

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

Businessplan

UV-Desinfektionsschleuse

Autor: Dorian Kugler
Firmenbezeichnung: Kugler Consulting
Adresse: Schlosstraße 26, 73765 Neuhausen auf den Fildern
Telefon: 071589148761
Stand: 04.11.2021

1 Inhaltsverzeichnis

1	Inhaltsverzeichnis	II
2	Abbildungsverzeichnis	IV
3	Tabellenverzeichnis	V
4	Erwartungen an einen Businessplan	1
5	Zusammenfassung	2
6	Allg. Beschreibung der Firma	4
7	Organisation	5
7.1	Unternehmensorganisation	5
7.2	Personalmanagement	5
7.3	Management	5
7.3.1	Zur Person	5
7.3.2	Lebenslauf-Kurzübersicht	6
7.3.3	Werte	6
8	Produkte / Dienstleistungen	7
8.1	Konzept: UV-Desinfektionsschleuse	7
8.1.1	Ausgangssituation	7
8.1.2	Problembeschreibung	8
8.1.3	Lösungskonzept	8
8.1.4	Added Value	8
8.1.5	Funktionen	8
8.1.6	Technische Zeichnung	10
8.1.7	Strategie	10
8.2	Service	11
9	Marktanalyse	11
9.1	Branchen	11
9.2	Marktvolumen	12
9.2.1	Deutschland	12
9.2.2	Weltweit	14
9.3	Aufwand	15
9.4	Wettbewerb	15
9.5	Zusätzliche Zahlen, Daten, Fakten	17
10	Vertrieb	18
10.1	Business Model	18

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

10.2	Umsatzpotential	19
10.2.1	Deutschland	19
10.2.2	Weltweit	20
10.3	Branchen	20
10.4	Fördermittel „Hygiene“	21
10.5	Wachstumsstrategie	22
11	Meilensteine / Zeitplan	22
12	Finanzplan	23
12.1	Kostenplanung	23
12.1.1	Betriebsausgaben	23
12.1.2	Personalkosten	23
12.1.3	Entwicklungskosten	24
12.2	Rentabilitätsvorschau	24
13	Finanzierung	27
13.1	Kapitalbedarf	27
13.1.1	Finanzierungsplan	28
13.1.2	Liquiditätsplan	29
13.1	Fördermittel StartUp	30
13.1.1	Ausgewählte Förderinstrumente	30
13.1.2	Fördermittel	30
14	Anhang	1
14.1	Betriebsausgaben	1
14.1.1	Betriebsausgaben Monat 1-6	1
14.1.2	Betriebsausgaben Jahr 1-3	3
14.1.3	Personalkosten	5

2 **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Organigramm Kugler Consulting	5
Abbildung 2: Anforderungen.....	9
Abbildung 3: Technische Zeichnung - Konzept und Ausleuchtung	10
Abbildung 4: Strategie zur Implementierung.....	10
Abbildung 5: Marktvolumen nach Branchen	13
Abbildung 6: Umsatzvolumen in DE (gesamt).....	13
Abbildung 7: Jährliches Umsatzvolumen in DE	14
Abbildung 16: Business Model zum Thema Shopping 4.0	18
Abbildung 8: Umsatzpotentiale im Jahr 1-5 in DE (Produktgruppe)	20
Abbildung 17: Wachstumsstrategie	22
Abbildung 19: Gantt-Diagramm/ Meilensteine.....	22
Abbildung 20: Rentabilitätsvorschau Monate 1-6	25
Abbildung 21: Kapitalbedarfsplan / Investitionen	27
Abbildung 22: Finanzierungsplan	28
Abbildung 23: Liquiditätsplan 6 Monate.....	29

3 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Übersicht Zusatzinformationen (Produkt).....	9
Tabelle 2: Branchenübersicht	11
Tabelle 3: Marktpotential in DE	12
Tabelle 4: Übersicht Anbieter Desinfektionsschleusen.....	16
Tabelle 5: Übersicht Zusatzinformationen	17
Tabelle 6: Umsatzpotential im Jahr 1-5 in DE (gesamt)	19
Tabelle 7: Umsatzpotentiale im Jahr 1-5 in DE (Produktgruppe).....	19
Tabelle 8: Betriebsausgaben in den ersten 6 Monaten (siehe Kapitel 14.4)	23
Tabelle 9: Betriebsausgaben in den ersten 3 Jahren (siehe Kapitel 14.4).....	23
Tabelle 10: Personalkostenübersicht	23
Tabelle 11: Aufwandskosten für die Entwicklung der UV-Schleuse.....	24
Tabelle 12: Rentabilitätsvorschau in den Jahren 1-3	26

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

4 Erwartungen an einen Businessplan

Ziel und Zweck des Businessplans

Beschreibung einer Geschäftsidee bis zur Realisierung

Intern:

- Planungs- und Steuerungsinstrument für das Management
- Denkwerkzeug für Neugeschäft
- Roadmap für Entscheidungen

Extern:

- Präsentationsmittel für Investoren
- Darstellung von Zielen, Strategien und Interessen
- Informationen sollen übersichtlich und möglichst vollständig sein
- Abgrenzung zu nicht gewünschten Inhalten
- Aufzeigen von Erfolgs- und Risikopotenzialen

5 Zusammenfassung

UV-Desinfektionsschleuse

Ausgangssituation

- In Krankenhäusern, Kliniken, Arztpraxen, in Unternehmen oder öffentlichen Einrichtungen, Bahnen, Bussen, Fahrzeugen, geschlossenen Räumen, sowie in der Lebensmittelindustrie und in Quartieren mit besonderen Hygieneanforderungen, können Kontaminierungen wegen Viren, Bakterien etc. durch Aerosole verbreitet werden
- In den zuvor genannten Quartieren existieren in der Regel keine Desinfektionsschleusen, welche die Erreger auf Oberflächen oder auf der Kleidung direkt abtötet bzw. unschädlich macht
- Aktuelle Lösungskonzepte basieren auf Desinfektionsmittel oder Luftfiltersysteme. In der Lebensmittelindustrie werden vorwiegend Reinigungsschleusen verwendet. Alternative Lösungen basieren auf der Dekontamination mittels UV-Licht bsp. als Deckenleuchten oder in Luftfiltersystemen. UV-Leuchtmittel sind bereits auf dem Markt erhältlich
- Eine digitale Nachweisführung wird noch zu wenig berücksichtigt

Problembeschreibung

- Patienten, Ärzte, Pflegepersonal, Besucher, Mitarbeiter etc. können bereits beim Betreten von Quartieren oder innerhalb von Gebäuden Erreger auf Oberflächen oder Kleidungsstücken anhaften haben, welche über Aerosole übertragen werden
- Anhaftende Erreger werden durch Berührung oder durch Aerosole weitergegeben
- Die Reinigung von Räumlichkeiten erfolgt oftmals nach zeitlichen und nicht nach gesundheitsvorschriftlichen Vorgaben
- Weitergabe vertraulicher Informationen, da Personen meinen, mit meinen Daten umgehen zu können wie sie möchten. Oder behaupten, dass ich für diese Personen arbeite und kein Geld dafür verlange. Dies erlaube ich nur einigen wenigen Personen, die in diesem Bereich wirklich tätig sind und die ich persönlich kontaktiere bzw. vor habe diese damit zu beauftragen! HdL, Regierungen etc.

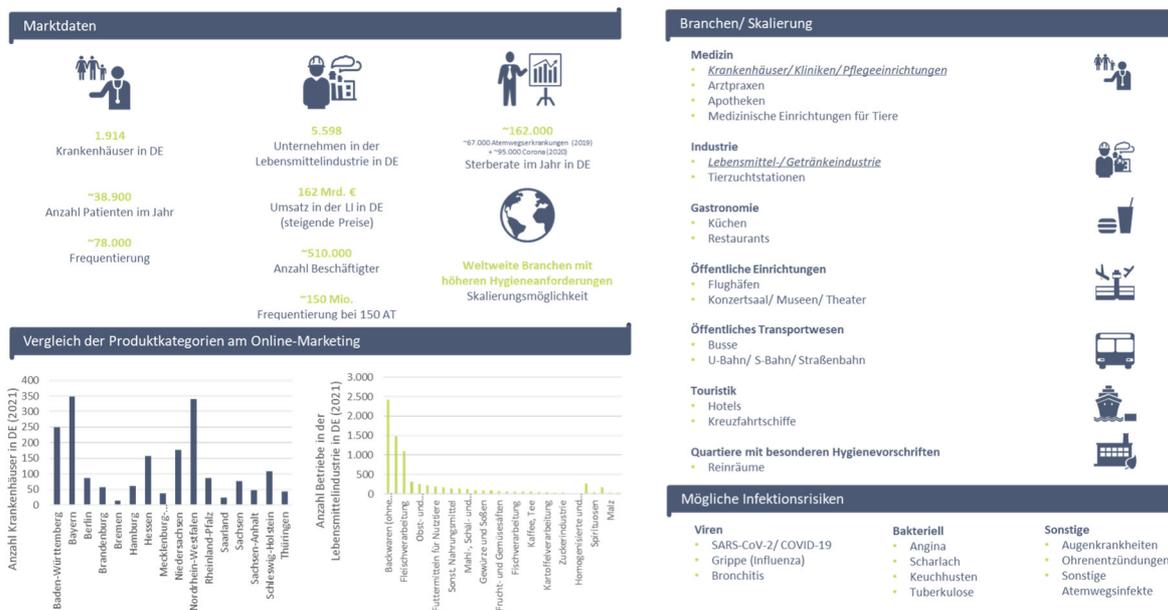
Lösungskonzept

- UV-Desinfektionsschleuse zur Bekämpfung von Viren, Bakterien und sonstigen biologischen Erregern

Added Value

- Verringerung der Corona-Inzidenzzahlen
- Minimierung von Krankheitszahlen bei Beschäftigten
- Reduzierung von Kontaminierungen innerhalb von Gebäuden durch Kontakt- oder Aerosolübertragung
- Vermeidung schwerwiegenderer Krankheitsverläufe durch Verringerung der Erregerzahl in Aerosolen

Die nachstehende Übersicht liefert die wichtigsten Kennzahlen für den E-Commerce-Markt in Deutschland.



