



# Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

## Deckblatt Gründungskonzept



### Hans Lindner Stiftung

Hans Lindner Regionalförderung

Hans Lindner Stiftung  
Bahnhofstraße 29  
94424 Arnstorf  
Tel. +49 8723 20-2898  
Fax +49 8723 20-2851  
info@Hans-Lindner-Stiftung.de  
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



E-Share

Teamname

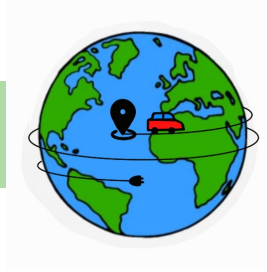
Gymnasium der Schulstiftung Seligenthal

Schule/Ort

9

Jahrgangsstufe

Teilnehmer



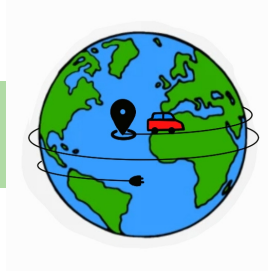
## Inhaltsverzeichnis

1. Die Geschäftsidee
2. Unternehmerteam
3. Markt und Wettbewerb
  - 3.1. Der Markt
  - 3.2. Die Kunden
  - 3.3. Standort/Region/Einzugsgebiet
  - 3.4. Wettbewerber-Konkurrenz
4. Marketing und Wettbewerb
  - 4.1. Produkt
  - 4.2. Preis
  - 4.3. Werbung
  - 4.4. Vertrieb
5. Geschäftssystem und Organisation
  - 5.1. Rechtsform
  - 5.2. Betriebsablauf und Mitarbeiter
  - 5.3. Partnerunternehmen
  - 5.4. Versicherungen
  - 5.5. Rechtliche Rahmenbedingungen
6. Finanzplanung
  - 6.1. Investitions- und Kapitalbedarfsplanung
  - 6.2. Umsatz- und Ertragsplanung
  - 6.3. Liquiditätsplanung
7. Chancen und Risiken

Laufzettel

Finanzplanungstool

Anhang



## 1. Geschäftsidee

Geht es Ihnen auch so, dass Ihr E-Auto/Hybrid ständig leer ist und Sie auf die Schnelle keine freie Ladestation in Ihrer Nähe finden? Oder, dass bei Ihrer Arbeit nicht genügend oder gar keine Parkplätze mit Lademöglichkeiten vorhanden sind?

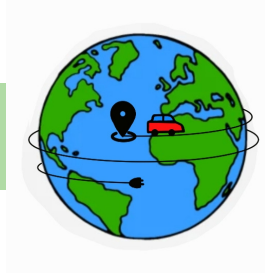
Wir haben die Lösung für Sie!

In unserer App werden E-Auto-Fahrer und Personen, die zu Hause eine Steckdose/Ladesäule haben zusammengebracht. Die E-Auto-Besitzer haben die Möglichkeit, sich in der App Personen zu suchen, bei denen sie für Geld ihr Auto aufladen können. Unser Kunde kann sein E-Auto nicht nur an öffentlichen Ladesäulen aufladen, sondern auch bei Privatleuten.

Es gibt auch die Möglichkeit, sein Auto über längere Zeit zu laden, z.B. während man arbeitet, und am Betriebsgelände nicht ausreichend Ladestationen verfügbar sind, oder einkaufen geht. Auch Supermärkte, Restaurants usw. werden auf unserer Mapp angezeigt, sodass man seine Zeit anderweitig nutzen kann, während sein E-Auto lädt.

Sie können sich auch als Anbieter anmelden und ganz einfach den Strom für einen etwas höheren Preis verkaufen, als er gekauft wurde und somit etwas Geld dazuverdienen. Personen mit einer Solaranlage auf dem Dach können sogar noch mehr verdienen, da sie den überschüssigen Strom, den sie normalerweise an die Stromanbieter verkauft hätten, dank unserer App für einen höheren Preis an die E-Auto-Fahrer verkaufen können. Damit profitieren sowohl Sie selbst als auch die E-Auto-Fahrer.

Außerdem ist das Zahlen über unsere App unkompliziert. Man kann ganz einfach Guthaben auf die App laden (über PayPal, Überweisung, etc.) oder per Kreditkarte und mit diesem dann den getankten Strom bezahlen. Es wird zuerst ein bestimmter Betrag abgebucht und nach dem Tanken wieder draufgeladen, abhängig davon, wie viel man getankt hat. Für diesen Vorgang muss man zuerst einen QR-Code einscannen, um sich bei dieser Ladesäule „anzumelden“ (dies funktioniert selbstverständlich auch über die App). Dadurch sind sowohl Käufer als auch Verkäufer abgesichert, entweder das Geld oder das Produkt (in unserem Fall Strom) zu bekommen.



Damit der Kunde sich unsere App herunterladen kann, muss sie im App Store oder Google Store gelistet sein. Dafür muss sie einen funktionalen Mehrwert bieten und stabil laufen. Sie soll auf verschiedenen Geräten und auch auf alten Geräten laufen können. Die App sollte sich von den andern unterscheiden und nicht zu viel Werbung beinhalten. Erklärungen und Anleitungen sollten in der App verständlich formuliert sein.

Man kann sich unsere App kostenlos auf alle Geräte mit Internetanschluss herunterladen. Es sind weder In-App-Käufe noch sonstige Werbung in der App enthalten.

Einen kleinen Teil des vom Käufer überwiesenen Geldes (ca. 14%), bekommen wir, den Rest bekommt der Verkäufer, weshalb der Strompreis etwas höher (ins. 40% höher) ist als der durchschnittliche Strompreis in dem jeweiligen Land. An Wochenenden und Feiertagen sind die Preise nochmals etwas höher (nochmals 5% mehr).

## 2.Unternehmerteam

Gruppenfoto



### Name Teammitglied

- ·Wohnhaft in Landshut
- ·Gymnasium Seligenthal, Landshut
- ·Ausbildung zur Fachinformatikerin in Düsseldorf METRO Digital GmbH
- ·Informatikstudium München: Bachelor & Master of Science
- ·Fachinformatikerin Anwendungsentwicklung bei ORBIS AG in Landshut
- ·Fachinformatikerin
- ·Aufgaben: -Programmieren der App
- -Kontrolle der Überweisungen über die App

Foto Teammitglied

Foto Teammitglied

### Name Teammitglied

- ·Wohnhaft in Landshut
- ·Gymnasium Seligenthal, Landshut
- ·Ausbildung Verwaltungsfachangestellte in Friedrichshafen im Landratsamt Bodenseekreis
- ·Marketingmanagementstudium in München: Bachelor of Arts
- ·Gestalterin für Visuelles Marketing bei Oberpaur in Landshut
- ·Marketingmanagerin und Verwaltungsfachangestellte
- ·Aufgaben: -Organisation von Werbeaktionen
- -Kundenbetreuung

### Name Teammitglied

- ·Wohnhaft in Landshut
- ·Gymnasium Seligenthal, Landshut
- ·Ausbildung zur Fachinformatikerin in Hannover bei der VGH Versicherung
- ·Informatikstudium in Leipzig: Informatik Bachelor of Science
- ·Informatikstudium in Leipzig: Informatik Master of Science
- ·Fachinformatikerin für Systemintegration bei Bremedia Produktion GmbH in Bremen
- ·Fachinformatikerin
- ·Aufgaben: -Programmieren der App
- -Entwicklung von Softwareupdates

Foto Teammitglied



## Foto Teammitglied

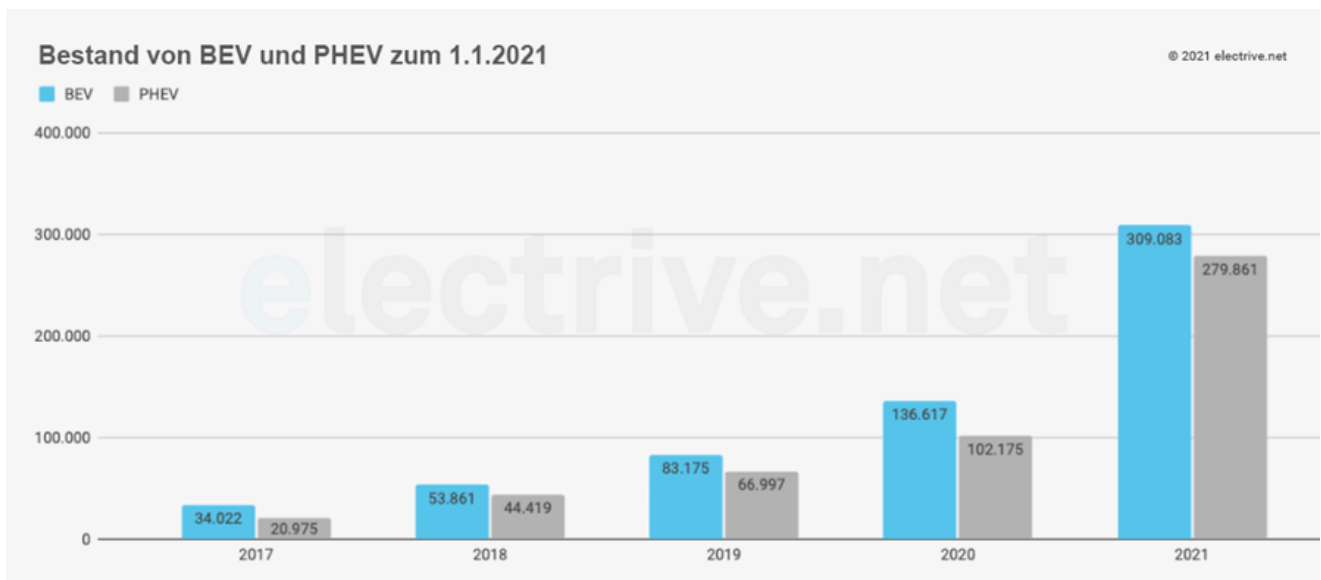
### Name Teammitglied

- ·Wohnhaft in Landshut
- ·Gymnasium Seligenthal, Landshut
- ·Vertriebsmanagementstudium in Heidelberg an der Hochschule Fresenius: Bachelor of Arts
- ·Vertriebsmanagement bei Hermes; Aufgaben: Koordinierung der Marketing- und Vertriebsvorgaben
- ·Vertriebsmanagerin
- ·Aufgaben: -Gewinn neuer Kunden
- -Besichtigung der Verkäuferstationen

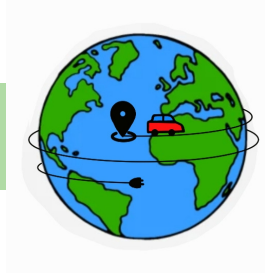
## 3. Markt und Wettbewerb

### 3.1. Der Markt

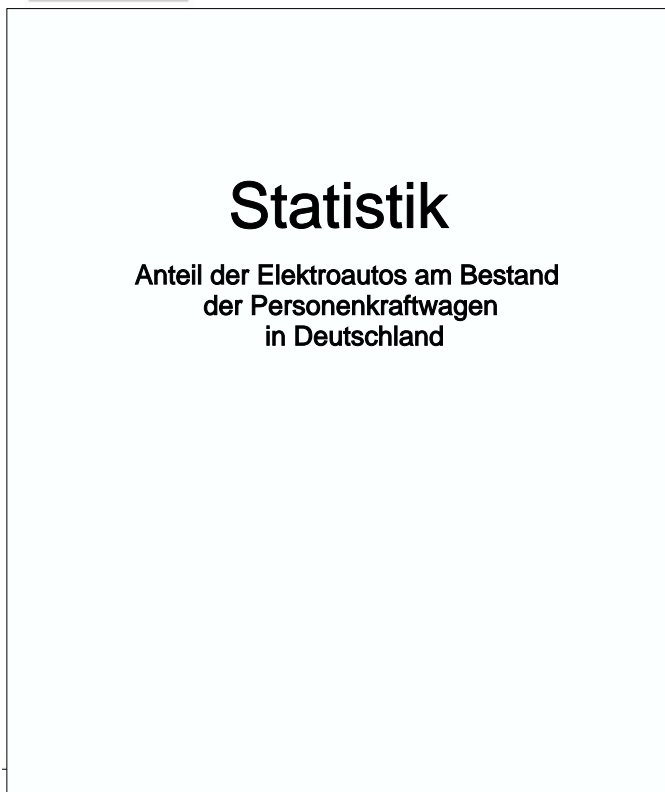
Immer mehr Menschen fangen an klimafreundlich zu denken und zu leben. Das heißt auch, dass die Nachfrage nach E- Autos in den letzten Jahren stark gestiegen ist (Stand 1.1.2021), wie man der nachfolgenden Statistik entnehmen kann:



BEV (Battery Electric Vehicle) und PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle) sind zwei Batterietypen, die in den Jahren gestiegen sind.



