

# Businessplan TAKEnow

Studiengang: EMBA General Management

Mussten sie auch bereits lange anstehen, damit sie ihr Essen kaufen und zahlen konnten? Zeit ist für die Menschen eines der wichtigsten und zunehmend leider immer seltener zur Verfügung stehendes Gut. TAKEnow ermöglicht mehr frei verfügbare Zeit. Die Order & Pay Plattform TAKEnow hat sich zur Aufgabe gemacht, unnötige und nervende Warteschlangen bei den Konsumenten zu eliminieren. TAKEnow ermöglicht den Gastronomieunternehmen ein Umsatzwachstum während den Stosszeiten.

## Die Aufgabenstellung

Ziel der Arbeit ist die Erstellung eines Businessplanes zur Prüfung der Rentabilität der Geschäftsidee von TAKEnow. Der Businessplan soll die Kapitalsuche bei Investoren ermöglichen und baut auf drei zu erarbeitenden Beilagen auf. Eine Beilage widmet sich der Produktentwicklung, aus einer weiteren Beilage resultieren die relevanten Marketinggrundlagen und die letzte Beilage liefert die wichtigen Informationen zur Organisation und Firmengründung.

## Die Ausgangslage

In den immer kürzeren Mittagspausen verpflegen sich immer mehr Menschen gleichzeitig. Dies führt auf der Seite der Konsumenten zu Wartezeiten und generiert Stress und Zeitverluste. Um diesen Stress zu eliminieren und die knappen Mittagszeiten optimaler zu nutzen, entstand die Geschäftsidee von TAKEnow. Die Konsumenten sollen keine unnötige Zeit in Warteschlangen mehr verbringen, sondern diese Zeit frei nutzen. Den Gastronomieunternehmen sollen keine Umsatzeinbussen aufgrund weglaufernder Kundschaft entstehen.

## Das Produkt

TAKEnow wird eine zeitgemässe Order und Pay Plattform für kleine und mittlere Gastronomiebetriebe für Vorort Bestellungen, welche sich optimal in die

Bestellabläufe der Betriebe integrieren lässt. Mittels Smartphone Applikation bestellt der Kunde im Vorfeld auf eine bestimmte Zeit oder lässt sich vom Gastronomiebetrieb über die Fertigstellung informieren. Der Konsument holt sein Essen lediglich ab, die Bestellung und Bezahlung wurden bereits online erledigt. Dadurch reduziert sich die Kundendurchlaufzeit beim Gastronomiebetrieb bis zu 60%.

## Das Ergebnis

Die Rentabilität der Geschäftsidee ist gewährleistet. Die Umsetzung wird durch die Autoren angegangen. TAKEnow benötigt anfänglich ein Kapital in der Höhe von 100'000 CHF um ein konsolidiertes, durch die strategischen Kunden abgenommenes, minimal funktionsfähiges Produkt zu entwickeln. Um eine Skalierung zu ermöglichen, benötigt TAKEnow in einer zweiten Kapitalisierungsrunde weitere 125 000 CHF. Die nachträglichen Weiterentwicklungen bedingen kein zusätzliches externes Kapital.

## Der Ausblick

Es wird ein Investor gesucht, um die Entwicklung in Zusammenarbeit mit ersten strategischen Gastronomieunternehmen zu vollziehen.



Marc Eigenmann  
marc.eigenmann@hotmail.ch



Stefan Wyss

## FACT

Ab 5 Minuten verzichten 25% der potentiellen Kunden  
Ab 10 Minuten verzichten 61% der potentiellen Kunden

Werte aus Umfrage

## DAVID, GELATERIA DI BERNA

«Warteschlange macht wirtschaftlich keinen Sinn»  
«Ja, wir verlieren Kunden»

Aussage aus Interview