Die potentiellen Umsätze sind:

Jahre	DE					Gesamt vom Marktvolumen
	1	2	3	4	5	
Wachstumsrate	0,5%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	8,5%
Anzahl Kunden	66	265	265	265	265	1.060
KH	38	153	153	153	153	612
Unternehmen						
Lebensmittelprod.	28	112	112	112	112	476
Umsatz	21.666.976,50 €	22.253.466,00 €	22.253.466,00 €	22.253.466,00 €	22.253.466,00 €	89.013.864,00 €
KH	12.515.646,00 €	12.854.424,00 €	12.854.424,00 €	12.854.424,00 €	12.854.424,00 €	51.417.696,00 €
Unternehmen						
Lebensmittelprod.	9.151.330,50 €	9.399.042,00 €	9.399.042,00 €	9.399.042,00 €	9.399.042,00 €	46.747.498,50 €

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

6 Allg. Beschreibung der Firma

Für die Aufnahme der Geschäftstätigkeiten wurde am 01.12.2017 von Herrn Dorian Kugler ein Einzelunternehmen gegründet. Das Unternehmen wird seitdem unter dem Namen Kugler Consulting, ohne Eintrag ins Handelsregister, geführt. Die Postanschrift lautet:

Kugler Consulting
Dorian Kugler
Schlossstraße 26
73765 Neuhausen auf den Fildern

Nach erfolgreicher Anlaufphase, soll die Firma in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) umgewandelt werden.

Die geplanten **Themenschwerpunkte** sind nachfolgend unter dem Motto Innovationsmanagement integrieren, Innovationen entwickeln und Lösungskonzepte erarbeiten, zusammengefasst:

- Beratung
 - Befragungen, Fragenkatalog, Reifegradanalyse zum Fachthema oder zum Thema Innovationsmanagement
- Marketing / Vertrieb
 - Entwicklung und Verkauf von innovativen Konzepten zur Initiierung von Projekten, sowie das Anbieten von Beratungsdienstleistungen
- Prozessmanagement
 - Bestandserfassung, Simulation, Visualisierung BPMN/UML/eEPK
 - Identifikation von Kostensenkungs-/Produktivitätssteigerungs-Potenzialen, z.B. Six Sigma, Lean, Shopfloor etc.
 - Projektmanagement (agil, traditionell)
- Entwicklung
 - Entwicklung innovativer Konzepte zu den Themen Digitalisierung / Fabrikautomation / Nachhaltigkeit
- Innovationsmanagement
 - Workshops: Kreativitätstechniken, Innovationsmanagement
 - Strategieberatung
 - Entwicklung innovativer Konzepte in den Bereichen Automatisierung, Digitalisierung und Umweltschutz
- Finanzierungsberatung
 - Nachhaltige Finanzierungs- und Wirtschaftlichkeitsanalysen
 - Fördermittelbeantragung

7 Organisation

7.1 Unternehmensorganisation

Kurz- bis mittelfristig soll das Einzelunternehmen in die Gesellschaftsform als Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter dem bestehenden Namen umgewandelt werden. Die Geschäftsbereiche werden als Planungs- und Projektierungsabteilung in die Firma integriert. Die Marketingmaßnahmen werden unabhängig von den pot. Lieferanten getätigt. Die Finanzierung soll zunächst fremd- und außen finanziert werden, bis das Unternehmen Gewinne erwirtschaftet. Die Verträge sollen auf unbestimmte Zeit mit dem Lieferanten abgeschlossen werden.

Andere Umsatzpotenziale, als die aus dem Verkauf der Bauteile, beispielsweise aus Projekt- und Planungsverträgen zu anderen Themen, werden hier nicht weiter berücksichtigt.

7.2 Personalmanagement

Zu Beginn der Unternehmensfortführung kann auf externe Partner und Lieferanten zugegriffen werden. Nach einer ersten Anlaufphase und bei wirtschaftlichem Erfolg ist zu überlegen, dass für die Bereiche Vertrieb und Marketing, sowie für die Verwaltung zusätzliches Personal beschafft wird.

7.3 Management

7.3.1 Zur Person

Herr Dorian Kugler, 36 Jahre alt, geboren am 08.06.1984 in Heilbronn hat nach seiner Ausbildung als IT-Systemkaufmann bei einem weltweit führenden Logistikunternehmen sein Masterstudium als Wirtschaftsingenieur im Jahr 2014 erfolgreich abgeschlossen. Herr Dorian Kugler verfügt über umfangreiche praktische Erfahrungen in den Bereichen Prozessoptimierung, Umwelt- und Stoffstrommanagement, Business Development, IT-Systeme, Sensoren- und Sensortechnik und Projektmanagement. Herr Dorian Kugler ist alleiniger Inhaber des Unternehmens Kugler Consulting und ist seit 2017 intensiv mit Themen Prozessabluft- und Späne-Aufbereitungstechnik beschäftigt. Sein persönliches Engagement wird er dem Ausbau der Vertriebstätigkeiten für die genannten Geschäftsbereiche widmen.



Dorian Kugler
Geschäftsführer

Abbildung 1: Organigramm Kugler Consulting

7.3.2 Lebenslauf-Kurzübersicht



Ausbildung

- 2016 Masterstudium Wirtschaftsingenieurwesen
- 2010 Bachelorstudium Wirtschaftsingenieurwesen
- Ausbildung als IT-Systemkaufmann

Zusatzqualifikationen

- 2021 Zertifizierung Scrum Master PSM1
- Zertifizierung als Operations Manager
(Six Sigma Green-/Blackbelt, Shopfloor Management, Change-Management)
- 2016 Zertifizierung Fachkraft Qualitäts-/ Umwelt-/ Projektmanagement

Berufserfahrung

- Entrepreneur – Prozessberatung und Innovationsmanagement
- Projekt- und Planungsingenieur – Maschinen- und Anlagenbau / Ingenieursdienstleistungen
- Projekt- und Planungsingenieur – Chemieindustrie
- Vertriebsingenieur in der Fabrikautomation - Elektroindustrie
- Projektingenieur/ PMO – Luft- und Raumfahrtindustrie
- Consultant Umweltmanagement – Logistikindustrie

7.3.3 Werte

Als Unternehmer lege ich viel Wert darauf meine Kunden bedarfsgerecht zu beraten. Für eine bedarfsgerechte Beratung pflege ich daher einen freundlichen, ehrlichen und hilfsbereiten Umgangston. Präzision, Qualität und Neutralität bei meiner Beratung sind die Grundvoraussetzung für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung.

Jeder Kunde und jede Kundin haben verschiedene Ansprüche an die Beratungsleistung und benötigen daher individualisierte Angebote. Bei meinen Tätigkeiten werde ich das Thema Nachhaltigkeit und Umweltschutz besonders berücksichtigen. Dabei vermittele ich den Kunden ausschließlich Leistungen, von denen ich selbst überzeugt bin.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

8 Produkte / Dienstleistungen

8.1 Konzept: UV-Desinfektionsschleuse

8.1.1 Ausgangssituation

Allgemein

In Krankenhäusern, Kliniken, Arztpraxen, in Unternehmen oder öffentlichen Einrichtungen, Bahnen, Bussen, Fahrzeugen, geschlossenen Räumen, sowie in der Lebensmittelindustrie und in Quartieren mit besonderen Hygieneanforderungen, können Kontaminationen wegen Viren, Bakterien etc. durch Aerosole verbreitet werden.

In den zuvor genannten Quartieren existieren in der Regel keine Desinfektionsschleusen, welche die Erreger auf Oberflächen oder auf der Kleidung direkt abtötet bzw. unschädlich macht.

Empfohlene Vorsorgemaßnahmen zur Bekämpfung von Viren und Bakterien sind¹

- Impfungen
- Hände mit Seife waschen
- Hände mit Desinfektionsmittel desinfizieren
- Mund-/ Nasenschutz
- Luftreinigungssysteme
- Sonstige Verhaltensregeln usw.

Atemwegs-
erkrankungen

Gemäß den aktuellen Gesundheitsstudien des Roland Koch Instituts, sind die Inzidenzzahlen von SARS-CoV-2/ COVID-19 stark ansteigend, obwohl die Anzahl der geimpften Personen in Deutschland bei aktuell >50 Mio. ist.

Die Anzahl an Coronatoten beträgt im Jahr 2020 ~95.000 Personen. Die Sterberate durch sonstige Atemwegserkrankungen, welche durch Viren und Bakterien verursacht wurde, beträgt in Deutschland ~67.000 Personen im Jahr 2020. Die Gesamte Sterberate beträgt demnach ~162.000 Menschen.

Krankenhäuser

Diesbezüglich sind besonders Krankenhäuser und Kliniken verpflichtet, Ihre hohen Hygieneanforderungen umzusetzen. Des Weiteren ist für diese Einrichtungen ein Hygienekonzept zu erarbeiten, um die Infektionszahlen zu erfassen und präventive Maßnahmen einzuleiten.

Die Anzahl der Krankenhäuser/ Kliniken beträgt in Deutschland 1.914 (2021). Die Anzahl der Patienten beträgt ca. 38.900 pro Jahr.

Lebensmittel-
Industrie

Vergleichbare Hygieneanforderungen existieren in der Lebensmittelindustrie. In Deutschland existieren derzeit 5.598 Unternehmen im lebensmittelverarbeitenden Gewerbe. Dort sind insgesamt ~510.000 Mitarbeiter beschäftigt. Die durchschnittliche Krankenquote in Deutschland beträgt ca. 4,4%. Demnach erkranken ca. 22.440 Mitarbeiter im Jahr. Geschätzt erleiden 20% davon infektiöse Krankheiten, die durch Viren oder Bakterien übertragen werden.

Anmerkung: Details zu Branchen und Entwicklungsmöglichkeiten werden später bei der Marktanalyse erwähnt.

¹ Vgl. Maßnahmen der Bundesregierung zur Eindämmung der Corona-Pandemie

8.1.2 Problembeschreibung

Allgemein	<p>Patienten, Ärzte, Pflegepersonal, Besucher, Mitarbeiter etc. können bereits beim Betreten von Quartieren oder innerhalb von Gebäuden Erreger auf Oberflächen oder Kleidungsstücken anhaften haben, welche über Aerosole übertragen werden. Anhaftende Erreger werden durch Berührung oder durch Aerosole weitergegeben.</p>
Lösungsansätze	<p>Aktuelle Lösungskonzepte basieren auf Desinfektionsmittel, mechanische Reinigung oder Luftfiltersysteme. Alternative Lösungen basieren auf der Dekontamination mittels UV-Licht bsp. als Deckenleuchten oder in Luftfiltersystemen. Der Nachteil der konventionellen Lösungen ist, dass einerseits nur ein kleinerer Teil der kontaminierten Aerosole beleuchtet werden. Andererseits können Patienten oder Personen in geschlossenen Räumlichkeiten Viren oder Bakterien auf der Kleidung oder Oberflächen haben, die durch Luftübertragung oder durch Berührung weitergegeben werden.</p>
Angebot	<p>Auf dem Nischenmarkt für Desinfektionsschleusen befinden sich nach eigenen Recherchen nur sehr wenige Anbieter, welche vergleichbare Dekontaminationsschleusen anbieten. Des Weiteren sind nachweislich kaum vergleichbare Dekontaminierungsschleusen im Einsatz.</p>
Digitalisierung	<p>Lösungen zur digitale Nachweisführung existieren bereits (LUCA App), jedoch werden diese Nachweise oftmals nicht digital erbracht. Ein digitaler Impfpass ist in Deutschland noch nicht auf dem Markt erhältlich.</p>
Reinigungszeit	<p>Die Reinigung von Räumlichkeiten erfolgt oftmals nach zeitlichen und nicht nach gesundheitsvorschriftlichen Vorgaben. Diese Tatsache fördert die Entwicklungsmöglichkeiten von Erregern.</p>

8.1.3 Lösungskonzept

Das hier beschriebene Lösungskonzept besteht aus einer UV-Desinfektionsschleuse, sowie optionalen Funktionserweiterungen zur Bekämpfung von Viren, Bakterien und sonstigen biologischen Erregern.