Auch in den nächsten Jahren werden die Zahlen der E- Auto-Fahrer weiter steigen. Auf dem folgenden Diagramm kann man sehen, wie viele Menschen schätzungsweise in der Zukunft ein E-Auto haben werden.



Auch viele Autofirmen werden in nächster Zeit auf rein elektrische Autos umsteigen. Dadurch wird die Nachfrage nach der App steigen.

### Jaguar

Jaguar hat sich im Rahmen seiner "Reimagine"-Strategie dazu verpflichtet, bis 2030 jede Baureihe mit rein elektrischem Antrieb anzubieten. Bis 2025 soll die Marke

### Volkswagen

Volkswagen ist zurückhaltend und lässt die weltweite Zukunft des Verbrennungsmotors offen. Das

### Ford

Ford hat angekündigt, ab 2030 nur noch rein elektrische Pkw in Europa anbieten zu wollen.

### Porsche

Porsche setzt auf einen Dreiklang aus Benzin-, Hybrid- und reinen E-Modellen – mit stetig steigendem Elektro-Anteil, wie das Unternehmen Springer Professional auf Anfrage im März 2021 mitteilt. In 2025 soll die

### Audi

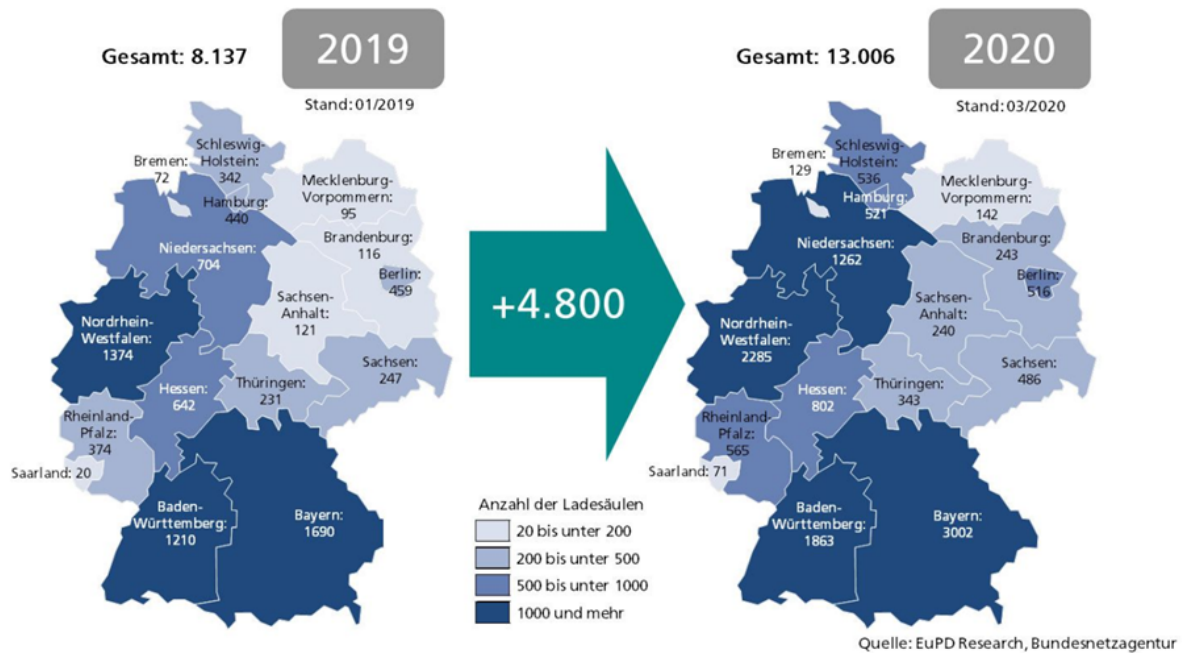
Seit Ende Juni 2021 heißt es, dass Audi ab 2026 nur noch elektrische Modelle neu auf den Weltmarkt bringen möchte. Bis 2033 lässt

springerprofessional.de



Ebenso ist die Anzahl der Ladesäulen in nur einem Jahr stark gestiegen. Dies ist wieder ein klares Kennzeichen, dass Fortbewegung mit E-Mobilität immer beliebter wird. Die nachfolgende Statistik zeigt, um wie viel sich die Ladesäulen von 2019 bis 2020 vermehrt haben:

### Status Ladeinfrastruktur in Deutschland – Wo stehen wir heute?

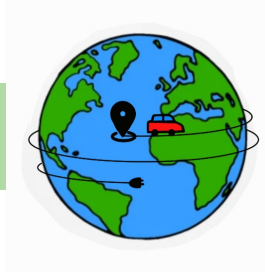


Des Weiteren ist es auch von 2020 bis 2021 nochmals bedeutend mehr geworden. Im Jahr 2021 sind es nämlich schon 19.000 und man kann mit einem weiteren Anstieg rechnen.

Das nachfolgende Bild zeigt, wie viele Ladesäulen es in den verschiedenen Städten Deutschlands gibt:

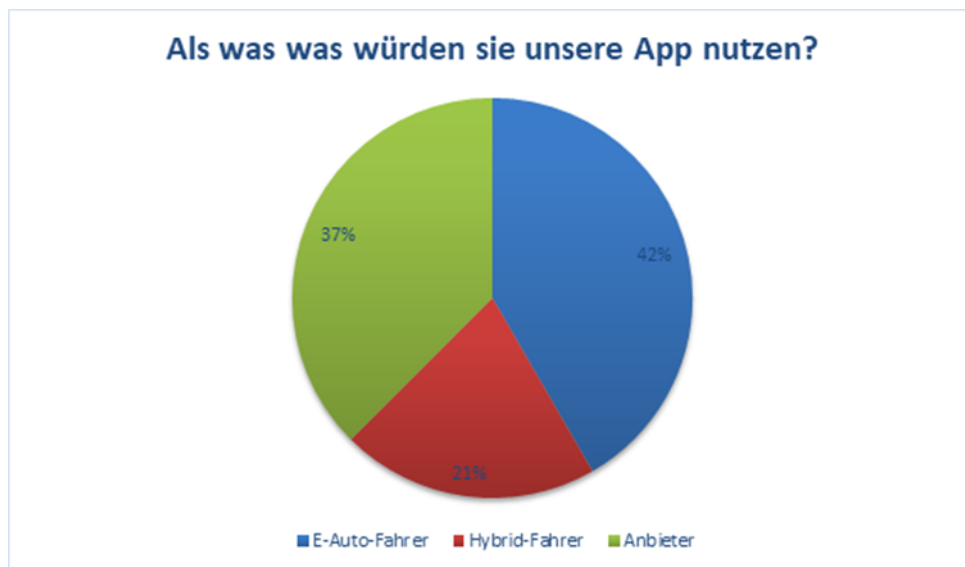






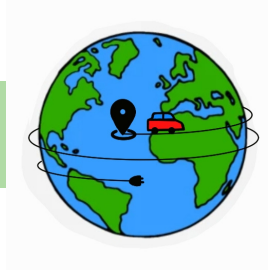
Auch wir selbst haben eine Umfrage erstellt und diese an volljährige Personen ausgehändigt. Wir haben diesen unsere Idee erklärt und ihnen daraufhin einige Fragen gestellt. Insgesamt haben 24 Personen an unserer Umfrage teilgenommen

100% gaben an, dass sie unsere App nutzen würden, davon 42% als E-Auto-Fahrer, 21% als Hybrid-Fahrer und 37% als Privatanbieter. Zur Veranschaulichung haben wir noch nachfolgende Statistik erstellt:

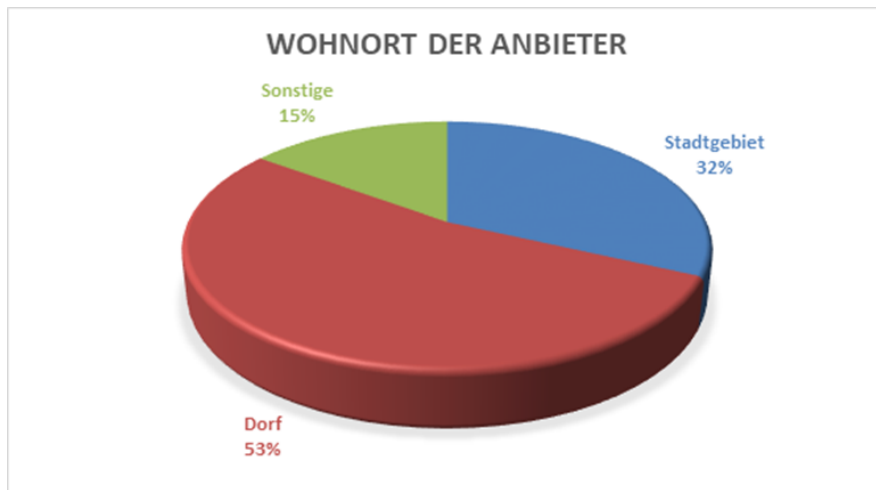


Eine andere Frage war, ob es genügend Parkplätze mit Lademöglichkeiten an der Arbeitsstätte gibt. Davon haben knapp 30% mit „Ja“ geantwortet und gut 70% mit „Nein“. Somit haben weit über die Hälfte der Befragte nicht genügend Park- und Lademöglichkeiten an ihrer Arbeitsstätte. Dadurch könnte unsere App auch nochmals mehr Zulauf bekommen, da wir diesen durch unsere App die Möglichkeit geben, ihr E-Auto direkt an ihrer Arbeit, bzw. in der direkten Nähe, zu laden. Auch hierzu haben wir eine Statistik erstellt:



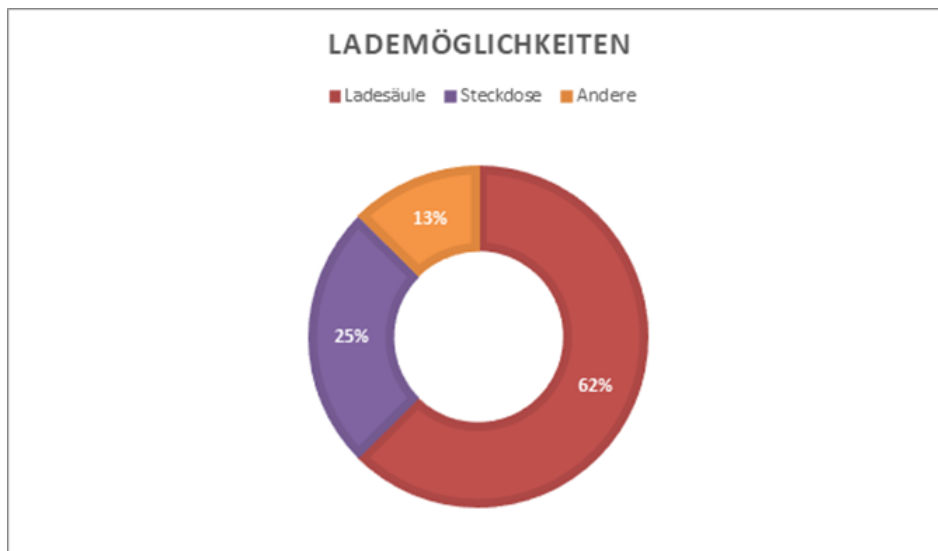


In unserer Umfrage kam außerdem die Frage vor, wo die Befragten wohnen (Stadtgebiet, Dorf, Sonstiges). Man kann erkennen, dass die meisten, nämlich über die Hälfte, in einem Dorf wohnen. Da in Dörfern weniger öffentliche Ladesäulen sind als in Städten, bietet unsere App auch in diesem Fall eine gute Lösung und wir können somit wieder mit mehr Interessenten rechnen. Auch hierzu eine Statistik:



Außerdem haben wir uns noch Fragen speziell für die Anbieter überlegt.

