

GESCHÄFTSBERICHT

2013/14



GENIESSEN
INFORMATIONEN
ESSEN
MEINE REGION
EVENTS

AUSBILDUNG
FEIERN **BUS**
EINKAUFEN
ZUKUNFT



Inhaltsverzeichnis

Geschäftsidee.....	1
Namensgebung.....	2
Firmenaufbau.....	2
Verlauf.....	2
Produkt.....	3
Webseite.....	3
App.....	5
Finanzierung.....	6
Bilanzen.....	7
Marketing.....	8
Markteinschätzung.....	8
Distribution.....	8
Promotion.....	9
Ausblick.....	10

Geschäftsidee

Die Starter-Messe 2013 in Rottweil lieferte uns den ersten Ideenentwurf. Auf dieser Messe präsentieren sich jährlich zahlreiche Unternehmen der Region, die ihre Ausbildungsstellen einem breiten Publikum vorstellen. Jedes Jahr bietet diese Veranstaltung besonders für die interessierten Jugendlichen eine Möglichkeit sich über Berufsperspektiven zu informieren. Doch die Zeit sich mit jedem Unternehmen genauer auseinanderzusetzen fehlt. Das führte uns zu der Frage, wie man die konzentrierten Informationen der Ausbildungsmesse,

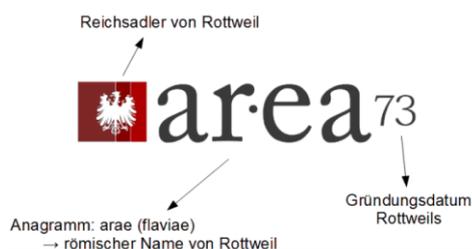
auf einer attraktiven Plattform ständig darstellen kann.

Das von Jugendlichen am intensivsten gebrauchte Medium ist die mobile Internetnutzung. Wissenschaftliche Zahlen bestätigen, was sich vor unseren Augen abspielt, immer mehr Jugendliche und junge Erwachsene besitzen ein internetfähiges mobiles Gerät. Deshalb sollte eine Webseite und App zu diesem Thema entstehen. Bei unseren weiteren Überlegungen stellten wir außerdem fest, dass es in unserer ganzen Region keine Freizeitapp für unsere Zielgruppe gibt. Unserer Geschäftsidee ist daher, eine Plattform für Ausbildungsmöglichkeiten und dualen Studiengängen anzubieten. Um diese App den Jugendlichen attraktiver zu gestalten, wird diese Plattform noch mit Freizeitangeboten, Gastronomie und Busfahrplänen kombiniert. Eine derartige Kombination von beruflichen Perspektiven in einer Region und Freizeitangebote gibt es in ganz Baden-Württemberg nicht.



Namensgebung

Der Firmenname „area73“ entstand durch mehrere Wortspiele. Das Anagramm von Arae Flaviae bildet dafür die Grundlage. Arae Flaviae kommt aus dem Lateinischen und war die ehemalige Bezeichnung der ältesten Stadt Baden-Württembergs: Rottweil. Durch die Umstellung der letzten beiden Buchstaben von Arae entsteht das englische Wort „area“, was soviel wie Raum bedeutet. Dieses Wortspiel ist ein Symbol unserer Geschäftsidee, verstreute Informationen aufzuarbeiten und zusammenzufassen. Die Zahl 73 ist ebenso ein Rückspiel auf die Gründungsstadt, denn diese wurde nach historischen Forschungen im Jahr 73 n. Ch. gegründet. Ausgesprochen wird der Name unserer Firma englisch, da dies die Weltsprache der digitalen Welt ist. Außerdem soll diese Aussprache den Stil der Jugendlichen und jungen Erwachsenen ansprechen.



Firmenaufbau

Die Firma area73 besteht aus 9 Schülern des Wirtschaftskurses des Leibniz Gymnasiums in Rottweil. Die App und die Webseite sind komplette Eigenentwicklungen auf Basis von HTML 5, CSS, PHP. Weiterhin werden die Frameworks AngularJS, Steroids, JQuery und Processwire verwendet.