8.1.4 Added Value

- Verringerung der Corona-Inzidenzzahlen
- Minimierung von Krankheitszahlen bei Beschäftigten
- Reduzierung von Kontaminationen innerhalb von Gebäuden durch Kontakt- oder Aerosolübertragung
- Vermeidung schwerwiegenderer Krankheitsverläufe durch Verringerung der Erregerzahl in Aerosolen

8.1.5 Funktionen

8.1.5.1 Anforderungen

Muss	Kann (zusätzlich)	Extra (zusätzlich)
<ul style="list-style-type: none"> • Traverse • Befestigung der Leuchtmittel • Leuchtmittel • Höhenverstellbare Füße 	<ul style="list-style-type: none"> • Gehäuse (modernes Design) • LAN/WLAN 	<ul style="list-style-type: none"> • Handdesinfektionsstation • Temperaturmesseinheit • Schnelltestauswertung

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

<ul style="list-style-type: none"> • Standsockel • Schraubverbindungen • Elektrische Steckverbindungen • Kabel • Stromversorgung • Gehäuse (einfach) • Bedienterminal • Software 		<ul style="list-style-type: none"> • Präventives Wartungskonzept • Sonstiges
--	--	--

Abbildung 2: Anforderungen

8.1.5.2 Zusatzinformationen

Thema	Quell	
Erklärfilm UV-Desinfektion	Vimeo	Link
Wie effektiv ist eine UV-Desinfektion?	Chip.de	Link
Ist UV-C-Strahlung zur Desinfektion geeignet?	Bfs	Link
Welche Einsatzbereiche bietet UV-Licht für die Desinfektion?	Chip.de	Link
Was ist eine desinfektionsmethode?	Bfs	Link

Tabelle 1: Übersicht Zusatzinformationen (Produkt)

8.1.6 Technische Zeichnung

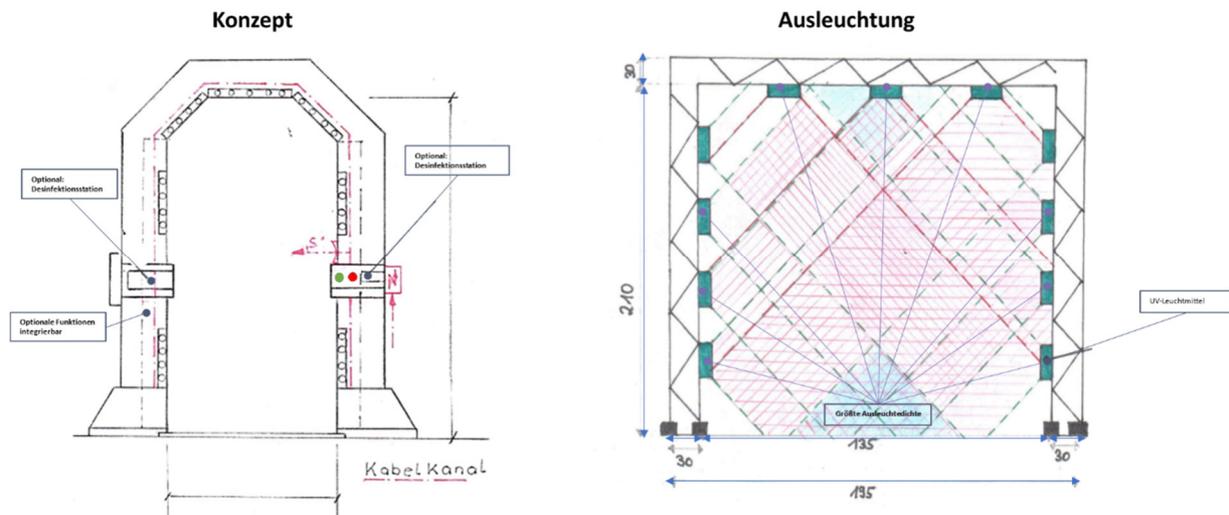


Abbildung 3: Technische Zeichnung - Konzept und Ausleuchtung

8.1.7 Strategie

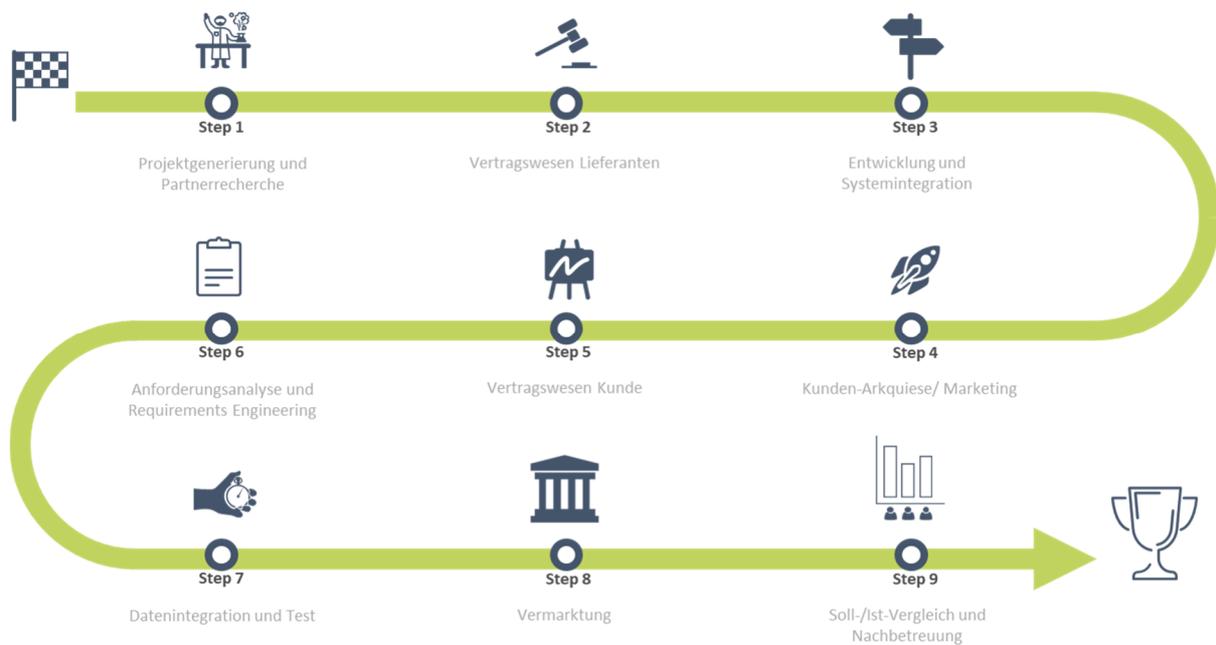


Abbildung 4: Strategie zur Implementierung

8.2 Service

Zu den sekundären Dienstleistungen gehören:

- Beratung
 - Konzept
 - Präsentationen
 - KPIs
 - Förderung
 - Bedarfsanalyse und Referenzieren
 - CAD + Planung
- Messungen (extern)
 - Messungen von Erregern auf Oberflächen und in Gebäuden
 - Individuelle Nachweisdokumentation
- Hosting
 - Bereitstellung von Datenservern zur digitalen Nachweisführung
- Schulungen
- Service & Wartung
 - Bestandsübersicht
 - Präventive Wartung

9 Marktanalyse

9.1 Branchen

Folgende Branchen verfügen teilweise oder ganzheitlich über erhöhte Hygieneanforderungen, welche als Zielbranchen identifiziert wurden:

Medizin <ul style="list-style-type: none">• <u>Krankenhäuser/ Kliniken/ Pflegeeinrichtungen</u>• Arztpraxen• Apotheken• Medizinische Einrichtungen für Tiere	Öffentliche Einrichtungen <ul style="list-style-type: none">• Flughäfen• Konzertsaal/ Museen/ Theater
Industrie <ul style="list-style-type: none">• <u>Lebensmittel-/ Getränkeindustrie</u>• Tierzuchtstationen	Öffentliches Transportwesen <ul style="list-style-type: none">• Busse• U-Bahn/ S-Bahn/ Straßenbahn
Gastronomie <ul style="list-style-type: none">• Küchen• Restaurants	Touristik <ul style="list-style-type: none">• Hotels• Kreuzfahrtschiffe
	Quartiere mit besonderen Hygienevorschriften <ul style="list-style-type: none">• Reinräume

Tabelle 2: Branchenübersicht

Anmerkung: Für eine erste Markteinschätzung werden die Zielbranchen Krankenhäuser/ Kliniken, sowie Unternehmen aus der Lebensmittelindustrie näher untersucht.

9.2 Marktvolumen

Das Marktvolumen wird zunächst für den deutschen Markt abgeschätzt. Weitere Wachstumspotentiale oder Skaleneffekte sind separat zu erstellen. Für eine schnelle Markteinführung werden die Werte für die Branchen Krankenhäuser/ Kliniken und Unternehmen in der Lebensmittelproduktion berechnet.