Eine davon war, ob sie eine Lademöglichkeit haben und wenn ja, welche. 62% davon haben angegeben, dass sie eine Ladesäule haben, 25% eine Steckdose und 13% eine „Andere“ Lademöglichkeit.



Da man als Anbieter in unserer App einen Stromzähler braucht, haben wir auch gefragt, ob sie einen solchen besitzen und falls nein, ob sie sich einen dafür kaufen würden. Folgendes ist dabei rausgekommen: 87,5% haben angegeben, dass sie bereits einen Stromzähler besitzen und von den 12,5% die noch keinen haben, haben alle angegeben, dass sie sich einen für unsere App kaufen würden.

Wie man nun gut erkennen kann, würde unsere App sowohl bei E-Auto-Fahrern als auch bei den Privatanbietern gut ankommen und hätte gute Chancen viel Gewinn zu bringen.





Die Stromkäufer sind aufgrund der nicht ganz niedrigen Preise der E- Autos vor allem von der mittleren und oberen Gesellschaftsschicht. Generell ist das klimafreundliche Handeln weder billig noch einfach, doch unsere App hilft dabei dies einfacher zu machen, denn wir geben unseren Kunden die Möglichkeit überall und schnell zu laden.

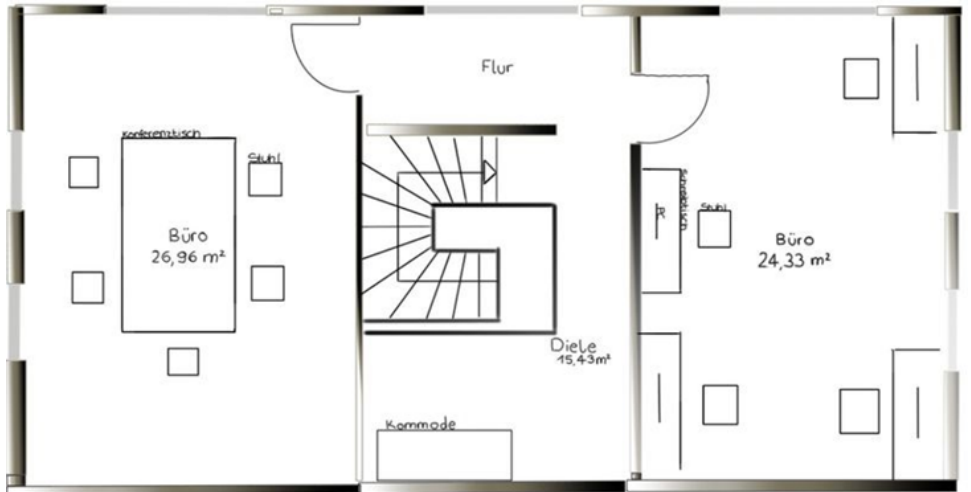
Unsere Kunden können in ganz Deutschland (später auch weltweit, sh. "7. Chancen und Risiken") ihr E-Auto laden, egal wo sie sind und auch für bestimmte Zeit dort parken.

Generell lohnt sich unsere App auch sehr für die Stromverkäufer, da sie Geld verdienen, ohne wirklich etwas dafür tun zu müssen. Denn sie verkaufen den Strom teurer, als sie ihn gekauft haben. Besonders großen Gewinn machen die Stromverkäufer, die Solarzellen auf dem Dach haben, denn normalerweise verkaufen diese übrig gebliebenen Strom an ihren Stromanbieter. Wenn sie diesen jedoch stattdessen an die E-Auto-Fahrer verkaufen, verdienen sie weit mehr.

Darüber hinaus brauchen sie auch eine Lademöglichkeit (z. B. Ladesäule, hausübliche Steckdose, Wallbox etc.) und einen Stromzähler, der den Strom für das Elektroauto abrechnet.

### 3.3.Standort/Region/Einzugsgebiet

Unser Firmenstandort soll im Gewerbegebiet von Geisenhausen sein. Dieser Standort ist gut dafür geeignet, da im Gewerbegebiet eine gute und vor allem schnelle Internetverbindung vorliegt. Das Büro bietet Parkmöglichkeiten für Mitarbeiter. Dort haben wir auch eine Ladesäule hingestellt, sodass unser Firmenauto dort geladen werden kann. Im ersten Stock befinden sich Räume, welche wir als unsere Besprechungsräume nutzen wollen. Im Erdgeschoss, das wir uns mit den Mietern des Erdgeschosses teilen, befinden sich eine Teeküche und eine Toilette. Da wir ein Unternehmen sind, das zum größten Teil online ist, setzen wir viel auf Homeoffice und wenn doch mal ein paar Personen in dem Büro sind, haben wir sechs Büro-Arbeitsplätze. Alle anderen wichtigen Gespräche, wenn nicht alle im Büro sind, werden über Microsoft Teams geführt. In unserem Büro wollen wir Schreibtische für unsere sechs Mitarbeiter bereitstellen. Außerdem bekommt jeder Mitarbeiter einen Firmen-Computer. Im Besprechungsraum befindet sich ein Tisch mit sechs Stühlen. In unserem Büro können wir auch Kunden empfangen, falls doch Kunden Fragen persönlich klären wollen. Wir würden das Büro für 460 Euro im Monat mieten. Für diesen Preis bekommen wir auch zwei Parkplätze zur Verfügung gestellt. Geisenhausen liegt an der B299 und man ist in ca. 1 Stunde mit dem Auto in München, von dort aus kann man mit dem Flugzeug überall hin. Außerdem ist man in ca. 20 Minuten in Landshut. Von Landshut aus kann man in etwa 45 Minuten mit dem Zug nach München fahren. Das heißt, dass wir zentral zwischen Zuglinien, Autobahnen und Flughäfen liegen, und so leicht und schnell überall hinkommen.

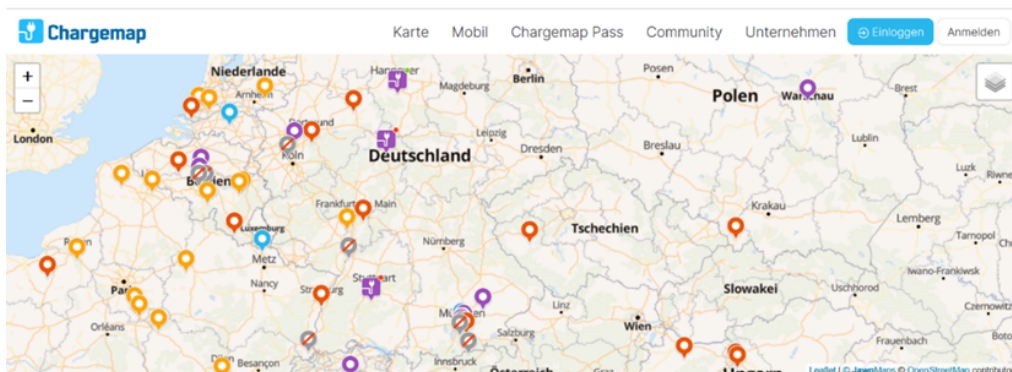


### 3.4. Wettbewerber-Konkurrenz

Zu unseren Konkurrenten zählen alle öffentlichen Ladesäulenanbieter. Dazu gehören die Stadtwerke in der Stadt, in der man wohnt, „BMW“, „Tesla“, „ADAC“ und noch viele weitere Autofirmen.

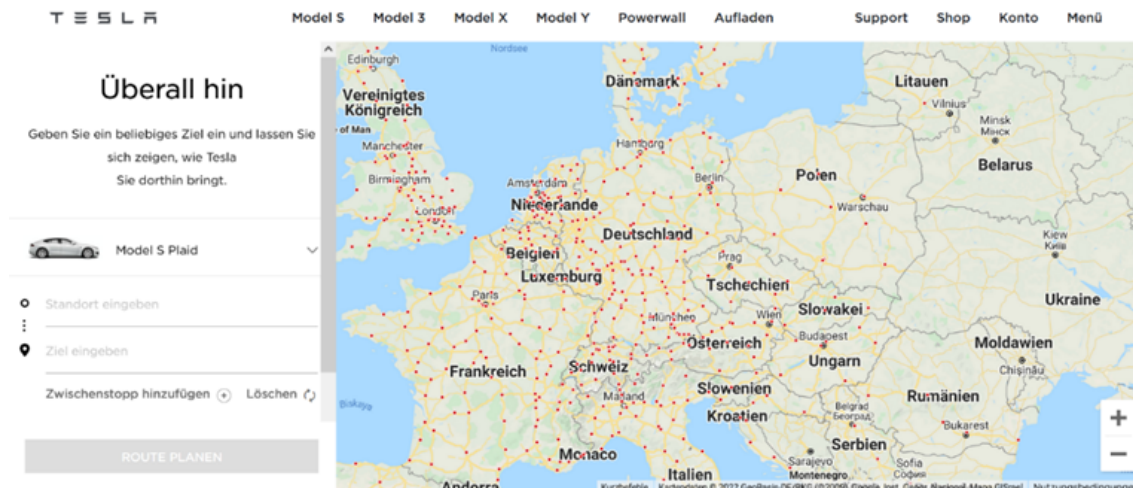
Konkurrenten	Lage der Säulen	Anzahl der Säulen	Kosten pro kWh
BMW	Größeren Städten v.A. München	4100	0,48€ (+pro angefangener Ladevorgang 10,40€)
Tesla	Großen Straßen /Autobahnen	150	0,45€
ADAC	Autobahnen	29.204	0,50€

Ladestationen von BMW in Deutschland:

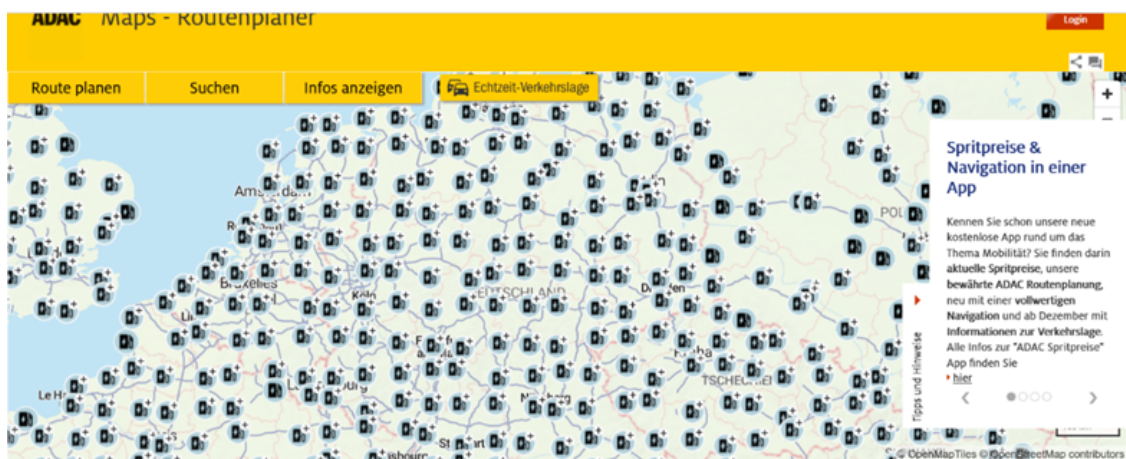




## Ladestationen von Tesla in Deutschland:

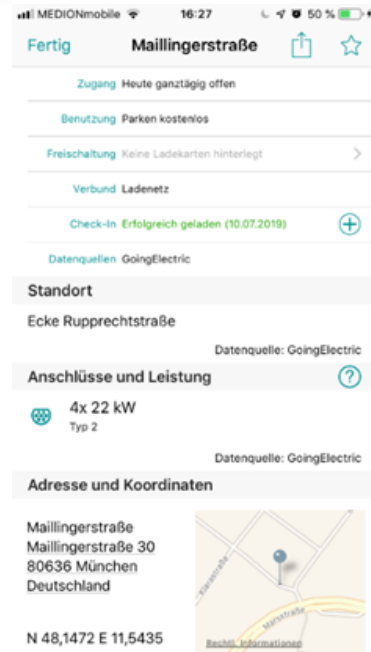
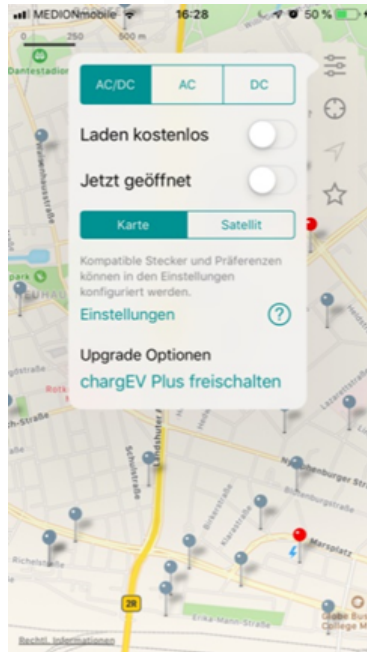
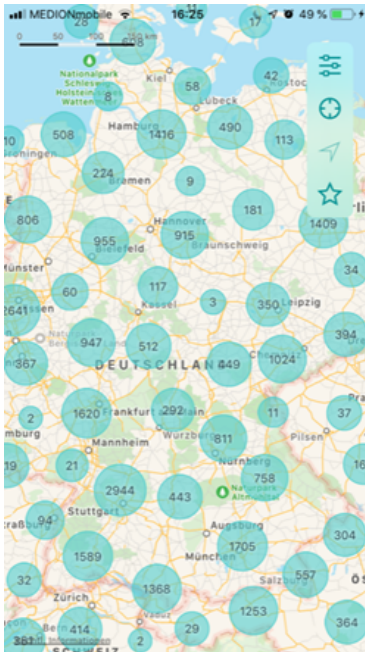


## Ladestationen von ADAC in Deutschland:



All unsere Konkurrenten haben ihrer Ladestationen nur in großen Städten, oder an großen Straßen bzw. Autobahnen. Unsere Ladestationen hingegen werden aber auch in kleineren Städten und Ortschaften zu finden sein, was unsere App von den anderen unterscheidet und hervorhebt. Zudem ist unser Preis von 43,232cent pro kWh billiger als die von den uns gerade aufgeführten Konkurrenten. Ein weiterer Konkurrent ist die App „ChargEV“. In dieser werden alle öffentlichen Ladestationen angezeigt.

Diese sieht folgendermaßen aus:



Unsere App ist diesem Konkurrenzprodukt jedoch weit voraus, da wir viel mehr Ladestationen anzeigen können. Das liegt daran, dass wir nicht nur die öffentlichen Ladestationen anzeigen, sondern auch die der Privatanbieter. Zudem hat man bei unserer App auch noch die Funktion, direkt darüber zu bezahlen, mit dem Anbieter über die Chat-Funktion zu kommunizieren und darüber hinaus kommt noch dazu, dass man sich unter in dem Kalender (beim Profil vom Anbieter) eintragen kann (sh. 4.1. „Produkt“)

Auch bei dieser App sieht man, dass die meisten Ladesäulen in größeren Städten sind. Unsere werden jedoch überall sein, auch in kleinen Städten und Dörfern.



## 4. Marketing und Vertrieb

### 4.1. Produkt

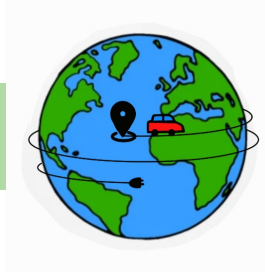
Unser Produkt basiert auf der sogenannten „Sharing Economy“, was bedeutet, dass Privatpersonen den Strom und einen ungenutzten Parkplatz eine kurze Zeit bereitstellen. Außerdem vermitteln wir in unserer App zwischen dem Stromanbieter und dem E-Autofahrer. Die Käufer bezahlen mittels Guthaben, dabei wird das Konto zuerst mit einem festgelegten Betrag (z.B. 100€) belastet, dann die gewünschte Menge Strom aufgeladen und daraufhin der exakte Betrag abgebucht, der auf das Konto des Verkäufers überwiesen wird, während unser Anteil bei uns bleibt. Die verschiedenen Funktionen unserer App sind die Mapp, die auf den Standort zugreift und deshalb die Lademöglichkeiten in der Nähe anzeigen kann, die Suchleiste, in der man bestimmte Orte oder Termine suchen kann, und die zusätzliche Funktion, Kunden über einen Chat miteinander kommunizieren zu lassen. Außerdem kann man in einem Kalender seine Termine im Überblick behalten. Wenn man sein Auto zum Beispiel während der Arbeit lädt und man sein Auto vollgeladen bei einem Verkäufer stehen lässt, kostet das pro angefangener Stunde 1€. So würde die Mapp aussehen:



Wenn man dann eine Ladesäule auswählen würde, kommt man zum Anbieterprofil, welches folgendermaßen aussehen würde:

Zum einen kann man dort direkt erkennen, wie schnell die ausgewählte Ladestation ist. Zum anderen kann man sich hier auch im Kalender des Anbieters eintragen, um diesem zu signalisieren, dass man kommt. Der Anbieter kann auch eintragen, wann er kein Strom verkaufen will/kann, z.B. wenn er in der Arbeit ist. Die anderen Verkäufer sehen es auch, wenn sich einer eingetragen hat, denn dann steht dort statt „Frei“ „besetzt“.





Zudem kann man sich auch direkt zu der Adresse navigieren lassen, indem man auf „Route“ drückt. Außerdem kann man auch ein Anbieterprofil speichern, z.B. wenn es direkt neben der Arbeit ist und man gedenkt öfters als einmal sein Auto dort zu laden.



Über die Funktion hinaus, dass man sich in dem Kalender eines Anbieters eintragen kann, können Anbieter und Käufer miteinander über die Chat-Funktion kommunizieren. Dafür muss man auf die Sprechblase drücken, die auch bei dem Anbieterprofil zu sehen ist. Diese Funktion würde ungefähr so aussehen:

Bei der Suche kann man nicht nur „filtern“ nach „In der Umgebung“, „Aktuell frei“, „Frei am ... (Datum)“ oder „schnelle Ladesäulen“, sondern auch die letzten Suchverläufe einsehen:



Die App wird von unseren zwei Informatikern programmiert. (Die bereits programmierte App ist eine Voraussetzung für den Business- und Finanzplan.)



#### 4.2.Preis

Da wir alles von dem Prozentsatz finanzieren müssen, den wir pro verkauftem kWh bekommen, ist es selbstverständlich, dass der Strompreis, den wir verkaufen, etwas höher sein muss als der normale Strompreis in einem Land. Wir haben zu dem Strompreis des jeweiligen Landes 40% mehr hinzugerechnet. Von diesen 40% geht dann die Hälfte an uns und die andere Hälfte an den Anbieter, um möglichst viele Anbieter zu erwerben und somit ein recht stabiles „Netz“ aus Anbietern herzustellen. Am Wochenende und an Feiertagen wird zu dem normalen Preis 5% dazu addiert. Diese 5% gehen nur an den Verkäufer. Ladestationen, die sich über einen längeren Zeitraum als „beliebt“ erwiesen haben, erhalten einen etwas höheren Prozentsatz als Normale (5%) (auch dies haben wir uns überlegt, damit wir möglichst viele Anbieter bekommen).

Unsere Preise für Deutschland:

Die Preise werden alle in ct pro kWh angegeben

Land	Strompreis (des Landes)	Preis (den der Kunde zahlt)	Differenz	Anteil (für Anbieter)	Anteil (für uns)
Deutschland	30,88	43,232	12,352	37,056	6,176
Deutschland (Wochenende & Feiertage)	30,88	44,776	14,5136	38,0569	6,176
Deutschland („Premiumanbieter“)	30,88	43,232	12,352	38,6	3,088

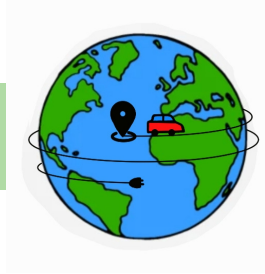
#### 4.3.Werbung

Um besonders vielen Menschen das Fahren mit dem E- Auto zu erleichtern und unsere App bekannter zu machen, haben wir uns dazu entschlossen, durch Werbung in erster Linie volljährige Personen zu erreichen.

Werbung für die Käufer:

Social Media (vorwiegend Instagram)





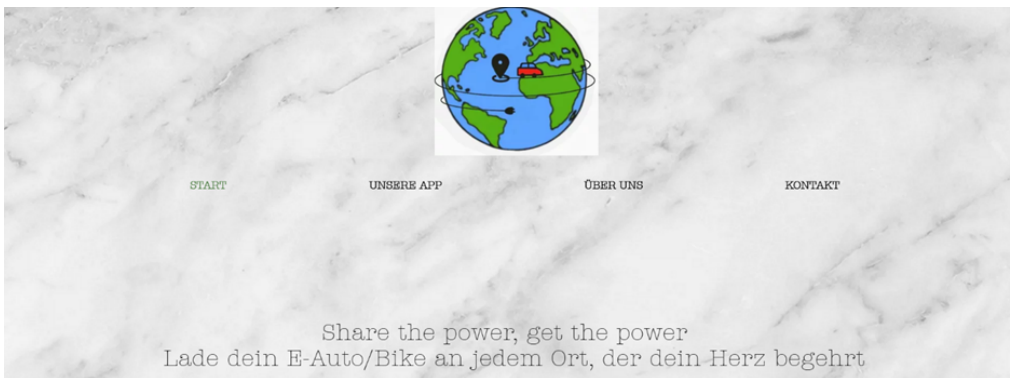
## Werbung für die Anbieter:

### Flyer & Visitenkarten



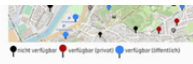
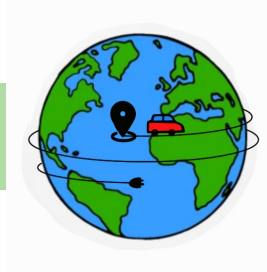
## Werbung für Käufer und Anbieter:

### Website



### Registrieren

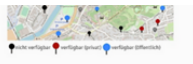
Vorname	Nachname
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail-Adresse	Telefonnummer
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Adresse	
<input type="text"/>	
Bestätigungscode	
-----	



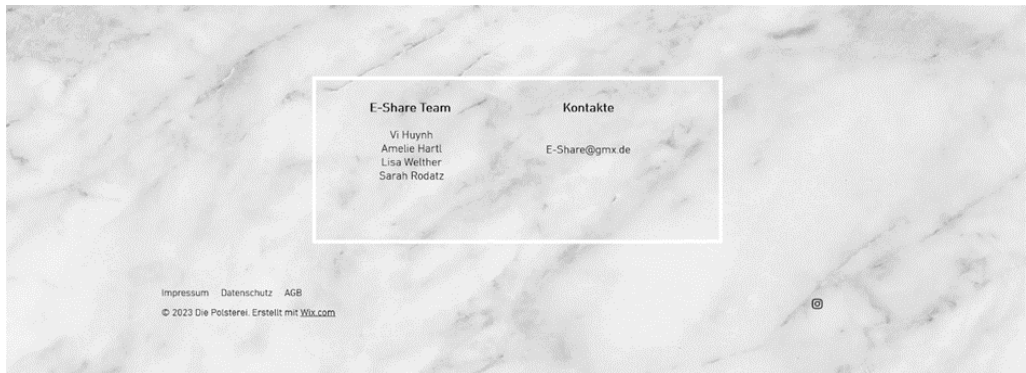
**Die Map**  
Das ist die Map mit allen Punkten, bei denen man sein Auto aufladen kann.