Neben der Finanzabteilung ist für unser Geschäftsmodell die Marketingabteilung zur Kundenkommunikation und Partnerakquise zentral zuständig. Für das Vermarkten unserer Produkte, das Erneuern und das Aktualisieren der Informationen über die verschiedenen Events und Gastronomieunternehmen wird besonders viel Arbeitsaufwand und -zeit benötigt, deshalb sind in dieser Abteilung viele Firmenmitglieder eingebunden. Unterstützt werden wir von unserer Schulpatin Silke Pach und unserem Wirtschaftspate Roland Dürr. Die Position als Rechnungsrevisor wird ebenfalls von Roland Dürr und zusätzlich von Miguel Bonillo übernommen.



Verlauf

- Okt.** Gründung, Namensfindung, Erste Gespräche mit der Stadt Rottweil
- Nov.** Kapitalfindung, Treffen mit Wirtschaftsförderer Stadt Rottweil, Produktentwicklung
- Dez.** Hauptversammlung, Werbeaktionen, Appentwicklung, Kundenakquise
- Jan.** Verbindung zu Kooperationsfirmen herstellen, Content schaffen, Betatest der App
- Feb.** Messe Sindelfingen, Produktpräsentation bei Partnern, Erweiterte Beta
- Mär.** Planungen für Launch der Webseite/App, weitere Werbeaktionen

Produkt

Webseite

Der gesamte Inhalt der Webseite ist in vier verschiedene Hauptkategorien gegliedert: Events, Nützliches, Gastronomie und Informationen. Diese Grundbausteine bilden die zentrale Leiste der Webseite. Der Nutzer erhält dadurch die Möglichkeit sich einen ersten Überblick über die Seite zu beschaffen. Die Hauptkategorien öffnen, je nach Auswahl, ein sogenanntes Drop-Down-Menü. Dadurch wird dem Anwender eine Einsicht in weitere Unterkategorien gewährt.

Der Button „Events“ wird in Diskotheken, Bars, Feste und Sonstiges unterteilt. Im

Bereich „Nützliches“ werden Unterpunkte, wie Busfahrplan und Kinoprogramm, aufgeführt. Der Button „Gastronomie“ zeigt Kategorien, wie Restaurants, Bistros und Mensa und die Hauptkategorie „Informationen“ ist in Bereiche, wie Firmeninformation und Ausbildungsmöglichkeiten untergliedert.

Sollte der Anwender in seiner Auswahl jedoch unentschlossen sein, kann er oder sie sich an der rot eingefärbten Suchleiste unterhalb der Hauptkategorien orientieren. Diese ist ebenso in vier verschiedene Kacheln unterteilt. Unter dem Punkt „Entdecken“ werden allgemeine Informationen über die Freizeitgestaltung aufgeführt. Die Kachel „Demnächst“ weist den Nutzer auf Veranstaltungen hin, die in nächster Zeit stattfinden werden. Der Punkt „Favoriten“ ist dadurch besonders, dass hier persönliche Empfehlungen der Redaktion aufgeführt werden.