9.2.1 Deutschland

Folgende Grunddaten werden für die Berechnung des Marktpotentials herangezogen:

Umsätze		DE		
		2021		
		KH	Unternehmen Lebensmittelprod.	Gesamt
Anzahl	<i>gesamt</i>	1.914	5.598	
Pot. Verkaufszahl	<i>Kunde</i>	4	1	
Pot. Verkaufszahl	<i>gesamt</i>	7.656	5.598	
Patienten/ MA	<i>Jahr</i>	38.900	510.000	
Frequentierung	<i>Jahr</i>	78.000	150.000.000	150 AT
Krankenquote	<i>gesamt</i>		4,40%	
Erfolgsquote (KPI)	<i>gesamt</i>	2%	5%	
Umsatz Schleuse	<i>gesamt</i>	38.280.000,00 €	27.990.000,00 €	66.270.000,00 €
Umsatz Schulungen	<i>gesamt</i>	3.445.200,00 €	2.519.100,00 €	5.964.300,00 €
Umsatz Hosting	<i>Jahr</i>	1.378.080,00 €	1.007.640,00 €	2.385.720,00 €
Umsatz Service & Wartung	<i>Jahr</i>	11.024.640,00 €	8.061.120,00 €	19.085.760,00 €

Tabelle 3: Marktpotential in DE

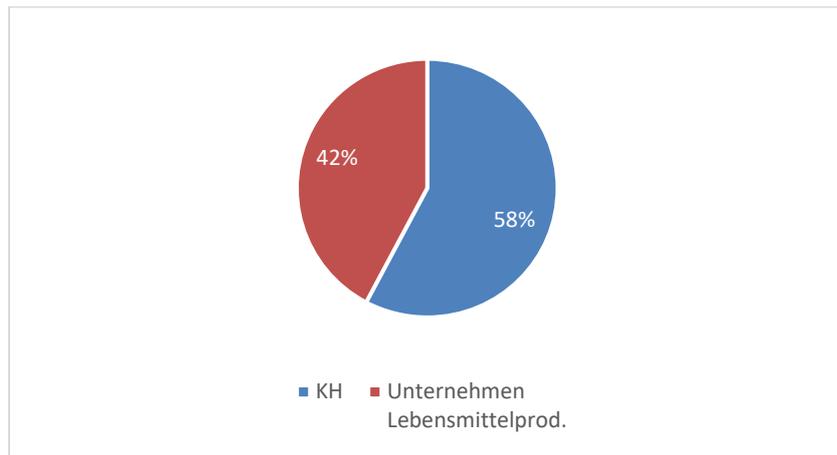


Abbildung 5: Marktvolumen nach Branchen

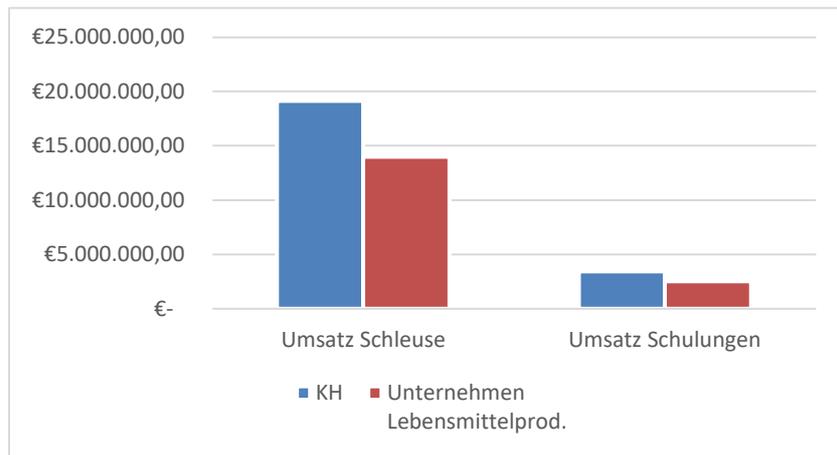


Abbildung 6: Umsatzvolumen in DE (gesamt)

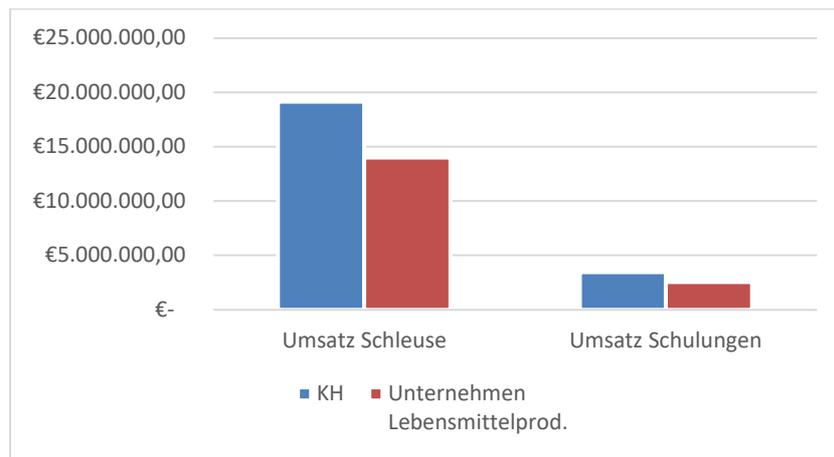


Abbildung 7: Jährliches Umsatzvolumen in DE

Markt-
volumen KH

Bei 1.914 Krankenhäusern/ Kliniken in Deutschland und einer potentiellen Verkaufszahl von 4 Schleusen, können insgesamt ~19 Mio. € Umsatz generiert werden. Der Umsatz durch Service-/ Wartungsverträgen beträgt ~11 Mio. im Jahr. Zusätzliche Umsätze durch Schulungen und Hosting sind sekundär zu berücksichtigen.

Markt-
volumen
Lebensmittel-
industrie

Bei 5.598 Unternehmen in der Lebensmittelindustrie und einer Verkaufszahl von einer Schleuse pro Kunde, können ~14 Mio. € generiert werden. Die Umsätze durch Service & Wartung betragen jährlich ~8 Mio €.

9.2.2 Weltweit

Siehe Anmerkungen oben.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

9.3 Aufwand

Der Realisierungsaufwand ist marginal. Aufwendige CAD-Konstruktionen sind nicht erforderlich. Die Komponenten sind vollumfänglich auf dem freien Markt erwerbbar und können auf sehr einfache Weise montiert werden. Komplexe Konstruktionen oder Schweißarbeiten sind hierfür nicht erforderlich. Die Verlegung und Montage der Leuchtmittel sind wegen der Standardisierung schnell zu realisieren. Die einzelnen Komponenten können mittels Schraubverbindung befestigt werden. Die Verkleidung ist etwas komplexer aufgrund der Freiform-Konstruktion mittels CAD. Die Haltepunkte der Hülle an der Traverse sind hinsichtlich der Druck-, Drehmoment- und Zugkräfte auszulegen. Die Kabelverbindungen sind jeweils mit Kabelbinder kraftfrei innerhalb eines Kabelkanals oder an der Traverse zu befestigen.

Aufgrund einer großen Verfügbarkeit von Bedieneinheiten und Terminals, können Displays einfach in die Hülle bzw. Konstruktion implementiert werden. Eine Herausforderung ist die Konfiguration, die Programmierung und Anpassung der Bedieneinheiten. Daher ist der Funktionsumfang möglichst einfach zu gestalten.

Für eine Abschätzung des Realisierungsaufwandes sind Vergleichsangebote einzuholen.

Die einzelnen Komponenten können innerhalb kürzester Zeit geliefert werden. Aufgrund der Anbieteranzahl sind keine Lieferengpässe abzusehen. Die Beschaffungsdauer beträgt ca. 0,5 Tage. Der Aufbau bzw. die Montage wird auf ca. 4 Stunden geschätzt. Die Konfiguration und Test dauern schätzungsweise 3 Stunden.

9.4 Wettbewerb

Die nachfolgende Übersicht listet Anbieter von Desinfektionsschleusen auf:

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

	Jeti Environmental Products GMBH	Oberwesel	Deutschland	- Luftreinigung für Schuhe - Desinfektionsschleusen - Schuhsohlen Desinfektionsgeräte für Reinnräume - Desinfektionsschleusen - Kontrollierte Schmutzbesichtigung in Eingangsbereichen und in Produktionsstätten - Desinfektionsschleusen - Luftduschen zur Dekontaminierung von Personen
	E.J. Reinigungssysteme Vertriebs-GmbH	Gaildorf-Kleinaltdorf	Deutschland	- Reinigungssysteme - Hygieneartikel - Desinfektionsmittel
	BANSS Schlacht- und Fördertechnik GmbH	Biedenkopf	Deutschland	- Hygiene- und Desinfektionsschleusen für Schlachtereien
	DIOP GmbH & Co. KG	Rosbach	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen
	EFFMA Vertriebs GmbH	Weyhe	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen
	FP-Anlagentechnik und Service	Pföfeld	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen
	Herbert Kannegiesser GmbH	Vlotho	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen
	HTL TEKNO ELEKTROMEKANIK AS, Repräsentanz	Perchtoldsdorf	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen - Reinraumdecke
	M+W Products GmbH	Stuttgart	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen
	Rhein-Main ReinigungsChemie GmbH	Mörfelden-Walldorf	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen - Instrumentendesinfektion
	KITTNER Anlagen- und Maschinenbau	Bezirk Plovdiv	Bulgarien	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen
	bc-technology GmbH	Frickenhausen	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen - Klima- und Reinraumtechnik
	EHRET GmbH Life Science Solutions	Freiburg	Deutschland	- Desinfektionsanlagen/ -Schleusen - Reinraumtechnik - Steriltechnik/ Desinfektionsgeräte

Tabelle 4: Übersicht Anbieter Desinfektionsschleusen

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

9.5 Zusätzliche Zahlen, Daten, Fakten

Folgende Informationsquellen können für nähere Details bzw. Statistiken verwendet werden:

Thema	Quelle	
Infektionsschutz- und Krankenhaushygiene	Robert Koch Institut	Link
UV-Desinfektion in der Lebensmittelindustrie	PHT	Link
Wirkweise von UV-Strahlung	BfS - Bundesamt für Strahlenschutz	Link

Tabelle 5: Übersicht Zusatzinformationen

10 Vertrieb

10.1 Business Model

Das Business Model besteht aus den folgenden Unterpunkten:

Partner <ul style="list-style-type: none"> • Consultants • Konstrukteure (mechanisch) • Konstrukteure (elektrisch) • Lieferant (Leuchtmittel) • Lieferant (mechanisch) • Lieferant (elektrisch) • Lieferant (sonstige) • Hersteller (Anlage) • Patentanwälte • Technischer Vertrieb • Investoren • Mechaniker • Kunden 	Aktivitäten <ul style="list-style-type: none"> • Konzeptentwicklung • Controlling und Projektfreigabe • Erstellung Lasten-Pflichtenheft • Herstellung • Softwareentwicklung • Systemintegration • Datenintegration • Projektmanagement • Technischer Vertrieb 	Werteversprechen <ul style="list-style-type: none"> • Verringerung der Corona-Inzidenzzahlen • Minimierung von Krankheitszahlen bei Beschäftigten • Reduzierung von Kontaminationen innerhalb von Gebäuden durch Kontakt- oder Aerosolübertragung • Vermeidung schwerwiegender Krankheitsverläufe durch Verringerung der Erregerzahl in Aerosolen 	Kundenbeziehung <ul style="list-style-type: none"> • Beratung • Kaufabwicklung • Lieferung/ Montage • Service • Datenhosting 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> • Medizin • Industrie • Gastronomie • Öffentliche Einrichtungen • Öffentliches Transportwesen • Touristik • Quartiere mit besonderen Hygienevorschriften
Kosten <p>Fixkosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Büro • Gehälter • KFZ <p>Variable Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklungskosten • Fertigungs-/ Lieferkosten/ Vertrieb/ Marketing • Energiekosten (kundenseitig) • Softwareanbindung und Serverlizenzen inkl. Wartung / Versicherung 		Umsätze <ul style="list-style-type: none"> • Beratung • Anlagenverkauf • Service/ Wartung • Datenhosting • Schulung 		

Abbildung 8: Business Model zum Thema Shopping 4.0

10.2 Umsatzpotential

10.2.1 Deutschland

Umsatz-
potential

Die Umsatzpotentiale ergeben sich aus dem Marktvolumen. Die nachfolgende Tabelle vergleicht die Umsatzentwicklung in einem Zeitraum von 5 Jahren.