**Die Suche**  
Auf dem Bild kann man die Suchleiste sehen, oben die vorgegebenen Ziele und unten der Suchverlauf.

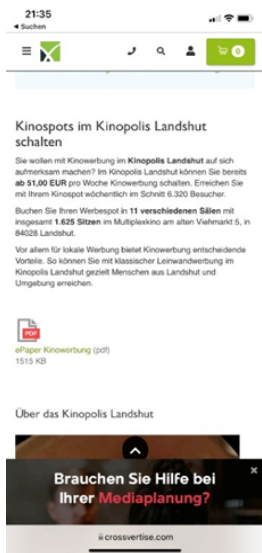


**Die Favoriten**  
In der App kann man sich Ziele als Favoriten speichern. Diese Ziele kann man dann ganz leicht über das Feld 'Favoriten' finden.



(Diese Website-Fotos sind auf wix.com entstanden)

## Kino (die ersten 3 Monate)



Firmenauto mit Aufdruck

Firmenschilder

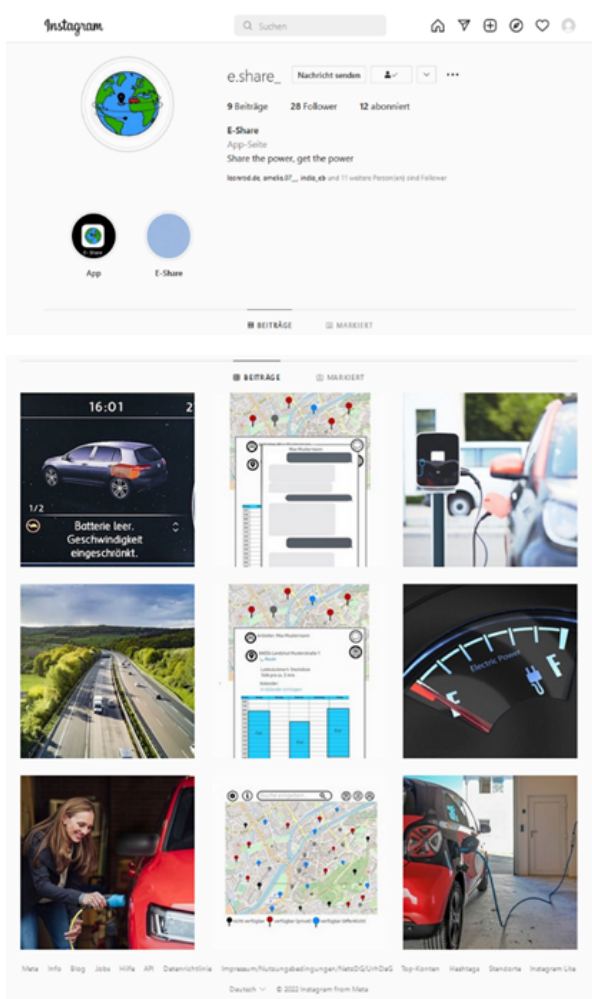


#### 4.4. Vertrieb

Durch Werbung und Empfehlungen von Kunden, die bereits zu uns gefunden haben, kommen die Vertriebspartner leicht zu unserem Unternehmen. Man muss lediglich „E-Share“ oder Ähnliches (z.B. „App für Elektroautos“ etc.) im App Store/ Google Play etc. suchen. Der Strom wird außerdem nicht direkt über uns vertrieben, sondern über unsere Partner. Unsere Öffnungszeiten (d.h. die Zeiten, in denen unsere Kunden uns persönlich im Büro, oder telefonisch, erreichen können) sind von 9–18 Uhr. Unseren Kunden ist es jedoch selbstverständlich auch möglich, außerhalb der Öffnungszeiten per E-Mail mit uns in Kontakt zu treten. Die Zeiten, in denen die Kunden ihr E-Auto aufladen können, variieren unter den Privatanbietern, jedoch kann man jederzeit unter dem Profil des einzelnen Verkäufers sehen, wann dieser verfügbar ist, oder man sucht direkt mit Hilfe unserer Filter-Funktion in der App nach „aktuell verfügbar“.

#### Unsere Marketingmaßnahmen für die Käufer:

Instagram:

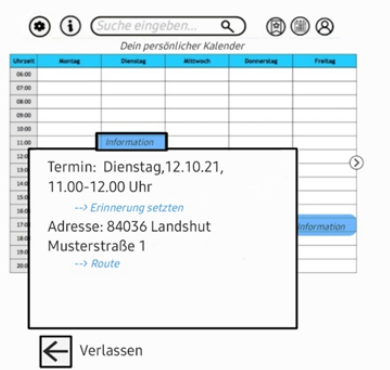
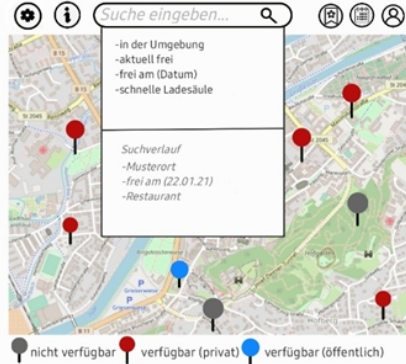


Website:

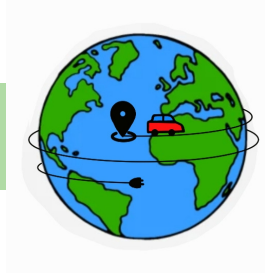




## Die App:



Über die App und die Website können sich sowohl Anbieter als auch Verkäufer anmelden. Eine Einführung der App befindet sich im Anhang.



## Unsere Marketingmaßnahmen für Verkäufer:

### Visitenkarten:



### Flyer:

**KOSTENLOS ERHÄTLICH**  
**E-SHARE**

Share the Power,  
Get the Power

**Lade dir kostenlos die App E-Share runter und...**

Lade dein E-Auto **IMMER & ÜBERALL**  
Oder  
Verkaufe deinen Strom an E-Auto-Fahrer & verdiene Geld!!

- ✓ Kostenlos
- ✓ Umweltfreundlich
- ✓ Ohne In-App-Käufe

Mit der E-Share App kannst du überall Ladestationen finden, sowohl öffentliche, als auch die von Privatanbietern.

**Umweltfreundlich handeln kann so einfach sein!!**

website: [www.e-share.de](http://www.e-share.de)  
Instagram: @e.share\_  
E-Mail: E-Share@gmx.de

Um weitere Anbieter anzuwerben, wird vor allem am Anfang unser Vertriebler zu möglichen Anbietern fahren, um sie zu überzeugen sich in unserer App zu registrieren. Dazu wird unser Vertriebler das Elektro-Firmenauto nutzen, auf dem auch Werbung für uns gemacht wird. Später, wenn wir mit unserer App mehr Gewinn machen, wird der Vertriebler nur noch zu strategisch interessanten (zentrale Lage oder eine neue Region) Verkäufern fahren.

### Logo:





## 5. Geschäftssystem und Organisation

### 5.1. Rechtsform

Wir wollen eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, GmbH, gründen. Später wollen wir aber zu einer Aktiengesellschaft, AG, umfirmieren. Der Vorteil sowohl bei der GmbH als auch bei der AG ist, dass das Gesellschaftsvermögen haftet und nicht die Gesellschafter (wir) mit unserem Privatvermögen.

#### Vorteile einer GmbH:

- Hohe Flexibilität (z.B. bei den Gesellschaftsverträgen oder der Unternehmensnachfolge usw.)
- Beschränkte Haftung (Gesellschafter müssen i.d.R. nicht mit ihrem Privatvermögen haften)
- Steuerliche Vorteile
- Eigene Rechtsfähigkeit (GmbH ist eine juristische Person und kann somit Geschäfte abschließen)
- Strikte Trennung zwischen Gesellschafter- und Gesellschaftsvermögen

#### Nachteile einer GmbH:

- Hohes Mindestkapital (mind. 25.000€)
- Hoher Arbeitsaufwand (z.B. bei Gründung, oder wegen Buchhaltungs- und Bilanzierungspflicht)
- Risiko der persönlichen Haftung (Gesellschafter müssen auch in manchen Fällen mit ihrem Privatvermögen haften\*)

Fazit: Für unser Unternehmen ist eine GmbH passend, da unser Geschäftsvorhaben einen eher höheren Risikowert hat, da unsere Kunden uns verklagen könnten, wenn irgendetwas nicht passt und wir dank der GmbH somit abgesichert wären und nicht mit unserem Privatvermögen haften müssten.

Ein weiterer Vorteil einer GmbH, speziell für uns, ist, dass wir somit Anteile an Sponsoren abgeben, weil Tech Start-Ups oft hohen Kapitalbedarf haben und sich für Investoren öffnen müssen.

Zudem müssen wir, als Kapitalgesellschaft, zur Gründung einen Gesellschaftsvertrag abschließen. In einem solchen werden die vertraglichen Rechtsgrundlagen geregelt, d.h., dass mit Abschluss eines Gesellschaftsvertrages gegenseitige Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander entstehen. Mit der Gründung der GmbH wird unser Unternehmen in das Handelsregister eingetragen, was sich auf ungefähre Kosten von 200€ belaufen wird. Zudem muss die Gründung einer GmbH zusätzlich ein Notar beglaubigen, was ca. 250€ kostet.

\*z.B. wenn der Geschäftsführer die Sorgfaltspflicht verletzen, oder wenn eine GmbH ihren steuerlichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Auch bei der Aufnahme von Krediten muss man meist persönlich in Haftung gehen.





## 5.2. Betriebsablauf und Mitarbeiter

Mitarbeiter für unser Unternehmen sind zum einen Informatiker, die zuständig für das Programmieren neuer Updates sind. Außerdem benötigen wir einen Vertriebler, der im häufigen Kontakt mit den Kunden stehen muss, um ihnen unser Produkt zu erklären und zu verkaufen. Dazu einen Angestellten für die Verwaltung und das Marketing des Unternehmens.

Zwei der Gründer arbeiten als Informatiker, ein anderer als Vertriebler und einer als Verwaltungs- und Marketings-Manager.

Zwei zusätzliche Angestellte werden in dem Bereich der Informatik benötigt. Die Arbeitszeiten sind von 8 bis 17 Uhr von Montag bis Freitag.

Gehälter (Brutto/ Monat)

Informatiker (Mitarbeiter): Anzahl 2; Gehalt: 3.891 Euro

Informatiker (Gründer): Anzahl 2; Gehalt: 4.500 Euro

Vertriebler (Gründer): Anzahl 1; Gehalt: 4.500 Euro

Verwaltung & Marketing (Gründer): Anzahl 1; Gehalt: 4.500 Euro

Berufserfahrung:

Informatiker: Informatikstudium; gegebenenfalls Praktika in dem Bereich Informatik

Vertriebler: Vertriebsmanagement-Studium

Verwaltung: Ausbildung: Verwaltungsfachangestellte/-r

Marketing: Marketingmanagementstudium

Zu den persönlichen Eigenschaften der Informatiker sollte Teamwork zählen, da sie gemeinsam die App programmieren und updaten müssen. Sie sollen sich mit dem Programmieren einer App auskennen und verschiedene Programmiersprachen verstehen, wie zum Beispiel Java.

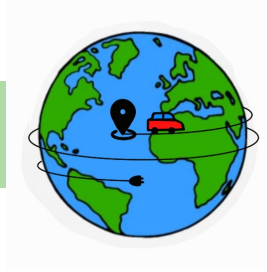
Der Vertriebler sollte im Umgang mit Menschen geübt sein, um ihnen bei Werbekampagnen unsere App zu erklären.

Die Marketing-Angestellten sollen kreativ und überzeugungsfähig sein.

