

NET-Solutions

Businessplan

Unternehmensgründung PPR

© Haider, Hil, Ilic, Moser, Schachinger

Übersicht

- Geschäftsidee
 - Gesellschaftsform
 - Produkte – Dienstleistungen
 - Markt- und Branchenanalyse
 - Marketingstrategie
 - Organisation
 - Chancen und Risiken
-

Geschäftsidee

- Beratungs- und Dienstleistungs-
Unternehmen für IT
 - Finanzierungsmöglichkeiten, Leasing
 - Hochwertige Beratungsleistungen
 - Qualitative Beratung
 - speziell abgestimmt auch für nicht
technisch versierte Kunden
-

Gesellschaftsform

- Gründung als OEG

 - Kostengünstig
 - Keine Kapitalbindung
 - Haftung
 - Haftung kann auch motivierend sein
 - Vor und Nachteile
-

Produkte und Dienstleistungen I

Beratung

- Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden einschätzen

Hardwarehandel

- jegliche Art von Standardkomponenten
- Netzwerkausstattung

Software

- bevorzugt Standardsoftware
-

Produkte und Dienstleistungen II

□ Service

- Betreuung „unserer“ Kunden
- Wartung von „fremder“ Hard- und Software

□ Finanzierung

- Leasing
 - normaler Verkauf
-

Marktpotential und Volumen

□ Marktpotential

- der IT-Markt wächst wieder:

Dienstleistungs- u. Servicesektor + 7,3%
Softwaremarkt um 4,9%

- Trends

□ Marktvolumen

österreichischer IT-Markt: € 6,028 Milliarden (2003)
davon 47% Services

Zielgruppen, Standort, Wettbewerb

□ Zielgruppe

- Neugründer

□ Standortwahl

- Vorerst kein eigenes Büro
- Lagerraum

□ Wettbewerb

- 90 Firmen
-

Marketingstrategien

- Strategie kurzfristig
 - Eröffnungsevents
 - spezielle Preisstrategien für Gründer
 - Strategie mittel- und langfristig
 - Kundenbindung
 - Mundpropaganda
 - Markteintritt
 - März 2004
-

Organisation

- Kompetenz
 - Personalentwicklung
 - Personalkosten
-

Chancen und Risiken

Best Case

- EUR 400.000,- Umsatz nach 1 Jahr

Worst Case

- Marktaustritt nach 1 Jahr
-

NET-Solutions

Businessplan

Unternehmensgründung PPR

© Haider, Hil, Ilic, Moser, Schachinger