Jahre	DE					Gesamt vom Marktvolumen
	1	2	3	4	5	
Wachstumsrate	0,5%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	8,5%
Anzahl Kunden	66	265	265	265	265	1.060
KH	38	153	153	153	153	612
Unternehmen Lebensmittelprod.	28	112	112	112	112	476
Umsatz	21.832.651,50 €	22.916.166,00 €	22.916.166,00 €	22.916.166,00 €	22.916.166,00 €	91.664.664,00 €
KH	12.611.346,00 €	13.237.224,00 €	13.237.224,00 €	13.237.224,00 €	13.237.224,00 €	52.948.896,00 €
Unternehmen Lebensmittelprod.	9.221.305,50 €	9.678.942,00 €	9.678.942,00 €	9.678.942,00 €	9.678.942,00 €	47.937.073,50 €

Tabelle 6: Umsatzpotential im Jahr 1-5 in DE (gesamt)

Berücksichtigt man die einzelnen Produkte/ Dienstleistungen, ergeben sich folgende Umsatzzahlen:

Umsatz KH	12.611.346,00 €	13.237.224,00 €	13.237.224,00 €	13.237.224,00 €	13.237.224,00 €	52.948.896,00 €
Umsatz Schleuse	191.400,00 €	765.600,00 €	765.600,00 €	765.600,00 €	765.600,00 €	3.062.400,00 €
Umsatz Schulungen	17.226,00 €	68.904,00 €	68.904,00 €	68.904,00 €	68.904,00 €	292.842,00 €
Umsatz Hosting	1.378.080,00 €	1.378.080,00 €	1.378.080,00 €	1.378.080,00 €	1.378.080,00 €	6.890.400,00 €
Umsatz Service & Wartung	11.024.640,00 €	11.024.640,00 €	11.024.640,00 €	11.024.640,00 €	11.024.640,00 €	55.123.200,00 €
Umsatz Lebensmittel	9.221.305,50 €	9.678.942,00 €	9.678.942,00 €	9.678.942,00 €	9.678.942,00 €	38.715.768,00 €
Umsatz Schleuse	139.950,00 €	559.800,00 €	559.800,00 €	559.800,00 €	559.800,00 €	2.239.200,00 €
Umsatz Schulungen	12.595,50 €	50.382,00 €	50.382,00 €	50.382,00 €	50.382,00 €	214.123,50 €
Umsatz Hosting	1.007.640,00 €	1.007.640,00 €	1.007.640,00 €	1.007.640,00 €	1.007.640,00 €	5.038.200,00 €
Umsatz Service & Wartung	8.061.120,00 €	8.061.120,00 €	8.061.120,00 €	8.061.120,00 €	8.061.120,00 €	40.305.600,00 €

Tabelle 7: Umsatzpotentiale im Jahr 1-5 in DE (Produktgruppe)

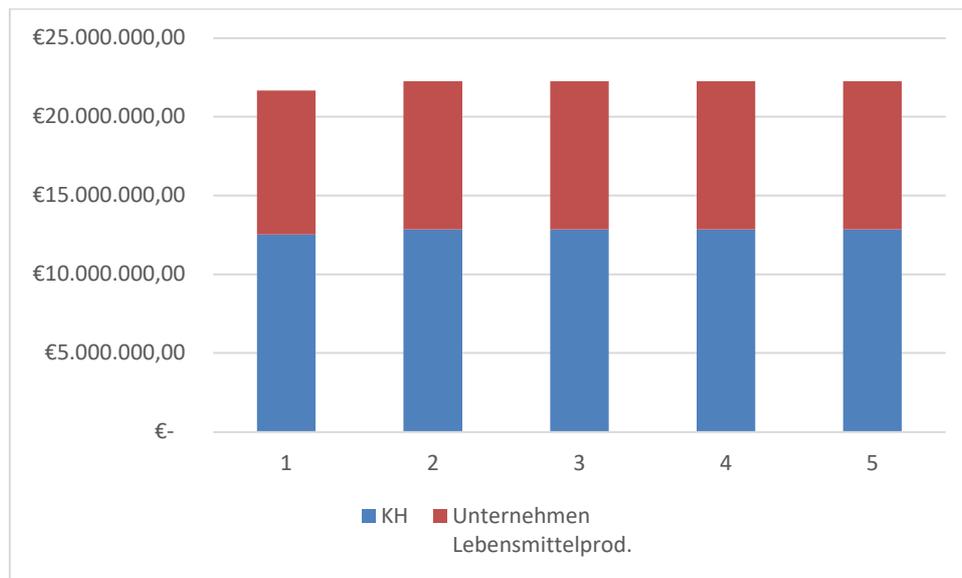


Abbildung 9: Umsatzpotentiale im Jahr 1-5 in DE (Produktgruppe)

Gemäß den aktuellen Prognosen ist ein jährlicher Umsatz von ca. 22 Mio. € für Herrn Dorian Kugler realistisch. Diese Umsatzzahlen basieren jedoch nur auf zwei Hauptbranchen. Zusätzliche Skaleneffekte ergeben sich aus zusätzlichen Branchen oder Ländermärkten. Der Gewährung eines Kredites hat nichts im Weg zu stehen!

10.2.2 Weltweit

Siehe Anmerkung Kapitel 9.2 Marktvolumen

Umsatz-
potential

10.3 Branchen

Die Skalierbarkeit ist für fast alle Online-Shops gegeben. Mögliche Beispiele sind:

- Elektro- und Haushaltswaren
- Brillengeschäfte
- TV- und Hifi-Geräte
- Sport- und Freizeitgeschäfte
- Spielwaren
- Pflanzen- und Zooläden
- Etc.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

10.4 Fördermittel „Hygiene“

Folgende Förderprogramme wurden zum betreffenden Thema gefunden:

Programm	Träger	Höhe in EUR	Quelle
Allgemein			
Corona-gerechte stationäre raumluftechnische Anlagen sowie Zuluft- und Abluftventilatoren Anmerkung: Auch Begleitmaßnahmen zur Hygiene	BAFA	200.000 - 500.000	Link
Gesundheit, Prävention, Beratung sowie Hospiz- und Palliativversorgung	Landesdirektion Sachsen	90% der zuw.-fähigen Ausgaben	Link
European Centre for Disease Prevention and Control	ECDC	Schulungen Informationen etc.	Link
Sonstige Fördermittel fürs Krankenhaus	Förderlotse	Divers	Link
Tierschutz			
Transfer neuer Erkenntnisse aus Forschungs- und Entwicklungsvorhaben in die landwirtschaftliche Praxis im Kontext der Modell- und Demonstrationsvorhaben Tierschutz für kleine und mittlere Unternehmen	BLE		Link
Kindertagesstätten			
Investitionskosten für technische Maßnahmen zum infektionsschutzgerechten Lüften in der Kindertagesbetreuung und in den Heilpädagogischen Tagesstätten der Jugend- und Behindertenhilfe	BayernPortal	1.750 je Raum	Link
FILS-R-N Investitionskosten für technische Maßnahmen zum infektionsschutzgerechten Lüften in Schulen	BayernPortal	1.750 je Raum	Link
FÖRL Zuwendungen zur Verbesserung der Luftqualität in Unterrichtsräumen aus dem MV-Schutzfonds (Förderrichtlinie Luftqualität an Schulen)	Landesförderinstitut Meck.-Vorp.	1.750 je Gerät	Link

10.5 Wachstumsstrategie



Abbildung 10: Wachstumsstrategie

11 Meilensteine / Zeitplan

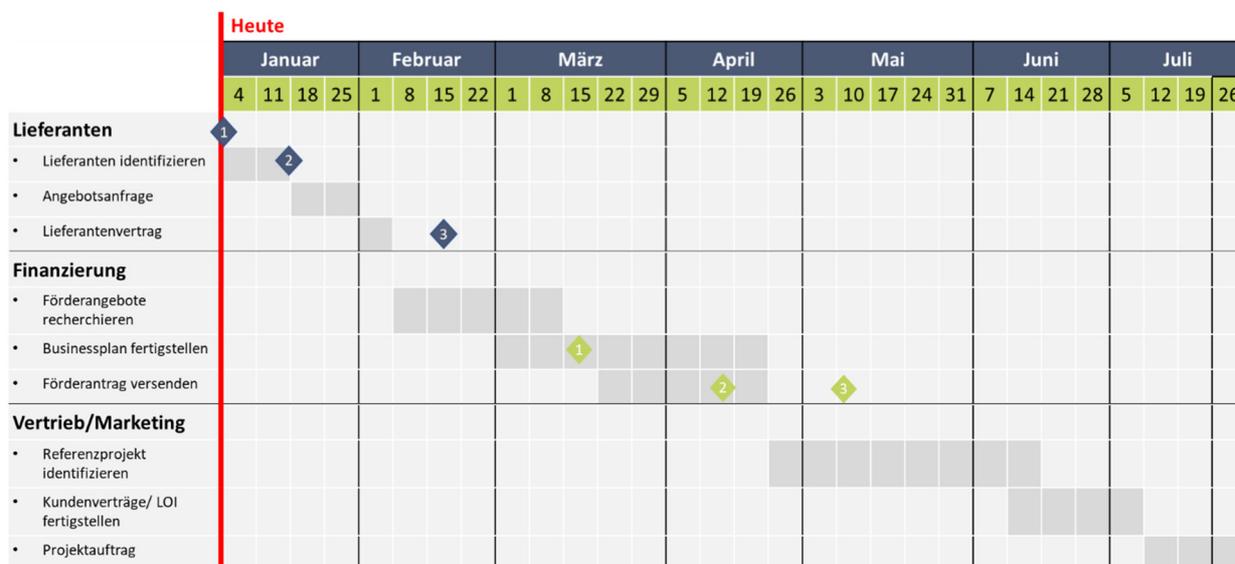


Abbildung 11: Gantt-Diagramm/ Meilensteine

Die Finanzplanung basiert auf einer Arbeitsmappe der IHK, die als Grundlage für eine gründlich geplante und kalkulierte Unternehmensgründung. Diese wird ergänzend dem Businessplan beigelegt. Die Auszüge des Finanz- und Finanzierungsplans geben lediglich eine Übersicht der Kosten- Umsatz- und Finanzierungsstruktur.