Die Verwaltungsangestellten brauchen EDV-Kenntnisse und müssen gut mit Zahlen und Daten umgehen können.

## 5.3. Partnerunternehmen

Im Grunde sind alle unsere privaten Stromanbieter unsere Partnerunternehmen, da wir ihre Ladestationen/Steckdosen und Sonstiges anzeigen. Zudem hatten wir uns vorgestellt, dass weitere Partnerunternehmen die Landshuter Stadtwerke und die ÜZW sind. Von diesen Firmen wollen wir die Ladesäulen anzeigen. Damit hätten wir dann private und öffentliche Ladesäulen in unsere App vertreten. Von den Stadtwerken wissen wir aber nicht genau, ob wir die Ladestationen anzeigen dürfen.



## 5.4. Versicherungen

Wir müssen unser Unternehmen selbstverständlich auch versichern. Wir haben uns dafür beraten lassen und folgende Versicherungen wurden uns für unser Unternehmen empfohlen:

Versicherungen Für unser Unternehmen:

- Cyberversicherung: Diese hilft uns für den Fall, dass wir gehackt werden, und zahlt uns den dadurch entstandenen Schaden zurück. (Im Jahr 500,69€)
- Elektronikversicherung: Auch diese ist nützlich für uns, denn sie versichert unsere ganzen Maschinen und Geräte, wie bei uns z.B. Computer oder Drucker. (Im Jahr 178,50€)
- Firmenrechtsschutzversicherung: Dadurch werden uns Kosten erstattet, die bei einem Rechtsstreit aufkommen würden, sprich Anwaltsgebühren, Gerichtskosten, usw. (Im Jahr 162,95€)
- Geschäftsinhaltsversicherung: Durch diese werden unsere kaufmännische und technische Betriebseinrichtung finanziell abgesichert. (Vor Feuer, Einbruch, usw.) (Im Jahr 75,30€)
- Betriebshaftpflichtversicherung: Diese sichert Personen- und Sachschäden und die daraus folgenden Vermögensschäden ab, die durch den Betrieb eines Geschäftes verursacht werden. Zum Beispiel: In unserem Büro kommt es wegen der Unachtsamkeit eines Mitarbeiters zu einem Wasserschaden, der sich auf das Büro unter uns ausbreitet. (Im Jahr 112,13€)
- Vermögensschadenversicherung: Ist eine Versicherung gegen Folgeschäden einer falschen Beratung (Im Jahr 379,61€)
- Kfz-Versicherung: Diese versichert unser Firmenauto im Falle eines Unfalls etc. (Im Jahr 200,80€)

## 5.5. Rechtliche Rahmenbedingungen

Unsere Kunden müssen vor Benutzung eine Datenschutzerklärung abgeben und den Nutzungsbedingungen einwilligen, da mit Benutzung unserer App persönliche Daten benutzt und weitergegeben werden. (Die Adresse z.B. kann jeder E-Auto-Fahrer in unserer App einsehen. Jedoch können die anderen persönlichen Daten, wie Namen, Telefonnummer, E-Mail-Adresse und Kreditkartennummer, für den Fall, dass man via Kreditkarte das Guthaben drauflädt, nur wir einsehen).

Unsere Anbieter werden zu Unternehmen, wenn sie ihren Strom verkaufen, das heißt, dass sie Steuern zahlen müssen. Seit Juni 2021 müssen Verkäufer bei einer PV-Anlage unter 10 kWh keine Steuern mehr zahlen. Sonst müssen die Verkäufer mit einer PV-Anlage ab 22.000 € Steuern zahlen. Alle anderen Verkäufer, die auf andere Weise ihren Strom bekommen, müssen ab 9984€ Steuern zahlen.



## 6. Finanzplanung

### 6.1. Investitions- und Kapitalbedarfsplanung

Die aufgezählten Geldsummen im Folgenden sind für unser Büro und dessen Einrichtung. Unsere Immobilie wird in „3.3.Standort“ mit Grundriss und Adresse genauer angeführt. Die Miete beträgt monatlich 460€. Für die Einrichtung unseres Büros, wie Schreibtische, Stühle, Laptops (für alle unsere 6 Mitarbeiter), Ordner, Drucker und noch mehr, kommen nochmals 6351,18€ hinzu. Die Werbekosten im Kino für die ersten 3 Monate betragen ca.650€. Weitere Werbungskosten kommen nicht dazu, da wir für die Werbung im Autohaus nichts zahlen müssen.

### 6.2. Umsatz- und Ertragsplanung

Wir erwarten in den ersten Monaten 450.000-900.000 Ladungen pro kWh. Das heißt, wir rechnen mit 1.500-3.000 Käufern, die ca. 20-mal im Monat ca. 15 kWh laden. Insgesamt mit den Verkäufern dazu rechnen wir mit 2.000-3.500 Nutzern. Dazu kommen noch die Ladungen bei Premium-Verkäufern, diese sind ca. 9.000-11.250 kWh. In den ersten Monaten werden wir vermutlich ca. 60-75 Premium-Anbieter besitzen. Insgesamt hätten wir dann somit 1560-3075 Nutzer pro Monat von unserer App.

Wir würden damit auf einen ungefähren Umsatz von 7.185.300€ in einem Monat bei den normalen Verkäufern (die Premium-Verkäufer ausgeschlossen) kommen. Die Premium-Verkäufer sind zusätzlich nochmal 66.887€ pro Monat. Zusammengerechnet ergibt das dann einen Umsatz von 7.252.187€ in einem Monat.

Kosten die anfallen sind die Miete, Versicherungen, Werbung im Kino und die Kosten für unsere Mitarbeiter. Das sind dann insgesamt 34255,34€, die wir Monatlich zahlen müssen.

## 7.Chancen und Risiken

Auf Grund des stark gestiegenen Interesses an umweltfreundlichem Handeln (sh. Der Markt) ist es gut vorstellbar, dass unser Unternehmen „E-Share“ gut bei unseren Kunden ankommt und wir großen Zulauf bekommen. Zudem ist bisher kein Unternehmen mit einer solche Idee auf dem Markt, was unser Unternehmen einzigartig und neu macht, weshalb auch wir mit einer erfolgreichen Zukunft rechnen können.



### Chancen:

Falls unser Unternehmen sich als erfolgreich erweist und gut bei den Kunden ankommt, könnten wir folgendes an unserer App verändern/hinzufügen, um sie noch besser zu machen:

- Mehr Mitarbeiter einstellen
- Unsere App auf mehrere Länder ausweiten (bis sie irgendwann weltweit verfügbar ist)
- Weitere Büros kaufen (auch in anderen Ländern, falls Punkt 2 funktioniert)
- Neue Funktionen in der App einbauen, wie z.B. die Bewertung der verschiedenen Anbieter
- Unsere App auch auf E-Bikes ausweiten

### Risiken:

Falls unser Unternehmen nicht wie erwartet laufen sollte, könnte das folgende Ursachen haben:

- Zu wenige Kunden, da:
  - 1.Zu wenige Personen unsere App kennen und somit kein stabiles Netz aus Anbietern und E-Auto-Fahrern geschaffen werden kann
  - 2.Unsere Kunden mangelnde Begeisterung an unserer Idee finden und sie somit weder selbst nutzen noch weiterempfehlen (trifft jedoch vermutlich nicht ein, da vgl. mit „Der Markt“)
- Umsatzprobleme, da zu wenige Kunden (sh. 1.) oder da wir zu wenig Umsatz mit dem Verkauf des Stroms bekommen (da wir nur geringen Prozentsatz des Strompreises bekommen, jedoch ebenfalls eher unwahrscheinlich, da wir mit vielen Kunden rechnen können (sh. „Der Markt“) und wir somit im Gesamten genügend Umsatz machen sollten)

In einem von diesen Fällen, haben wir uns folgende Maßnahmen überlegt, um unser Unternehmen zu retten:

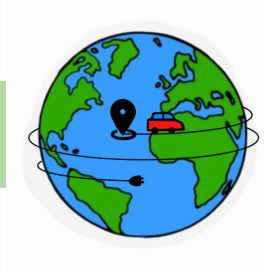
- Preissenkung (Wir nehmen uns einen geringeren Prozentsatz und evtl. bekommt auch der Anbieter etwas weniger Geld für seinen verkauften Strom)
- Marketingaktionen
- Rabattaktionen (sh. „Preissenkung“ für kurzen Zeitraum)
- Verbesserung der App
- Nach potenziellen Förderern umschaun
- Weiter finanzielle Hilfsmittel



Auf Grund des stark gestiegenen Interesses an umweltfreundlichem Handeln (sh. Der Markt) ist es gut vorstellbar, dass unser Unternehmen E-Share gut bei unseren Kunden ankommt und wir großen Zulauf bekommen. Zudem ist bisher kein Unternehmen mit einer solche Idee auf dem Markt, was unser Unternehmen einzigartig und neu macht, weshalb wir auch mit einer erfolgreichen Zukunft rechnen können.

Wir haben zur Verdeutlichung eine SWOT-Analyse (strengths, weakness, opportunities, threats) gemacht und darin die Stärken und Schwächen des Unternehmens aufgeführt, so wie die Auswirkungen deren auf die Chancen und Risiken:

<p><b>Stärken:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Klimafreundlich (großes Interesse der Menschen, sh. „3.1. Der Markt“)</li> <li>- Digital (Steigende Digitalisierung &amp; Interesse an digitalen Produkten/Ideen)</li> <li>- E-Mobilität steigt Praktisch (Einfach zu benutzen)</li> <li>- Kostenlos (größere Bereitschaft sich diese App herunterzuladen)</li> <li>- Ohne Werbung (Wir schalten in unserer App keine Werbung)</li> </ul>	<p><b>Chancen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mehr Mitarbeiter einstellen</li> <li>- Unsere App auf mehrere Länder ausweiten (bis sie irgendwann weltweit verfügbar ist)</li> <li>- Weitere Büros kaufen (auch in anderen Ländern, falls Punkt 2 funktioniert)</li> <li>- Neue Funktionen in der App einbauen, wie z.B. die Bewertung der verschiedenen Anbieter...</li> <li>- Unsere App auch auf E-Bikes ausweiten</li> </ul>
<p><b>Schwächen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Idee funktioniert ohne genügend Anbieter nicht</li> <li>- Bei mangelnder Popularität lohnt sich die App nicht</li> </ul> <p>Wir bekommen nur geringen Anteil (14%) pro Aufladung</p>	<p><b>Risiken:</b></p> <p>Zu wenige Kunden, da:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Geringer Bekanntheitsgrad unserer App und somit kein stabiles Netz aus Anbietern und E-Auto-Fahrern geschaffen werden kann</li> <li>2. Unsere Kunden mangelnde Begeisterung an unserer Idee finden und sie somit weder selbst nutzen noch weiterempfehlen (trifft jedoch vermutlich nicht ein, da vgl. mit „Der Markt“)</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Umsatzprobleme, da zu wenige Kunden (sh. 1.) oder da wir zu wenig Umsatz mit dem Verkaufen des Stroms bekommen (da wir nur geringen Prozentsatz des Strompreises bekommen) (jedoch ebenfalls eher unwahrscheinlich, da wir mit vielen Kunden rechnen können (sh. „Der Markt“) und wir somit im Gesamten genügend Umsatz machen sollten)</li> </ul>



	Stärken	Schwächen
Chancen	<p>Ausbauen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auf Grund unserer klimafreundlichen Denkweise bekommen wir finanzielle Hilfe vom Staat</li> </ul>	<p>Aufholen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falls wir zu wenig Bekanntheit haben, mehr Werbung schalten und darin mit unseren Stärken werben (z.B. kostenlos klimafreundlich etc.)</li> </ul>
Risiken	<p>Absichern:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Direkt am Anfang mithilfe von Werbung für große Bekanntheit sorgen</li> <li>- Falls zu wenig Umsatz (sh. Risiken 2. Punkt), App kostenpflichtig machen/Werbung in unserer App schalten</li> </ul>	<p>Vermeiden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Unzufriedenheit der Kunden aufgrund von Problemen etc.</li> <li>- Zu wenig Bekanntheit wegen zu wenig Werbung</li> </ul>