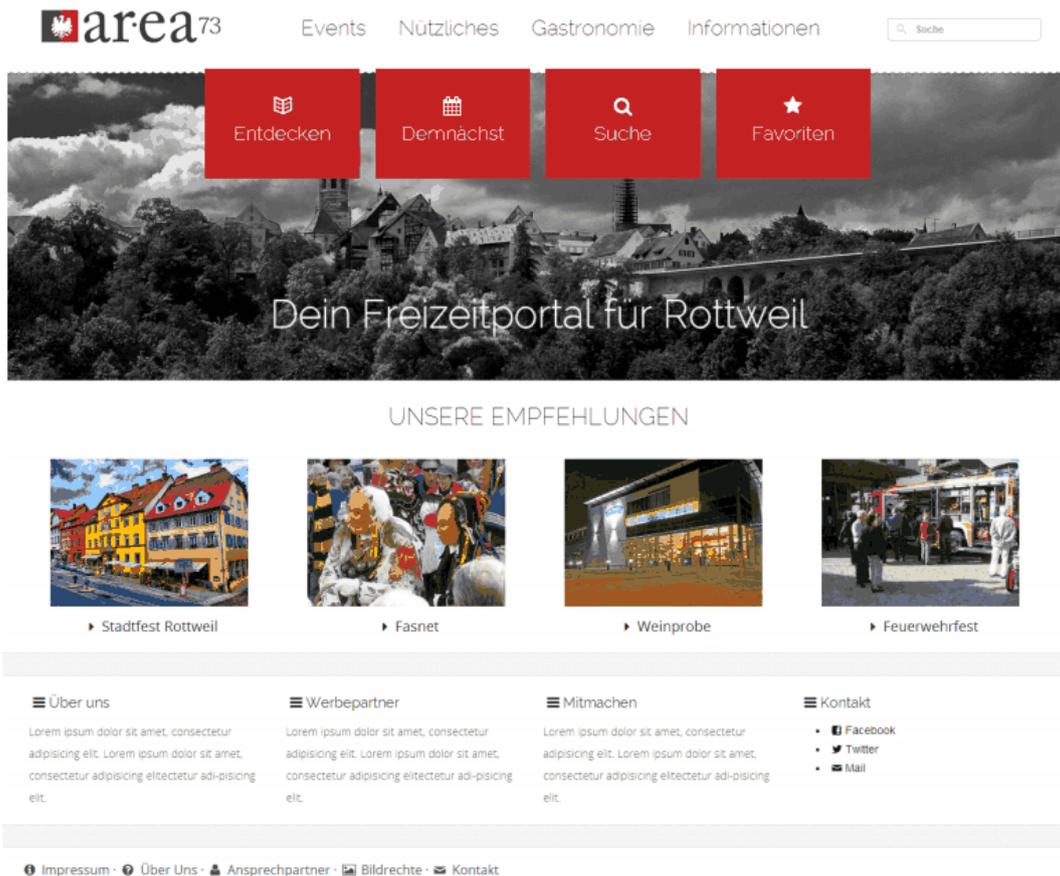


Abb. Startseite der Webseite

Der letzte Button „Suche“ hat die gleiche Funktion wie die Suchleiste, die oben rechts auf jeder Seite vorhanden ist. Hier kann ein Schlüsselwort eingegeben werden. Die Suchfunktion kann an dieser Stelle und auch nach dem Öffnen einer Hauptkategorie (z.B. Events) individuell angepasst werden. Die Suchanzeigen können außerdem nach dem Alphabet, unseren Empfehlungen oder Veranstaltungsdatum sortiert werden.

Sobald eine Veranstaltung oder ein Restaurant vom Nutzer ausgewählt wurde, wird diese näher beschrieben.

Sowohl Kontaktdaten, Preisangebote und allgemeine Informationen werden hier aufgezeigt.

Ein weiteres Spezialangebot ist durch die Kooperation des Rottweiler Kinos zustande gekommen. Wenn der Nutzer an einem Film interessiert ist, kann dieser über unsere Webseite und App eine Kartenreservierung beantragen.



Durch unser Produkt wird der Anwender auf einen gesonderten Bereich weitergeleitet, der mit dem gewünschten Film verbunden ist.

Auch Busverbindungen können auf komfortable Art und Weise aufgerufen werden, ohne einer lange Suche im weiten Web ausgeliefert zu sein. Der Anwender muss dafür seinen Start- und Zielort eingeben, um die Linie seiner Strecke ausfindig zu machen, daraufhin erhält er eine ausführlichen Überblick über alle möglichen Anbindungen.

Dank des responsiven Webdesigns ist die Webseite sowohl auf Desktopgeräten wie auch auf Smartphones formschön abrufbar.

Diese Eigenschaft ermöglicht es dem Nutzer, die Webseite in einer komfortableren Ansicht zu verwenden. Dies ist vor allem für die Nutzer sehr nützlich, die sich unsere App nicht herunterladen können, da sie entweder ein WindowsPhone oder ein unbekanntes kleines Betriebssystem auf ihrem Smartphone besitzen.

