

Businessplan

Softwareunterstützung in der Extremitätenchirurgie

Marina Berkovich Klaus Lochmann
 Manuel Mayr Jürgen Tyka

Technische Universität München

29. Juni 2006

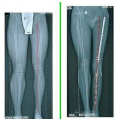


Outline

- 1 Executive Summary
 - State of Art in der Extremitätenchirurgie
 - Ursprung
 - Geschäftsidee und Unternehmer
- 2 Gründerteam
- 3 Geschäftsidee
- 4 Angebotenes Produkt und Zielgruppe
 - Zukunft
- 5 Positionierung und Kundennutzen
- 6 Marktübersicht
- 7 Marketing und Vertrieb
- 8 Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
- 9 Finanzierung
 - Finanzierungsmittel
 - Umsatzentwicklungsplan und Liquiditätsplan



Extremitätenchirurgie in a Nutshell



- ### Extremitätenchirurgie
- Längendifferenzen an Armen und Beinen
 - Ein- und beidseitiger Minderwuchs
 - Achsenfehlstellungen
 - Knochendefekte und Falschgelenke

Für uns interessant
 Längendifferenzen an Armen und Beinen



Ursprüngliche Erstellung von Knochenprothesen

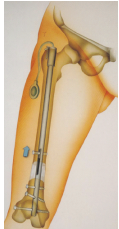


- ### Fehlerbehaftete Verfahren
- Grundlage heutzutage: zweidimensionale Röntgenbilder
 - Minimale Fehler können zu lebensgefährlichen Entzündungen führen
 - Menschliche Fehler sind nicht selten



Executive Summary	Gründerteam	State of Art in der Extremitätenchirurgie
Angebotenes Produkt und Zielgruppe	Geschäftsidee	Ursprung
Positionierung und Kundennutzen		Geschäftsidee und Unternehmer
Marketing und Vertrieb		
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven		
Finanzierung		

Resümee der Geschäftsidee



- ### Geschäftsidee kurz gefasst
- Software zur Herstellung von Geometrien
 - Computertomographen sollen die Erstellung von Modellen unterstützen
 - Know How in Algorithmik

Executive Summary	Gründerteam	
Angebotenes Produkt und Zielgruppe	Geschäftsidee	
Positionierung und Kundennutzen		
Marketing und Vertrieb		
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven		
Finanzierung		

Gründerteam

Gründer

Das Gründerteam besteht aus den Informatikstudenten Marina Berkovich, Klaus Lochmann, Manuel Mayr und Jürgen Tyka.

- ### Rollenverteilung
- Manuel Mayr (Algorithmenentwicklung)
 - Klaus Lochmann (Software Entwicklung)
 - Marina Berkovich (Workshops und Software Tests)
 - Jürgen Tyka (Vertrieb und Workshops)

Executive Summary	Gründerteam	
Angebotenes Produkt und Zielgruppe	Geschäftsidee	
Positionierung und Kundennutzen		
Marketing und Vertrieb		
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven		
Finanzierung		

Geschäftsidee

- ### Medizin Software
- Unternehmens Name MedSoft KG
 - Gründung am 1. August 2006
 - Berechnung von Knochengometrien durch effiziente- und exakte-Algorithmen
 - Erstellung exakter Modelle zur Herstellung von Knochenprothesen

Executive Summary	Gründerteam	Zukunft
Angebotenes Produkt und Zielgruppe	Geschäftsidee	
Positionierung und Kundennutzen		
Marketing und Vertrieb		
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven		
Finanzierung		

Angebotenes Produkt und Zielgruppe

- ### Produkt
- Geometrierstellungs-Software für Knochenprothesen
 - Algorithmen sind auf alle möglichen Gebiete erweiterbar

- ### Zielgruppe
- Chirurgen
 - Krankenhäuser und Kliniken

Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Zukunft

Revolutionierung der Extremitätenchirurgie

Verbesserungen

- Einsatz von Computertomographen
- Exakte 3D-Darstellungen am Rechner
- Steigerung der Lebensqualität der Patienten



Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Positionierung und Kundennutzen

Positionierung

- Nur für Fachchirurgen
- Erklärungsbedürftiges Produkt
- Einzige Software die solche Probleme löst

Kundennutzen

- Exakte Behandlung von Längendifferenzen an Armen und Beinen
- Höhere Lebensqualität für die Patienten
- Weniger Risiken bei Eingriffen durch Chirurgen



Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Marktübersicht

Marktübersicht

- Medizinische Software ist meistens Verwaltungssoftware
- Konkurrenz ist allgemein klein in dieser Sparte
- Die Chancen sind sehr groß für eine starke Expansion



Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Marketing und Vertrieb

Preispolitik

- Lizenzen werden monatlich zu je 600 Euro vermietet
- Workshop zur Erläuterung der Funktionalität der Software
- Regelmässige Updates
- Einmalige Installation und weiterer Support
- Implementierung von Features nach Kundenwünschen

Bekanntmachung

- Fachmessen
- Fachzeitschriften



Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marktübersicht
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven

Unternehmensorganisation

- Firmenzentrale in Martinsried bei München
- Theoretischer Mediziner zur Unterstützung

Zukunftsperspektiven

- Kernkompetenz auf Entwicklung robuster Algorithmen
- Ausweitung des Einsatzgebietes in Zukunft möglich
- Große Wachstumschancen in der Medizin



Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marktübersicht
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Finanzierung

Investitionen

- Anmietung eines Büros und Einrichtung
- Erwerb eines Servers

Betriebsmittelplan

- Personalkosten 3000 Euro
- Fixe Ausgaben (Miete, Leasing, etc.) 2650 Euro
- Variable Ausgaben (Fahrzeug-, Reisekosten, etc.) 2650 Euro
- Zinsen und Abschreibungen 800 Euro



Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marktübersicht
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Finanzierungsmittel

Zusammensetzung

- Eigenkapital 35% des Gesamtkapitals
- Fremdkapital besteht zu 84% aus langfristigen Krediten
- 16% des Fremdkapitals werden über ein Kontokorrentkredit gedeckt



Executive Summary
Gründerteam
Geschäftsidee
Angebotenes Produkt und Zielgruppe
Positionierung und Kundennutzen
Marktübersicht
Marketing und Vertrieb
Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven
Finanzierung

Umsatzentwicklungsplan

Umsatzentwicklung für die nächsten drei Jahre

- Umsatzsteigerungspotential von 1800 Euro auf 43200 Euro
- Kostenreduktion für Fixe und Variable Betriebsausgaben
- Anstieg der Personalkosten von 36000 Euro auf 169200 Euro

Liquiditätsplan

- Liquidität ab dem neunten Monat steigend
- Sinkende Investitionsausgaben in den ersten 3 Monaten
- Im zweiten Geschäftsjahr Anhebung des Unternehmerlohns geplant



Executive Summary Gründerteam Geschäftsidee Angebotenes Produkt und Zielgruppe Positionierung und Kundennutzen Marktübersicht Marketing und Vertrieb Unternehmensorganisation und Zukunftsperspektiven Finanzierung	Finanzierungsmittel Umsatzentwicklungsplan und Liquiditätsplan
--	--

Danke für die Aufmerksamkeit!
Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!