Weitere Maßnahmen, falls unser Unternehmen nicht wie geplant verlaufen sollte:

- Preissenkung (Wir nehmen uns einen geringeren Prozentsatz und evtl. bekommt auch der Anbieter etwas weniger Geld für seinen verkauften Strom)
- Marketingaktionen
- Rabattaktionen (sh. „Preissenkung“ für kurzen Zeitraum)
- Verbesserung der App
- Nach potenziellen Förderern umschaun

(unser Design nimmt Platz vom Papier ein, darum haben wir mehr als 15 reine Textseiten. Ohne Design haben wir eine passende Seitenanzahl. Diese Seiten befinden sich im Anhang)



# Ideen machen Schule

## Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

### Laufzettel

Gymnasium Seligenthal  
Schule

**Namen Betreuungslehrkräfte**

Betreuungslehrer/in  
E-share  
Teamname

Datum	Institution/Stempel	Telefon <small>(bei telefonischer Beratung)</small>	Ansprechpartner/Unterschrift
-------	---------------------	--	------------------------------

18.11.21	Webton		
----------	--------	--	--

31.12.21	Siemens Financing		
----------	----------------------	--	--

03.02.21	Stefan Helm GmbH & Co. KG IN KOOPERATION MIT DR. JUNG & PARTNER GMBH Ahornstraße 8a, 84051 Essenbach-Ohu Tel.: 08703 - 98 90 98-20 Fax: -99 stefan.helm@dr-jung-partner.de		
----------	---	--	--

04.02.22	Audi Zentrum Landshut Zweigniederlassung der Hans Eichbichler GmbH & Co. KG Liebigstraße 6 84030 Landshut Tel.: 0871/709 100 Fax: 0871/709 199		
----------	--	--	--

04.02.22	Audi Zentrum Landshut Zweigniederlassung der Hans Eichbichler GmbH & Co. KG Liebigstraße 6 84030 Landshut Tel.: 0871/709 100 Fax: 0871/709 199		
----------	--	--	--

20.02.22			
----------	--	--	--

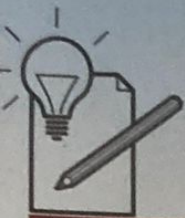
21.02.22	Fraktion Grüne		
----------	-------------------	--	--



**Hans Lindner Stiftung**  
Hans Lindner Regionalförderung

Hans Lindner Stiftung  
Bahnhofstraße 29  
94424 Arnstorf  
Tel. +49 8723 20-2898  
Fax +49 8723 20-2851  
info@Hans-Lindner-Stiftung.de  
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



# Ideen machen Schule

## Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

### Laufzettel

Gymnasium Seligenthal

Schule

Namen Betreuungslehrkräfte

E-Share

Teamname

Datum	Institution/Stempel	Telefon	Ansprechpartner/Untersch
03.02.22	Überlandzentrale Wörth/Altheim Netz AG Regensburger Straße 33   84051 Altheim Tel. 08703 9255-0   info@uezw-strom.de Fax 08703 9255-2666   uezw-strom.de	(bei telefonischer Beratung)	[Redacted]
26.02.22	Oberbank Lands Hut	/	[Redacted]



**Hans Lindner Stiftung**  
Hans Lindner Regionalförderung

Hans Lindner Stiftung  
Bahnhofstraße 29  
94424 Arnstorf  
Tel. +49 8723 20-2898  
Fax +49 8723 20-2851  
info@Hans-Lindner-Stiftung.de  
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Partnern.





# Ideen machen Schule

## Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

### Laufzettel

Schulstiftung Seligenthal (Gymnasium)

Schule

Namen Betreuungslehrkräfte

Betreuungslehrer/in

E-Space

Teamname

Datum	Institution/Stampf	Telefon <small>(bei telefonischer Beratung)</small>	Ansprechpartner/Unterschrift
04.02.2022	WL STADTWE LINDER EZ VL NE Schule Platz 18 84030 Landshut		[Redacted]
4.02.22		Telefon: 07737651782 Mobil: 01737651785	
2.1.22			[Redacted]



**Hans Lindner Stiftung**  
Hans Lindner Regionalförderung

Hans Lindner Stiftung  
Bahnhofstraße 29  
94424 Arnstorf  
Tel. +49 8723 20-2898  
Fax +49 8723 20-2851  
info@Hans-Lindner-Stiftung.de  
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



### TEAMANGABEN (bitte ausfüllen):

Teamname: E-Share

Schule: Gymnasium Seligenthal

### LEGENDE

Eingabe hier! Planungszahlen

Eingabe hier! Bezeichnungen/Beschreibungen

Eingabe hier! Auswahl der Dropdownliste

keine Eingabe - automatische Ergebnisübertragung von anderer Stelle

keine Eingabe - Ergebnisfeld

keine Eingabe - Beschriftungsfeld

Die gesamte Datei ist mit einem Blattschutz versehen, um zu vermeiden, dass hinterlegte Formeln, Bezeichnungen usw. verändert werden.

Der Blattschutz kann nicht aufgehoben werden.

**INVESTITIONSPLANUNG**

MITTELVERWENDUNG	Beleg im Anhang	in € einmalig
Grundstücke		
Gebäude		
Umbaumaßnahmen		
Fahrzeuge	172	13.026,00
Maschinen, Geräte	172-174	4.089,04
Geschäfts-/Ladeneinrichtung	174-179	2.262,00
Warenerausstattung		
<b>Investitionen gesamt</b>		<b>19.377,04</b>

Betriebsmittelbedarf (LAUFENDE Aufwendungen)		
--	--	--

**Abschreibungen**

ABSCHREIBUNGEN	Abschreibungs-satz in %	in € monatlich
Gebäude		0,00
Umbaumaßnahmen		0,00
Fahrzeuge	16,7%	181,28
Maschinen, Geräte	33,3%	113,47
Geschäfts-/Ladeneinrichtung	7,7%	14,51
<b>Abschreibungen gesamt</b>		<b>309,26</b>

**FINANZIERUNG**

MITTELHERKUNFT	Beleg im Anhang /Nummer:	in € einmalig
Bare Eigenmittel		25.000,00
Bankdarlehen I		
Bankdarlehen II		
Öffentliche Fördermittel I	181-182	30.000,00
Öffentliche Fördermittel II		
Betriebsmittelkredit		
<b>Finanzmittel für EINMALIGE Investitionen</b>		<b>55.000,00</b>

Kontokorrentkredit (Finanzmittel für LAUFENDE Aufwendungen)	182-183	10.000,00
---	---------	-----------

**Tilgungen**

TILGUNGEN	Laufzeit	tilgungs-freie Jahre	in € monatlich
Bankdarlehen I			0,00
Bankdarlehen II			0,00
Öffentliche Fördermittel I	10	2	312,50
Öffentliche Fördermittel II			0,00
Betriebsmittelkredit			0,00

ab 3. Jahr

**Zinsen**

ZINSEN	Zinssatz	in € monatlich
Bankdarlehen I		0,00
Bankdarlehen II		0,00
Öffentliche Fördermittel I	1,0%	25,00
Öffentliche Fördermittel II		0,00
Betriebsmittelkredit		0,00
Kontokorrent	10,0%	83,33
<b>Zinsen gesamt</b>		<b>108,33</b>







# UMSATZ- UND MATERIALPLANUNG vorbereiten



**Ideen machen Schule**

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Herta- und Paul Amirian Stiftung

E-Share

Gymnasium Seligenthal

	Bezeichnung/Beschreibung	Verkaufspreis Stück/Gruppe in €	Wareneinsatz Stück/Gruppe in €	Rohertrag Stück/Gruppe in €
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 1	Preis pro MWh	430,00	370,00	<b>60,00</b>
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 2	Preis "Premiumanbieter" pro MWh	430,00	390,00	<b>40,00</b>
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 3				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 4				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 5				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 6				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 7				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 8				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 9				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 10				





# UMSATZPLANUNG für das 1. Jahr



E-Share

Gymnasium Seligenthal

Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe	Monatlicher Umsatz in €												Jahr 1
	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	
Preis pro MWh	193.500	258.000	322.500	387.000	516.000	580.500	606.300	645.000	774.000	903.000	967.500	1.032.000	<b>7.185.300</b>
Preis "Premiumanbieter" pro MWh	3.870	4.193	4.515	4.838	5.483	5.805	5.934	6.128	6.773	7.418	7.740	8.063	<b>70.757</b>
<b>Summe</b>	<b>197.370</b>	<b>262.193</b>	<b>327.015</b>	<b>391.838</b>	<b>521.483</b>	<b>586.305</b>	<b>612.234</b>	<b>651.128</b>	<b>780.773</b>	<b>910.418</b>	<b>975.240</b>	<b>1.040.063</b>	<b>7.256.057</b>

# MATERIALPLANUNG für das 1. Jahr

E-Share

Gymnasium Seligenthal



Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe	Monatliche Materialkosten in €												Jahr 1
	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	
Preis pro MWh	166.500	222.000	277.500	333.000	444.000	499.500	521.700	555.000	666.000	777.000	832.500	888.000	<b>6.182.700</b>
Preis "Premiumanbieter" pro MWh	3.510	3.803	4.095	4.388	4.973	5.265	5.382	5.558	6.143	6.728	7.020	7.313	<b>64.175</b>
Summe	<b>170.010</b>	<b>225.803</b>	<b>281.595</b>	<b>337.388</b>	<b>448.973</b>	<b>504.765</b>	<b>527.082</b>	<b>560.558</b>	<b>672.143</b>	<b>783.728</b>	<b>839.520</b>	<b>895.313</b>	<b>6.246.875</b>

# BETRIEBSAUFWENDUNGEN



**Ideen machen Schule**

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Mona-Lisa-Stiftung

E-Share

Gymnasium Seligenthal

## Einmalige Gründungsaufwendungen

EINMALIGE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang Nummer:	in € einmalig
Gründungs-/Unternehmensberatung	187	1.300,00
Notar	187-188	352,84
Anwalt (z. B. Gesellschaftervertrag)	188	115,00
Steuerberater	188	250,00
Handelsregister (z. B. Eintrag)	188-189	299,50
Gebühren (z.B. Gewerbeanmeldung, Konzession)	189-190	35,00
Marketing-/Werbekonzeption, Homepageerstellung	190	800,00
Eröffnungsanzeigen		
Firmenschilder/ Transparente	190	50,22
Seminare		
Sonstiges		
Summe der einmaligen Gründungsaufwendungen		<b>3.202,56</b>

## Personalaufwendungen

MITARBEITER/FUNKTION	Anzahl	in € monatlich
Informatiker (Gründer)	2	4.500,00
Vertriebler (Gründer)	1	4.500,00
Verwaltung & Marketing (Gründer)	1	4.500,00
Informatiker (Angestellt)	2	7.782,00
Personalaufwendungen Arbeitnehmer-Brutto		<b>21.282,00</b>
+ Sozialversicherungsanteil Arbeitgeber	21%	4.469,22
Personalaufwendungen Arbeitgeber-Brutto		<b>25.751,22</b>

## Raumaufwendungen

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang /Nummer:	in € monatlich
Miete/Pacht	191	460,00
Heizung	in Miete enthalten	
Wasser	in Miete enthalten	
Strom	191-192	110,00
Reinigung		
Raumaufwendungen gesamt		<b>570,00</b>

### Versicherungen/Beiträge

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang /Nummer:	in € monatlich
Beiträge: Innung/ Kammer/Verbände	191-195	41,70
Betriebshaftpflichtversicherung	195	9,34
Berufsgenossenschaft	195	100,00
Feuer-/Brand-/Einbruch- /Diebstahlversicherung	195	6,28
Rechtsschutzversicherung	195	13,58
sonstige Versicherungen	195	88,23
<b>Versicherungen / Beiträge gesamt</b>		<b>259,13</b>