12 Finanzplan

Die Finanzplanung basiert auf einer Arbeitsmappe der IHK, die als Grundlage für eine gründlich geplante und kalkulierte Unternehmensgründung. Diese wird ergänzend dem Businessplan beigelegt. Die Auszüge des Finanz- und Finanzierungsplans geben lediglich eine Übersicht der Kosten- Umsatz- und Finanzierungsstruktur.

12.1 Kostenplanung

12.1.1 Betriebsausgaben

Die Betriebsausgaben für die ersten drei Monate betragen:

Monate	1	2	3	4	5	6
Betriebsausgaben in €	2.401,33	3.044,75	2.148,75	2.148,75	3.038,75	2.448,75

Tabelle 8: Betriebsausgaben in den ersten 6 Monaten (siehe Kapitel 14.1)

Die Betriebsausgaben in den ersten 3 Jahren sind:

Jahre	1	2	3
Betriebsausgaben in €	29.165,96	32.237,96	35.924,36

Tabelle 9: Betriebsausgaben in den ersten 3 Jahren (siehe Kapitel 14.4)

12.1.2 Personalkosten

Die Personalkosten sind wie folgt:

	1	2	3
Pro Jahr	94.593,75	94.593,75	219.614,58
Pro Monat	6.250,00	6.250,00	14.375,00
Anzahl Mitarbeiter	1	1	3

Tabelle 10: Personalkostenübersicht

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

12.1.3 Entwicklungskosten

Die Entwicklungskosten werden wie folgt geschätzt:

Entwicklung					
Tätigkeit	Aufwand Std.	Kostensatz Std.	Summe	UST 19%	Gesamt
Lasten-/ Pflichtenheft (Konstruktion)	10	65,00 €	650,00 €	123,50 €	773,50 €
Angebotsmanagement	3	65,00 €	195,00 €	37,05 €	232,05 €
Angebotsvergleich	3	65,00 €	195,00 €	37,05 €	232,05 €
CAD-Planung	24	85,00 €	2.040,00 €	387,60 €	2.427,60 €
Lasten-/ Pflichtenheft (Elektrisch)	10	85,00 €	850,00 €	161,50 €	1.011,50 €
Angebotsmanagement	3	85,00 €	255,00 €	48,45 €	303,45 €
Angebotsvergleich	3	85,00 €	255,00 €	48,45 €	303,45 €
Lieferantenmanagement (Produktion)	10	55,00 €	550,00 €	104,50 €	654,50 €
Vertragsgestaltung	5	100,00 €	500,00 €	95,00 €	595,00 €
Produktpalette erweitern/ Configuration-Management	72	85,00 €	6.120,00 €	1.162,80 €	7.282,80 €
Erstellung Marketingunterlagen	100	80,00 €	8.000,00 €	1.520,00 €	9.520,00 €
	243		19.610,00 €	3.725,90 €	23.335,90 €
Anzahl verkaufter Produkte im Jahr 1-5	1060				
Variabler Anteil					22,01 €

Tabelle 11: Aufwandskosten für die Entwicklung der UV-Schleuse

12.2 Rentabilitätsvorschau

Eine positive Rentabilitätsentwicklung wäre bereits ab dem 4 Monat möglich, wenn die entsprechenden Vertriebszahlen erreicht werden.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

Angaben netto in €	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
UV-Desinfektionsschleuse				15.950,00	15.950,00	15.950,00
Schulungen, Hosting				116.275,50	116.275,50	116.275,50
Service&Wartung				918.720,00	918.720,00	918.720,00
Summe Umsatzerlöse	0,00	0,00	0,00	1.050.945,50	1.050.945,50	1.050.945,50
- Waren-/Materialeinsatz				26.430,69	26.430,69	26.430,69
= Rohertrag I	0,00	0,00	0,00	1.024.514,82	1.024.514,82	1.024.514,82
- Personalkosten gesamt	6.250,00	6.250,00	6.250,00	6.250,00	6.250,00	6.250,00
= Rohertrag II	-6.250,00	-6.250,00	-6.250,00	1.018.264,82	1.018.264,82	1.018.264,82
- sonstige Kosten gemäß Kostenplanung	2.401,33	3.044,75	2.148,75	2.148,75	3.038,75	2.448,75
= erweiterter Cash-Flow	-8.651,33	-9.294,75	-8.398,75	1.016.116,07	1.015.226,07	1.015.816,07
- Zinsen für Fremdkapital		229,17	229,17	229,17	229,17	229,17
= Cash-Flow	-8.651,33	-9.523,92	-8.627,92	1.015.886,90	1.014.996,90	1.015.586,90
- Abschreibungen	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
= Betriebsergebnis	-9.451,33	-10.323,92	-9.427,92	1.015.086,90	1.014.196,90	1.014.786,90
+ Abschreibung						
- Privatentnahmen	4.020,61	4.020,61	4.020,61	4.020,61	4.020,61	4.020,61
+ Gründungszuschuss/ Einstiegsgeld						20.000,00
- Kredittilgung						
= Über-/Unterdeckung	-13.471,94	-14.344,53	-13.448,53	1.011.066,29	1.010.176,29	1.009.766,29

Abbildung 12: Rentabilitätsvorschau Monate 1-6

Sollten die Umsatzzahlen dem Plan entsprechen, welche realistisch und sorgfältig kalkuliert wurden, dann ist ab dem 4. Monat eine positive Rentabilität möglich.

Der Rentabilitätsplan für die ersten drei Jahre ist wie folgt:

Angaben netto in €	1. Jahr	in %	2. Jahr	in %	3. Jahr	in %
UV-Desinfektionsschleuse	191.400,00		765.600,00		765.600,00	
Schulungen, Hosting	1.395.306,00		1.446.984,00		1.446.984,00	
Service&Wartung	11.024.640,00		11.024.640,00		11.024.640,00	
Summe Umsatzerlöse	12.611.346,00		13.237.224,00		13.237.224,00	
- Waren-/Materialeinsatz	317.168,22	2,5%	1.268.672,88	9,6%	1.268.672,88	9,6%
= Rohertrag I	12.294.177,78		11.968.551,12		11.968.551,12	
- Personalkosten gesamt	94.593,75		94.593,75		229.296,88	
= Rohertrag II	12.199.584,03	6373,9%	11.873.957,37	1550,9%	11.739.254,24	1533,3%
- sonstige Kosten gemäß Kostenplanung	29.165,96		32.237,96		35.924,36	
= erweiterter Cash-Flow	12.170.418,07	6358,6%	11.841.719,41	1546,7%	11.703.329,88	1528,6%
- Zinsen für Fremdkapital	2.750,04		2.434,90		1.747,39	
= Cash-Flow	12.167.668,03	6357,2%	11.839.284,51	1546,4%	11.701.582,49	1528,4%
- Abschreibungen	9.600,00		1.602,29		1.602,29	
= Betriebsergebnis	12.158.068,03	96,4%	11.837.682,22	89,4%	11.699.980,20	88,4%
+ Abschreibung						
- Privatentnahmen	48.247,32	48.247,32	48.247,32	48.247,32	48.247,32	48.247,32
+ Gründungszuschuss/ Einstiegsgeld	20.000,00					
- Kredittilgung			45.900,04		48.504,21	
= Über-/Unterdeckung	12.129.820,71		11.791.782,18		11.651.476,00	

Tabelle 12: Rentabilitätsvorschau in den Jahren 1-3

Gemäß den Umsatzzahlen, kann bereits ab dem ersten Jahr eine positive Rentabilität erreicht werden, sodass die fremdfinanzierten Kredite theoretisch bereits ab dem ersten Jahr zurückgezahlt werden können.

Die Kredittilgung Gründungszuschuss und KfW-Darlehn erfolgt erst ab dem 2. Geschäftsjahr. Der Gründungszuschuss wurde zinsfrei berechnet. Die Laufzeit des KfW-Darlehns beträgt insgesamt 5 Jahre, wobei das erste tilgungsfrei ist. Der Zinssatz wurde mit 2,93% kalkuliert.

Die Personalkosten ergeben sich aus den hierfür kalkulierten Gehältern und Löhnen (siehe Kapitel 12.1.2). Die sonstigen Kosten referenzieren sich aus den Betriebsausgaben (siehe Kapitel 12.1.1).

Da ein tilgungsfreier Kredit in Erwägung gezogen werden soll, erfolgt die Tilgung erst ab dem 6. Monat.

Die Abschreibungskosten ergeben sich aus den Anschaffungswerten unter Berücksichtigung der AfA-Tabellen.

Die Privatentnahmen basieren auf den persönlichen Aufwandskosten für den Lebensunterhalt.

Ein Gründungszuschuss wird angestrebt und erfolgt entweder über ein sogenanntes Startergeld oder Beteiligungen von Investoren. Die Kredittilgung erfolgt in dem ersten Jahr tilgungsfrei.

Anmerkung: Die Rentabilitätsvorschau für die Jahre 1-3 kann nachgereicht werden, ist jedoch abhängig vom Finanzierungsplan.

13 Finanzierung

13.1 Kapitalbedarf

1. Investitionen		
1.1	Grundstücke und Gebäude einschl. Nebenkosten (Notar, Grunderwerbssteuer, Beschaffungsaufwendungen etc.)	
1.2	Umbau-/Renovierungskosten	1.500,00
1.3	Betriebs- und Geschäftsausstattung gesamt	9.340,00
	Büro-, Ladeneinrichtung	4.300,00
	PC/Laptop, Drucker, Kopierer, Telefonanlage etc.	3.900,00
	Software	1.140,00
	Produktionsanlagen, Maschinen, Werkzeuge, Geräte	
1.4	Fuhrpark	
1.5	Warenerausstattung	280,00
1.6	Kaufpreis bei Betriebsübernahme	
	SUMME	11.120,00
2. Gründungskosten (einmalig)		
2.1	Mietkaution	1.600,00
2.2	Maklerprovision	
2.3	einmalige Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	10.000,00
2.4	Beratungskosten (Steuer-, Unternehmensberater)	1.200,00
2.5	Gewerbeanmeldung	1.500,00
2.6	Handelsregistereintragung, Notargebühren (nur bei Handelsregisterfirmen)	0,00
2.7	sonstige Zulassungen, Erlaubnisse, Prüfungen, Seminare	
2.8	Erstausstattung Werbung und Geschäftsunterlagen	200,00
2.9	Eröffnungsfeier	1.000,00
	SUMME	15.500,00
3. Betriebsmittel		
3.1	Betriebskosten für die ersten drei Monate laut Rentabilitätsvorschau	7.594,83
3.2	Vorfinanzierung von Aufträgen (2 Aufträge)	4.786,00
	SUMME	12.380,83
4. Kosten der privaten Haushalts- und Lebensführung laut Aufstellung		
4.1	Lebenshaltungskosten für 6 Monate	24.123,66
	SUMME	24.123,66
5. sonstiges		
	SUMME	
	Kapitalbedarf	63.124,49

Abbildung 13: Kapitalbedarfsplan / Investitionen

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

13.1.1 Finanzierungsplan

Der Finanzierungsplan umfasst vorwiegend die Finanzierung durch Fremd- und Außenfinanzierungen. Hierzu soll ein Förderdarlehn und Fördermittel beantragt werden. Alternativ könnte die Finanzierung auch durch sogenannte Business Angels oder Investoren unterstützt werden.