Der untere Teil der Webseite verweist auf allgemeine Informationen, wie: Über uns, Werbepartner, Mitmachen, Kontakt, Impressum, Ansprechpartner und Bildrechte.

Durch diese Auswahl geben wir unter anderem Auskünfte über unsere Firma, über die Bildrechte, welche Partnerfirmen uns sponsern und wie ein Nutzer uns unterstützen kann.

App

Die App ist das Hauptprodukt unserer Firma, das mit den gleichen Informationen, wie die Webseite, ausgestattet ist. Beide Produkte sind strukturell ähnlich aufgebaut. Der Vorteil dieses Programms ist es jedoch, dass es auf einem Smartphone genutzt und damit auch offline (ohne direkten Internetzugang) verwendet werden kann. Ein weiterer Aspekt, der für eine App spricht, ist, dass man den Inhalt perfekt auf den kleinen Bildschirm zugeschnitten bekommt und somit dem Zoomen aus dem Weg gehen kann. Dabei verliert es dennoch nicht an



Effekten wie zum Beispiel der individuell einstellbaren Suchfunktion. Selbst auf das Reservieren von Kinoplätzen und das Anzeigen von Busverbindungen muss nicht verzichtet werden, sofern ein lokales Netz vorhanden ist.

Erhältlich ist unsere App im Apple Appstore (iOs) und Google Playstore (Android).



Abb. Startbildschirm der App

Finanzierung

Bei der Firma area73 handelt es sich um eine Aktiengesellschaft. Durch die Einlagen von 90 Anteilseignern, unsere Firmenmitglieder mit eingeschlossen, verfügten wir schon im ersten Gründungsmonat über 900 € Stammkapital. Diese Einlagen wurden durch den Verkauf von Anteilscheinen jedes Firmenmitglieds erwirtschaftet. Damit stand uns ein ausreichendes Startkapital als Grundlage für Werbemaßnahmen und Produktionskosten (bei uns zunächst nur Arbeitsstunden) zur Verfügung.

Unsere App wird kostenlos angeboten. Deshalb müssen wir gewährleisten, dass unsere Einnahmen durch genügend Kooperationsfirmen gesichert sind. Unsere Partner müssen für eine Partnerschaft mit area73 ca. 200-250 € zahlen. Die Zahlung läuft unter einem Sponsoringvertrag. Mit der Partnerschaft erwerben sich die verschiedenen Unternehmen zum einen ein Recht auf eine Verlinkung ihrer Ausbildungsseite auf unsere Produkte und zum anderen,



dass ihr Logo auf allen unseren Printmedien erscheint.

Eine weitere Einnahmequelle sind die Gastronomieunternehmen. Diese werden nur in den Produkten aufgeführt, wenn sie einen Beitrag von 50 € zahlen, uns die Erlaubnis zur Auslegung von Flyern und eventuell Plakaten erteilen und ihre Zustimmung zur Veröffentlichung der Speisekarte, Öffnungszeiten, Kontaktdaten sowie ihres Logos geben. Dafür werden die Lokale in unsere Rubriken aufgenommen und erhalten eine kleine Beschreibung. Ein weiterer Vorteil dieser Gastronomieunternehmen ist die zusätzliche Werbung in unserer App und Webseite.

Für die Eventveranstalter gelten ähnliche Anforderungen und Leistungen wie bei den Gastronomieunternehmen. Der Unterschied liegt darin, dass die Veranstalter verschieden hohe Beiträge zahlen müssen, abhängig von der Anzahl der Events. Eine Diskothek mit wöchentlichen Veranstaltungen muss zum Beispiel einen Beitrag von 100 € zahlen.

Wir konnten schon sehr viele lokale Unternehmen für unser Geschäftskonzept begeistern. So kooperieren wir z.B. mit der Volksbank, der Kreissparkasse, Mahle, ddm Hopt&Schuler, der ENRW, Bucher Stahl und vielen weiteren.