### Reparatur- und Instandhaltung

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang /Nummer:	in € monatlich
Instandhaltung Gebäude		
Instandhaltung Maschinen/Werkzeuge	195-196	150,00
Instandhaltung Betriebs-/Geschäftsausstattung	196	40,00
<b>Reparatur- und Instandhaltung gesamt</b>		<b>190,00</b>

### Fahrzeugaufwendungen

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang /Nummer:	in € monatlich
Monatliche Leasingraten		
Wartung Kundendienst, Reparatur	196	20,83
Kraftstoff (Firmenfahrzeuge)		
Kfz-Versicherung, Kfz-Steuer	196-197	20,91
<b>Fahrzeugaufwendungen gesamt</b>		<b>41,74</b>

### Werbe- und Reiseaufwendungen

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang /Nummer:	in € monatlich
Anzeigen		
social media	197-198	1.920,00
Broschüren, Prospekte, Plakate		
Kino-, Radio und Fernsehwerbung	199	204,00
Give aways (Geschenke mit Werbeaufdruck)	199-200	12.495,00
Sponsoring, Spenden		
Messen, Verkaufsveranstaltungen		
Bewirtungsaufwendungen		
Reiseaufwendungen (Übernachtungen, öffentl. Verkehrsmittel)	200	590,00
Reiseaufwendungen (Privat-km)		
<b>Werbe- und Reiseaufwendungen gesamt</b>		<b>15.209,00</b>

**Aufwendungen der Warenabgabe**

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang /Nummer:	in € monatlich
Verpackungsmaterialien	200-201	560,00
Frachten	201	2.495,00
<b>Aufwendungen der Warenabgabe gesamt</b>		<b>3.055,00</b>

**Sonstige betriebliche Aufwendungen**

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang /Nummer:	in € monatlich
Porto/Telefon	201-202	24,95
Bürobedarf	202	20,00
Zeitschriften		
Leasing (ohne Kfz)		
Buchführung/Jahresabschluss	202	277,20
Rechts- und Beratungsaufwendungen		
Aus- und Fortbildung	202	50,00
EDV-Kosten	203	544,50
Bankgebühren (z.B. Kontoführung)	203-204	7,50
Gebühren (z.B. GEZ, GEMA)	204	18,36
Abfallbeseitigung	205	6,78
Betriebsbedarf	205-206	59,23
Kleingeräte und Werkzeuge	206	20,00
Sonstige Aufwendungen		
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen gesamt</b>		<b>1.028,52</b>

# Steuern

E-Share

Gymnasium Seligenthal



<b>Gewerbsteuer (ohne Kürzungen und Hinzurechnungen)</b>		<b>Eröffnungsjahr</b>	<b>2. Jahr</b>	<b>3. Jahr</b>
STEUERBERECHNUNG	Auswahl und Steuersätze	in € einmalig	in € einmalig	in € einmalig
Betriebsergebnis		447.712,95	589.759,00	560.696,19
Freibetrag	Kapitalgesellschaft	0,00	0,00	0,00
Gewerbeertrag		447.712,95	589.759,00	560.696,19
Steuermesszahl	3,5%	15.669,95	20.641,57	19.624,37
Hebesatz der Gemeinde	350%			
<b>Gewerbsteuer</b>		<b>54.844,84</b>	<b>72.245,48</b>	<b>68.685,28</b>

## Einkommensteuer (bei Personengesellschaft)

STEUERBERECHNUNG		in € einmalig	in € einmalig	in € einmalig
Betriebsergebnis				
Einkommensteuersatz*				
<b>Einkommensteuer</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

\*siehe Einkommensteuertabelle inkl. Solidaritätszuschlag

## Körperschaftssteuer (bei Kapitalgesellschaft)

STEUERBERECHNUNG	Steuersatz	in € einmalig	in € einmalig	in € einmalig
Betriebsergebnis		447.712,95	589.759,00	560.696,19
Körperschaftssteuersatz	15,83%			
<b>Körperschaftssteuer</b>		<b>70.872,96</b>	<b>93.358,85</b>	<b>88.758,21</b>

# PRIVATENTNAHMEN



**Ideen machen Schule**

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans-Joachim-Siftung

E-Share

Gymnasium Seligenthal

## Allgemeine Privatentnahmen

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang Nummer:	in € monatlich
Private Miete		
Lebensunterhalt		
Private Zinsen und Tilgungen		
Unterhaltsleistungen		
Urlaub / priv. Anschaffungen		
Sonstiges		
Allgemeine Privatentnahmen gesamt		

## Sonderausgaben

LAUFENDE AUFWENDUNGEN	Beleg im Anhang Nummer:	in € monatlich
Krankenversicherung		
Lebensversicherung		
Rentenvorsorge		
Berufsunfähigkeitsversicherung		
Unfallversicherung		
Haftpflichtversicherung		
Arbeitslosenversicherung (freiwillig)		
Sonderausgaben gesamt		

**UMSATZ- UND  
ERTRAGSVORSCHAU  
für das 1. Jahr**

E-Share

Gymnasium Seligenthal

	in €												Summe 1. Jahr
	Eröffnungs- monat	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	
Umsatzerlöse	197.370	262.193	327.015	391.838	521.483	586.305	612.234	651.128	780.773	910.418	975.240	1.040.063	7.256.057
- Material- und Wareneinsatz	170.010	225.803	281.595	337.388	448.973	504.765	527.082	560.558	672.143	783.728	839.520	895.313	6.246.875
<b>Rohertrag</b>	<b>27.360</b>	<b>36.390</b>	<b>45.420</b>	<b>54.450</b>	<b>72.510</b>	<b>81.540</b>	<b>85.152</b>	<b>90.570</b>	<b>108.630</b>	<b>126.690</b>	<b>135.720</b>	<b>144.750</b>	<b>1.009.182</b>
- Personalaufwendungen	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	25.751	309.015
- Raumaufwendungen	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	6.840
- Versicherungen/Beiträge	259	259	259	259	259	259	259	259	259	259	259	259	3.110
- Reparatur u. Instandhaltung	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	2.280
- Fahrzeugaufwendungen	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	501
- Werbe-/Reiseaufwendungen	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	15.209	182.508
- Aufwendungen Warenabgabe	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	36.660
- Sonst. betr. Aufwendungen (inkl. Gründungsaufw.)	4.231	1.029	1.029	1.029	1.029	1.029	1.029	1.029	1.029	1.029	1.029	1.029	15.545
- Zinsaufwendungen	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	1.300
- Abschreibungen	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	3.711
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-22.365</b>	<b>-10.132</b>	<b>-1.102</b>	<b>7.928</b>	<b>25.988</b>	<b>35.018</b>	<b>38.630</b>	<b>44.048</b>	<b>62.108</b>	<b>80.168</b>	<b>89.198</b>	<b>98.228</b>	<b>447.713</b>
Steuern												125.718	125.718
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-22.365</b>	<b>-10.132</b>	<b>-1.102</b>	<b>7.928</b>	<b>25.988</b>	<b>35.018</b>	<b>38.630</b>	<b>44.048</b>	<b>62.108</b>	<b>80.168</b>	<b>89.198</b>	<b>-27.490</b>	<b>321.995</b>

<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-22.365</b>	<b>-10.132</b>	<b>-1.102</b>	<b>7.928</b>	<b>25.988</b>	<b>35.018</b>	<b>38.630</b>	<b>44.048</b>	<b>62.108</b>	<b>80.168</b>	<b>89.198</b>	<b>-27.490</b>	<b>321.995</b>
+ Abschreibungen	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	309	3.711
<b>Cash-flow</b>	<b>-22.056</b>	<b>-9.823</b>	<b>-793</b>	<b>8.237</b>	<b>26.297</b>	<b>35.327</b>	<b>38.939</b>	<b>44.357</b>	<b>62.417</b>	<b>80.477</b>	<b>89.507</b>	<b>-27.181</b>	<b>325.706</b>
- Privatentnahmen													
- Einkommenssteuer inkl. SoliZ													
+ Privateinlagen	25.000												25.000
- Investitionen	19.377												19.377
+ Darlehensauszahlung	30.000												30.000
- Tilgungen													
<b>= Liquidität ohne Kontokorrent</b>	<b>13.567</b>	<b>-9.823</b>	<b>-793</b>	<b>8.237</b>	<b>26.297</b>	<b>35.327</b>	<b>38.939</b>	<b>44.357</b>	<b>62.417</b>	<b>80.477</b>	<b>89.507</b>	<b>-27.181</b>	<b>361.329</b>
+ Kontokorrentrahmen	10.000												10.000
<b>= verbleibende Liquidität aufsummiert</b>	<b>23.567</b>	<b>13.745</b>	<b>12.952</b>	<b>21.189</b>	<b>47.486</b>	<b>82.813</b>	<b>121.752</b>	<b>166.109</b>	<b>228.526</b>	<b>309.003</b>	<b>398.510</b>	<b>371.329</b>	



# ABSATZPLANUNG für 3 Jahre

E-Share

Gymnasium Selgenthal



Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe	Eröffnungsjahr			Jahr 2			Jahr 3		
	Absatz 1. Jahr in Stück	Umsatz 1. Jahr in €	Wareneinsatz 1. Jahr in €	Absatz 2. Jahr in Stück	Umsatz 2. Jahr in €	Wareneinsatz 2. Jahr in €	Absatz 3. Jahr in Stück	Umsatz 3. Jahr in €	Wareneinsatz 3. Jahr in €
Preis pro MWh	16.710	7.185.300	6.182.700	23.000	9.890.000	8.510.000	28.000	12.040.000	10.360.000
Preis "Premiumanbieter" pro MWh	165	70.757	64.175	200	86.000	78.000	230	98.900	89.700
Summe	16.875	7.256.057	6.246.875	23.200	9.976.000	8.588.000	28.230	12.138.900	10.449.700

# UMSATZ- UND ERTRAGSVORSCHAU für 3 Jahre



**Ideen machen Schule**

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans-Joachim-Schule

E-Share

Gymnasium Seligenthal

	in €		
	Eröffnungsjahr	Jahr 2	Jahr 3
Umsatzerlöse	7.256.057	9.976.000	12.138.900
- Material- und Wareneinsatz	6.246.875	8.588.000	10.449.700
<b>Rohertrag</b>	<b>1.009.182</b>	<b>1.388.000</b>	<b>1.689.200</b>
- Personalaufwendungen	309.015	450.000	500.000
- Raumaufwendungen	6.840	6.840	11.400
- Versicherungen/Beiträge	3.110	3.110	3.110
- Reparatur u. Instandhaltung	2.280	2.280	3.000
- Fahrzeugaufwendungen	501	1.000	1.500
- Werbe-/Reiseaufwendungen	182.508	300.000	600.000
- Aufwendungen Warenabgabe	36.660	25.000	2.000
- Sonst. betr. Aufwendungen (inkl. Gründungsaufw.)	15.545	5.000	2.500
- Zinsaufwendungen	1.300	1.300	1.283
- Abschreibungen	3.711	3.711	3.711
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>447.713</b>	<b>589.759</b>	<b>560.696</b>
Steuern	125.718	165.604	157.443
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>321.995</b>	<b>424.155</b>	<b>403.253</b>

<b>Betriebsergebnis</b>	<b>321.995</b>	<b>424.155</b>	<b>403.253</b>
+ Abschreibungen	3.711	3.711	3.711
<b>Cash-flow</b>	<b>325.706</b>	<b>427.866</b>	<b>406.964</b>
- Privatentnahmen			
- Einkommenssteuer inkl. SoliZ			
+ Privateinlagen	25.000		
- Investitionen	19.377	9.999	14.999
+ Darlehensauszahlung	30.000		
- Tilgungen			3.750
<b>= Liquidität ohne Kontokorrent</b>	<b>361.329</b>	<b>417.867</b>	<b>388.215</b>
+ Kontokorrentrahmen	10.000		
<b>= verbleibende Liquidität aufsummiert</b>	<b>371.329</b>	<b>789.196</b>	<b>1.177.411</b>