	Angaben in Euro
Gesamter Kapitalbedarf laut Kapitalbedarfsplanung:	63.124,49
1. Finanzierung - Eigenmittel	
1.1 Barvermögen, Kontoguthaben	10.000,00
1.2 Stammeinlage (bei juristischen Personen)	
1.3 Sacheinlagen (PC, Pkw)	
1.4 sonstige: (Patent)	
SUMME	10.000,00
2. Finanzierung - Fremdmittel	
2.1 Förderdarlehen KFW - ERP-Gründerkredit – Universell oder StartGeld	125.000,00
2.2 Hausbankdarlehen - Gründungszuschuss	20.000,00
2.3 Gründungszuschuss - Agentur für Arbeit	
2.4 Privatdarlehen	
2.5 sonstige: Beteiligung / Umweltschutzförderung	
SUMME	145.000,00
3. Zuschüsse	
Zuschüsse für die private Haushalts- und Lebensführung für 6 Monate	
3.1 z. B. Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit, Einstiegsgeld vom Jobcenter, Deutsche Rentenversicherung	
SUMME	
Gesamtkapital	155.000,00
Finanzierungslücke/-reserve	91.875,51

Abbildung 14: Finanzierungsplan

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

13.1.2 Liquiditätsplan

Angaben netto in €	1. Monat		2. Monat		3. Monat		4. Monat		5. Monat		6. Monat	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
A: Bestand an liquiden Mitteln												
Kasse			-8.871,94		2.472.663,53		2.459.315,00		3.687.619,62		4.905.034,23	
Bankguthaben	10.000,00						0,00				0,00	
SUMME aus A	10.000,00	0,00	-8.871,94	0,00	2.472.663,53	0,00	2.459.315,00	0,00	3.687.619,62	0,00	4.905.034,23	0,00
B: Einzahlungen												
Umsatzerlöse (netto)	0,00		0,00		0,00		1.050.945,50		1.050.945,50		5.328,78	
eingemommene Umsatzsteuer	0,00		0,00		0,00		199.679,65		199.679,65		1.012,47	
vom Finanzamt erstattete Vorsteuer												
Kreditauszahlung			2.500.000,00									
Privateinlage												
sonstige Einnahmen			500,00									
SUMME aus B	0,00	0,00	2.500.500,00	0,00	0,00	0,00	1.250.625,15	0,00	1.250.625,15	0,00	6.341,25	0,00
C: verfügbare Mittel (A+B)	10.000,00	0,00	2.491.628,06	0,00	2.472.663,53	0,00	3.709.940,15	0,00	4.938.244,76	0,00	4.911.375,48	0,00
D: Ausgaben												
Personalkosten inkl. SV-Beiträge	6.250,00		6.250,00		6.250,00		6.250,00		6.250,00		6.250,00	
Betriebsausgaben lt. Kostenplanung	2.401,33		3.044,75		2.148,75		2.148,75		3.038,75		2.448,75	
Bareinkäufe	100,00		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	
Zahlungen an Lieferanten							9.572		9.572		9.572	
Provisionen												
bezahlte Vorsteuer an das Finanzamt abgeführte Umsatzsteuer												
Zinsen			229,17		229,17		229,17		229,17		229,17	
Tilgungsrate												
betriebliche Steuern												
Investitionen	6.100,00		5.320,00		600,00				10.000,00		3.600,00	
sonstige Ausgaben											1.000,00	
Privatentnahme	4.020,61		4.020,61		4.020,61		4.020,61		4.020,61		4.020,61	
SUMME aus D	18.871,94	0,00	18.964,53	0,00	13.348,53	0,00	22.320,53	0,00	33.210,53	0,00	27.220,53	0,00
Über-/Unterdeckung (C-D)	-8.871,94	0,00	2.472.663,53	0,00	2.459.315,00	0,00	3.687.619,62	0,00	4.905.034,23	0,00	4.884.154,95	0,00
Ausgleich durch Kontokorrentkredit												
Liquidität	-8.871,94	0,00	2.472.663,53	0,00	2.459.315,00	0,00	3.687.619,62	0,00	4.905.034,23	0,00	4.884.154,95	0,00

Abbildung 15: Liquiditätsplan 6 Monate

Zu berücksichtigen ist eine sofortige Auszahlung der Geldmittel in Höhe von mindestens 125.000 Mio. €, da hiermit ein Teil der Entwicklungskosten gedeckt werden. Da bereits mit frühen Umsätzen zu rechnen ist, verkürzt sich die Amortisationszeit erheblich. Diese beträgt bei einem erfolgreichen Markteintritt > 1 Jahr!

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

13.1 Fördermittel StartUp

13.1.1 Ausgewählte Förderinstrumente

Förderdarlehn KfW	125.000€	60.000€ Juli 2021 65.000€ Februar 2022
Hausbankdarlehn	5.000€	5.000€ Juli 2021
Gründungszuschuss AgfA	14.280€	2.400€ monatl., 6 Monate (Nov. 2021)
Sonst. Förderungen	>60.000€	10.000 Oktober 2021, Rest 50.000€ ab 2022

13.1.2 Fördermittel

Programm	max. Fördersumme	vor Gründung	0-3 Jahre	3-5 Jahre	5-7 Jahre	>7 Jahre
----------	------------------	--------------	-----------	-----------	-----------	----------

EXIST Gründerstipendium	145.000€ Zuschuss	(✓)	X	X	X	X
--------------------------------	-------------------	-----	---	---	---	---

Das EXIST Gründerstipendium steht universitären Ausgründungen zur Verfügung, jedoch nur vor der Gründung. Die Bearbeitung der Anträge kann Monate dauern. Vor der offiziellen Gründung sind Unternehmen jedoch nicht vorsteuerabzugsberechtigt. Als Folge dieser Regelung verschieben daher viele Universitäts-Gründungen den Start des Unternehmens um viele Monate oder verzichten auf die Förderung. Das Programm erreicht bei diesen Gründungen also genau das Gegenteil des eigentlichen Zwecks. Von diesem krassen Makel abgesehen ist es aber sinnvoll und bedarfsgerecht gestaltet. Nicht-universitäre Gründungen erhalten keine Förderung.

INVEST	20% Zuschuss für Angel-Investments	X	✓	✓	✓	X
---------------	------------------------------------	---	---	---	---	---

Beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) können Unternehmen und private Investoren relativ unbürokratisch eine Förderung von Business-Angel-Investitionen beantragen. Die Angel-Investoren erhalten 20% ihres Investments als steuerfreien Zuschuss vom BAFA zurück, und erhalten im Falle eines Exits eine pauschale Erstattung der Steuern auf Gewinne bei der Veräußerung der erworbenen Anteile in Höhe von bis zu 80% des Ursprungs-Investments. Der Steuerzuschuss gilt nur für natürliche Personen, den Investment-Zuschuss können auch Beteiligungsgesellschaften erhalten. Wir haben mit Sponsoo die INVEST-Förderung auch bei all unseren Finanzierungsrunden genutzt und sind von dem unkomplizierten Prozess und der hervorragenden telefonischen Betreuung bei Rückfragen wirklich begeistert.

High-Tech Gründerfonds	3.000.000€ Investment	X	(✓)	X	X	X
-------------------------------	-----------------------	---	-----	---	---	---

Der HTGF investiert bis zu 1 Mio. Euro in junge Unternehmen, die einen High-Tech Fokus haben und bisher weniger als 500.000 Euro an Investments erhalten haben. Der HTGF agiert tatsächlich wie ein (fast) normaler Investor und nimmt eine durchaus strenge Auswahl der Beteiligungen vor. In Folgerunden kann der HTGF erneut investieren, insgesamt einschließlich Erst-Investment bis zu 3 Mio. Euro pro Startup.

Coparion	10.000.000€ Investment	X	X	(✓)	(✓)	(✓)
-----------------	------------------------	---	---	-----	-----	-----

Coparion übernimmt als Technologie-Investor da, wo Unternehmen für den HTGF „zu alt“ werden. Pro Unternehmen investiert Coparion bis zu 10 Mio. Euro, üblicherweise in mehreren Finanzierungsrunden zu je 0,5-5 Mio. Euro. Coparion fungiert ausschließlich als Co-Investor, d.h. das Startup muss private Investoren finden,

Seite 30 **Ich möchte nicht, dass jemand jetzt mitliest, bis auf die Person für die ich einen Businessplan erstelle! Diese Person ist berühmt und fachlich kompetent bzw. unterstützt sehr gute StartUp Unternehmen! Ansonsten könnten Informationen an unbefugte Dritte weitergegeben werden, sodass ich mein Business nicht aufbauen kann!!!!!!!!!!!!!! Das Mitlesen fremder Daten und Informationen ist strafbar!!!!!!!!!! Speziellen Personen liegen Genehmigungen vor, die mich bei Fördermaßnahmen unterstützen.**

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

die sich mindestens mit dem gleichen Volumen und zu wirtschaftlich gleichen Konditionen an der Finanzierungsrunde beteiligen.

KfW: ERP-Gründerkredit – StartGeld 100.000€ Kredit (✓) (✓) (✓) X X

Mit dem StartGeld finanziert die KfW Gründungen mit einem Kredit von bis zu 100.000 Euro zu attraktiven Zinssätzen. Die Laufzeit kann bei zwei tilgungsfreien Jahren bis zu 10 Jahre gestreckt werden. Das Problem: Die Administration muss über die Hausbank erfolgen. Obwohl die KfW 90% des Ausfallrisikos übernimmt, sind die wenigsten Banken bereit, den Kredit zu vergeben. Ich kenne jedenfalls kein Startup, welches diesen Kredit bekommen hat, und das obwohl sich einige meiner Bekannten darum bemüht haben. Nach einer Absage einer Bank (bevor es auch nur zu einem Gespräch kam) erzählte mir der Bankberater, dass es sich für die Banken schlicht nicht lohnt: Die Administrationskosten sind selbst bei erfolgreicher Rückzahlung des Kredits so hoch, dass die Bank mit dem Kredit auf jeden Fall Verlust macht.