Bilanz

Aktiva

Bestand an Produkten	0,00€
Bank + Kasse	1157,89€
Forderungen Junior	0,00€
Forderungen/Kunden	0,00€

Summe: 1157,89€

Aktienwert: 11,99 €

Passiva

Grundkapital	900€
Bilanzerfolg	179,08€
Rückstellung Körperschaftsteuer	31,60€
Verbindlichkeiten/Junior	47,21€
Verbindlichkeiten/Lieferanten	0,00€

Summe: 1157,89€

Prognose 34,55€

Berichtszeitraum	Lohnkosten (Brutto)	Sozialversicherungsanteil (AG)	Einnahmen ohne (Ust)	Umsatzsteuer	Ausgaben ohne (Vst)	Vorsteuer	Grundkapital (Anteilsscheine)
Oktober	29,50 €	2,95 €	162,00 €	38,00 €	0,00 €	0,00 €	140,00 €
November	28,50 €	2,85 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	730,00 €
Dezember	36,00 €	3,60 €	0,00 €	0,00 €	40,00 €	7,60 €	30,00 €
Januar	24,00 €	2,40 €	0,00 €	0,00 €	30,00 €	0,00 €	0,00 €
Februar	59,00 €	5,90 €	84,04	15,96 €	87,66 €	16,65 €	0,00 €
März	0,00 €	0,00 €	882,34 €	167,66 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Summe	177,00 €	17,70 €	1.128,38 €	221,62 €	157,66 €	24,25 €	900,00 €



Gewinn- und Verlustrechnung Aktuell | Prognose

Einnahmen (netto)	498,14 €	3.109,84 €
- Aufwendungen	287,46 €	509,80 €
Davon: Löhne (netto)	82,60 €	158,67 €
Davon: Lohnsteuer + Sozialabgaben	47,20 €	43,47 €
Davon: Ausgaben (netto)	157,66 €	307,66 €
Davon: Verbindlichkeiten/Lieferanten (netto)	0,00 €	0,00 €
+ Warenbestand	0,00 €	0,00 €
Erfolg (Gewinn/Verlust)	210,68 €	2.600,04 €
Körperschaftsteuer	31,60 €	390,01 €
Erfolg nach Steuern	179,08 €	2.210,03 €

Marketing

Markteinschätzung

Nach einer Studie von Accenture, ein Managementberatungs-, Technologie- und Outsourcing-Dienstleister, stieg die mobile Nutzung des Internets in Deutschland von 13 % (2008) auf 70 % (2013) an. Dadurch entstanden in den letzten Jahren viele verschiedene App-Konkurrenten. Große Anbieter, wie Yelp (App über Geschäfte und Restaurants) oder DB Navigator (App der Deutschen Bahn), geben kleinen Firmen kaum eine Möglichkeit den Markt zu bereichern. Unser Produkt verbindet jedoch verschiedenartige, sich im ersten Moment ausschließende Inhalte. Außerdem gibt es in unserem ganzen Bundesland keine Plattform die

Ausbildungsinformationen,

Gastronomie, Busfahrpläne und Events verbindet. Dadurch treffen wir mit unserer Idee auf eine Marktlücke. Unsere Zielgruppe sind die jüngeren Einwohner Rottweils. Mit mehr als 8.000 Schülern und junge Erwachsenen allein in Rottweil hoffen wir einen großen Kundenstamm aufbauen zu können.

Distribution

Unsere Produkte konzentrieren sich auf den Raum Rottweil. Durch den Wirtschaftsförderer der Stadt Rottweil, Andre Lomsky haben wir mit ihm einen Vertreter der Stadt auf unserer Seite. Synergieeffekte wie die Verlinkung unserer Webseite an einer attraktiven Position auf der offiziellen Homepage Rottweils sind somit denkbar. Im Gegenzug dazu bieten wir der Stadt eine ähnliche Position in unseren Produkten.

