install and configure a complete software developer setup on an Ubuntu subsystem
- Improvements to a python program used to test the Infonova platform
- Migration of the test program to a new API

Uni Graz - Law and IT Association

May - July 2022 - project

- Creation of a WordPress Homepage
- Teamwork together with 3 other students
- Practical knowledge in project management, law and communication
- www.rechtundit.at

AMS AG

4 weeks 2021 - internship

- Power Automate
- Automatic backup of SharePoint documents to an internal server
- Excel programs to filter files

Personal Data

- Matthias Filzmaier
- Oberdorfweg 12, 8143 Dobl
- filmad19@htl-kaindorf.at
- 5. Jänner 2005, Deutschlandsberg



Certificates

Network security English

CCNAv7 B2 (FCE)

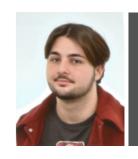
Skills

with this school year included

Interests

Programming, web development, project management, business administration, AI, IoT, image editing, video cutting, stocks

Victor Stefan Ghergheles



Persönliche Daten

Name Victor Stefan Ghergheles

E-Mail ghevid19@htl-kaindrof.at

Tel. 0660 6198867

Anschrift Torweg 1/6

Ausbildung

September 2019 - heute

HTBLA Kaindorf

Schwerpunkt: Informatik mit Englisch als

Arbeitssprache

Kenntnisse & Fähigkeiten

Sprachen

Rumänisch: Muttersprache

Deutsch: Fließend Englisch: B2

PC-Kenntnisse

Java

TypeScript

HTML CSS

Berufliche Laufbahn

Juli 2021 – August 2021 DCCS GmbH

Ferialpraktikum

Gg/

Victor Stefan Ghergheles, Gralla



Quellenverzeichnis

wko.at/statistik/BranchenFV/B_103.pdf, firmen.wko.at/dachdecker/steiermark/
de.statista.com/prognosen/403995/dachdeckerei-und-zimmerei-umsatz-in-oesterreich
www.firmenabc.at/result.aspx?what=Bauspengler&where=Steiermark&exact=false