KfW: ERP-Kapital für Gründung 500.000€ Kredit ✓ ✓ X X X

Das Kapital für Gründung können Unternehmen bis 3 Jahre nach Gründung beantragen. Der Kredit hat eine Laufzeit von 15 Jahren, die Tilgung beginnt erst nach 7 Jahren. Mindestens 10% des Betrags muss man selbst aus Eigenmitteln aufbringen. Auch hier ist es jedoch schwer, eine Hausbank zu finden, die den Kredit administriert (wenn auch anscheinend nicht ganz so aussichtslos wie beim StartGeld).

KfW: ERP-Gründerkredit – Universell 1.000.000.000€ Kredit ✓ ✓ ✓ X X

Die KfW-Corona-Hilfe kann bis fünf Jahre nach Gründung beantragt werden. Es werden Kredite bis zu einer Höhe von 1 Mrd. Euro (!) gewährt. Die Laufzeit beträgt bis zu fünf Jahre, im ersten Jahr erfolgt keine Tilgung. Die KfW übernimmt bis zu 90% des Bankenrisikos.

KfW-Unternehmerkredit 1.000.000.000€ Kredit X X X ✓ ✓

Die KfW-Corona-Hilfe für Unternehmen, die mindestens 5 Jahre am Markt sind, gewährt bis zu 1 Mrd. Euro (!) Kreditvolumen mit einer Laufzeit von 5 Jahren (1. Jahr tilgungsfrei). Die KfW trägt 90% des Bankenrisikos.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

14 Anhang

14.1 Betriebsausgaben

14.1.1 Betriebsausgaben Monat 1-6

Angaben netto in €	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
- Raumkosten gesamt	1.000,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00
Miete	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Nebenkosten (Heizung, Strom, Wasser, Gas, Reinigung)	200,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
- Kraftfahrzeugkosten gesamt	608,33	585,75	585,75	585,75	625,75	585,75
Sprit	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Versicherung	82,58	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Steuern	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75
ADAC	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Instandhaltung/Reparatur	70,00	70,00	70,00	70,00	110,00	70,00
Reinigung/Sonstiges	80,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Leasing-/Finanzierungsrate	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
alternativ: Kilometerpauschale 0,30 €/km						
- Beiträge/Gebühren	135,00	181,00	35,00	35,00	135,00	35,00
Rundfunkbeitrag	17,50	17,50	17,50	17,50	17,50	17,50
GEMA						

Seite 1 Ich möchte nicht, dass jemand jetzt mitliest, bis auf die Person für die ich einen Businessplan erstelle! Diese Person ist berühmt und fachlich kompetent bzw. unterstützt sehr gute StartUp Unternehmen! Ansonsten könnten Informationen an unbefugte Dritte weitergegeben werden, sodass ich mein Business nicht aufbauen kann!!!!!!!!!!!!!! Das Mitlesen fremder Daten und Informationen ist strafbar!!!!!! Speziellen Personen liegen Genehmigungen vor, die mich bei Fördermaßnahmen unterstützen.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

Berufsgenossenschaft VBG		50,00				
sonstige (z. B. Berufsverband IHK)		96,00				
Versicherung (Rechtsschutz, Haftpflicht)	117,50	17,50	17,50	17,50	117,50	17,50
- Werbungskosten (Flyer, Visitenkarten, Domain-Gebühren, Annoncen etc.)	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
- Reise-, Messe-, Bewirtungskosten	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	200,00
- Bürokosten gesamt	175,00	125,00	125,00	125,00	175,00	125,00
Büromaterial	70,00 €	20,00	20,00	20,00	70,00 €	20,00
Telefon, Fax, Internet, Handy	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
Porto, Versandkosten	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Verpackungsmaterial	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
- Steuer- und Rechtsberatung		600,00			600,00	
- Betriebliche Versicherungen	108,00	8,00	8,00	8,00	108,00	8,00
- Weiterbildung, Fachliteratur		150,00				150,00
- weitere Kosten	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
Kontoführungsgebühren	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Essen, Küche, Getränke	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Reserve	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
...						
= Kosten gesamt	2.401,33	3.044,75	2.148,75	2.148,75	3.038,75	2.448,75

Seite 2 Ich möchte nicht, dass jemand jetzt mitliest, bis auf die Person für die ich einen Businessplan erstelle! Diese Person ist berühmt und fachlich kompetent bzw. unterstützt sehr gute StartUp Unternehmen! Ansonsten könnten Informationen an unbefugte Dritte weitergegeben werden, sodass ich mein Business nicht aufbauen kann!!!!!!!!!!!!!! Das Mitlesen fremder Daten und Informationen ist strafbar!!!!!! Speziellen Personen liegen Genehmigungen vor, die mich bei Fördermaßnahmen unterstützen.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

14.1.2 Betriebsausgaben Jahr 1-3

Angaben netto in €	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
- Raumkosten gesamt	13.980,00	13.980,00	13.980,00
Miete	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Nebenkosten (Heizung, Strom, Wasser, Gas)	4.380,00	4.380,00	4.380,00
- Kraftfahrzeugkosten gesamt	6.899,96	8.699,96	8.699,96
Sprit	1.200,00	3.000,00	3.000,00
Versicherung	990,96	990,96	990,96
Steuern	189,00	189,00	189,00
ADAC	120,00	120,00	120,00
Instandhaltung/Reparatur	920,00	920,00	920,00
Reinigung und Sonstiges	480,00	480,00	480,00
Leasing-/Finanzierungsrate	3.000,00	3.000,00	3.000,00
alternativ: Kilometerpauschale 0,30 €/km			
- Beiträge/Gebühren	330,00	330,00	330,00
Rundfunkbeitrag	210,00	210,00	210,00
GEMA			
Berufsgenossenschaft	70,00	70,00	70,00
sonstige (z. B. Berufsverband)	50,00	50,00	50,00
- Werbungskosten (Flyer, Visitenkarten, Domain- Gebühren, Annoncen etc.)	2.400,00	2.400,00	2.400,00
- Reise-, Messe-, Bewirtungskosten	600,00	1.800,00	5.400,00
- Bürokosten gesamt	1.460,00	1.532,00	1.618,40

Seite 3 Ich möchte nicht, dass jemand jetzt mitliest, bis auf die Person für die ich einen Businessplan erstelle! Diese Person ist berühmt und fachlich kompetent bzw. unterstützt sehr gute StartUp Unternehmen! Ansonsten könnten Informationen an unbefugte Dritte weitergegeben werden, sodass ich mein Business nicht aufbauen kann!!!!!!!!!!!!!! Das Mitlesen fremder Daten und Informationen ist strafbar!!!!!! Speziellen Personen liegen Genehmigungen vor, die mich bei Fördermaßnahmen unterstützen.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
Autoren: Herr Dorian Kugler
Datum: 04.11.2021

Büromaterial	200,00	200,00	200,00
Telefon, Fax, Internet, Handy	900,00	900,00	900,00
Porto, Versandkosten	240,00	288,00	345,60
Verpackungsmaterial	120,00	144,00	172,80
- Steuer- und Rechtsberatung	1.200,00	1.200,00	1.200,00
- Betriebliche Versicherungen	496,00	496,00	496,00
- Weiterbildung, Fachliteratur	300,00	300,00	300,00
- weitere Kosten	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Kontoführungsgebühren	120,00	120,00	120,00
Essen, Küche, Getränke	480,00	480,00	480,00
Reserve	900,00	900,00	900,00
= Kosten gesamt	29.165,96	32.237,96	35.924,36

Seite 4 Ich möchte nicht, dass jemand jetzt mitliest, bis auf die Person für die ich einen Businessplan erstelle! Diese Person ist berühmt und fachlich kompetent bzw. unterstützt sehr gute StartUp Unternehmen! Ansonsten könnten Informationen an unbefugte Dritte weitergegeben werden, sodass ich mein Business nicht aufbauen kann!!!!!!!!!!!!!! Das Mitlesen fremder Daten und Informationen ist strafbar!!!!!! Speziellen Personen liegen Genehmigungen vor, die mich bei Fördermaßnahmen unterstützen.

Titel: Businessplan, UV-Desinfektionsschleuse
 Autoren: Herr Dorian Kugler
 Datum: 04.11.2021

14.1.3 Personalkosten

Personalkosten pro Monat				Personalkosten 1. Geschäftsjahr			
Mitarbeiter/ Funktion	Lohn/Gehalt netto	Personalkosten inkl. Sozialbeiträge (25 %)	Anzahl Löhne/ Gehälter pro Jahr	Urlaubsgeld/ Weihnachtsgeld	sonstiges	Personalkosten netto gesamt	Personalkosten brutto gesamt
1 GF	5.000,00	6.250,00	13,5	8175		75.675,00	94.593,75
2						0,00	0,00
3						0,00	0,00
Summe		6.250,00			Summe	75.675,00	94.593,75

Personalkosten pro Monat				Personalkosten 2. Geschäftsjahr			
Mitarbeiter/ Funktion	Lohn/Gehalt netto	Personalkosten inkl. Sozialbeiträge (25 %)	Anzahl Löhne/ Gehälter pro Jahr	Urlaubsgeld/ Weihnachtsgeld	sonstiges	Personalkosten netto gesamt	Personalkosten brutto gesamt
1 GF	5.000,00	6.250,00	13,5	8175		75.675,00	94.593,75
2						0,00	0,00
3						0,00	0,00
Summe		6.250,00			Summe	75.675,00	94.593,75

Personalkosten pro Monat				Personalkosten 3. Geschäftsjahr			
Mitarbeiter/ Funktion	Lohn/Gehalt netto	Personalkosten inkl. Sozialbeiträge (25 %)	Anzahl Löhne/ Gehälter pro Jahr	Urlaubsgeld/ Weihnachtsgeld	sonstiges	Personalkosten netto gesamt	Personalkosten brutto gesamt
1 GF	5.000,00	6.250,00	13,5	8175		75.675,00	94.593,75
2 Verwaltung	2.500,00	3.125,00	13,5	7313		41.062,50	51.328,13
3 Vertrieb	4.000,00	5.000,00	13,5	11700	1000	66.700,00	83.375,00
Summe		14.375,00			Summe	183.437,50	229.296,88

Seite 5 Ich möchte nicht, dass jemand jetzt mitliest, bis auf die Person für die ich einen Businessplan erstelle! Diese Person ist berühmt und fachlich kompetent bzw. unterstützt sehr gute StartUp Unternehmen! Ansonsten könnten Informationen an unbefugte Dritte weitergegeben werden, sodass ich mein Business nicht aufbauen kann!!!!!!!!!!!!!! Das Mitlesen fremder Daten und Informationen ist strafbar!!!!!! Speziellen Personen liegen Genehmigungen vor, die mich bei Fördermaßnahmen unterstützen.