Durch die Messe in Sindelfingen konnten wir weitere Anregungen für Verbesserung unseres Produkts erhalten. Obwohl die Stadt Sindelfingen

weit außerhalb unseres Zielgebiets liegt, gab es auch dort viele Interessenten an unserem Produkt. Diese würden sich unsere App herunterladen, insofern sie Touristen in Rottweil sein würden. Dies ist ein weiterer positiver Aspekt, den wir künftig nutzen sollten, denn Rottweil ist bereits als älteste Stadt in Baden-Württemberg ein beliebtes Reiseziel für Touristen aus Deutschland und der ganzen Welt.

Promotion

Erste Erfolge in der Promotion erlangten wir durch Zeitungsartikel im Schwarzwälder Boten (Regionale Zeitung) und Auftritte bei kleinen Schulveranstaltungen. Außerdem verteilte area73 schon mehrere Flyer in der Region. Besonders große Aufmerksamkeit erlangte unsere Firma durch einen großen Eyecatcher. Dieser wurde von uns selbstständig angefertigt und stellt ein riesiges, menschengroßes Smartphone dar. Auf diesem haben wir die Startseite unserer App dargestellt. In Zukunft werden unsere Produkte noch zusätzlich digital

beworben. Soziale Netzwerke wie: Facebook, Twitter und Instagram bilden hierfür die Grundlage. Bei den Kooperationsfirmen und in der Stadt Rottweil führen wir regelmäßig Umfragen mit einem selbsterstellten Fragebogen durch. Damit erhalten wir ständig Rückmeldungen, wie unsere Produkte auf die Kunden wirken und wie hoch der aktuelle Bekanntheitsgrad unserer Firma ist. Durch diese enge Kundenverbundenheit erhalten wir ständig neue Anregungen und Verbesserungsvorschläge, die wir direkt in unser Produkt einfließen lassen.



Abb. Flyer für Produktlaunch



Ausblick

Die positiven Rückmeldungen von unseren Kooperationsfirmen und ihren Auszubildenden zeigen uns, dass unsere Produkte auf eine Vielzahl von interessierten und potenziellen Kunden treffen. Durch die ersten Werbeaktionen, wie die Veröffentlichung mehrerer Zeitungsartikel, wird der Launch unserer Produkte bereits ungeduldig erwartet. Aber die Webseite und die App befinden sich zurzeit in einer wichtigen Testphase und werden noch weiter ausgebaut. Durch die Erfahrung auf der Messe im Stern-Center in Sindelfingen konnten wir außerdem feststellen, dass es auch außerhalb unserer Region Interessenten für unsere Produkte gibt.

Voraussetzung für ihre Zusammenarbeit wäre jedoch eine Ausweitung unseres Angebotsradius. Zunächst muss sich area73 jedoch auf die Kernaufgabe, sich in der Region Rottweil zu etablieren, konzentrieren. Erst dann werden wir unseren Angebotsradius auf die Umgebung

ausweiten. Unser Bekanntheitsgrad in Rottweil ist bereits jetzt so groß, dass Kooperationspartner wie der Schwarzwälder Bote oder der Biomarkt Rottweil area73 selbstständig kontaktierten und eine Mitgliedschaft von 250 € anboten. Daraus wird erneut deutlich, dass nicht nur unsere bevorzugte Zielgruppe, sondern auch regionale Unternehmen stark an unserer Webseite und App interessiert sind. Aus diesem Grund erwarten wir zukünftig noch weitere Interessenten für Mitgliedschaften. Die IHK hat in unserer Idee großes Potenzial erkannt. Unsere App wird in deren Aktion „Die Hierbleiber“ aufgenommen und Ende dieses Geschäftsjahres von der IHK übernommen. Somit haben wir die Nachhaltigkeit unseres Produktes gesichert und den Jugendlichen in unserer Region die Wahl über ihre berufliche Zukunft erleichtert. Zusammenfassend ist zu sagen, dass unser Projekt einzigartig ist und eine Marktlücke trifft, die wir mit viel Motivation und Arbeitseinsatz schließen wollen.