

# Businessplan zur Etablierung und Skalierung eines Software Startups im DACH-Raum

Studiengang: EMBA General Management

In einer Zeit, in der das Bewusstsein für Gesundheit und Wohlbefinden in der Gesellschaft wächst, bietet sich eine besondere Gelegenheit für ein Startup, welches das Potenzial der digitalen Transformation nutzt, um eine innovative Lösung im Fitness- und Gesundheitssektor zu entwickeln. Um ihr Produkt «Pump it App» erfolgreich auf dem Markt zu etablieren und somit den Weg zur Selbstständigkeit zu ebnen, benötigt Mañana eine Strategie und einen Businessplan.

## Ausgangslage

Die Fitness- und Gesundheitsindustrie weisen erhebliche Lücken im Bereich der digitalen Trainingsunterstützung auf. Aus diesem Grund wurde die Trainingssoftware «Pump it App» von einem Startup drei junger Ingenieure entwickelt, mit dem Ziel, Fitness- und Gesundheitseinrichtungen bei der Kundenbetreuung sowie der Weitergabe ihres Fachwissens zu unterstützen. Der Schwerpunkt wurde bisher auf die technologische Entwicklung gelegt, während die betriebswirtschaftliche Perspektive weitgehend vernachlässigt wurde.

## Zielsetzung

Das Ziel war, eine Strategie zur Markterschliessung zu erarbeiten sowie einen umfassenden Businessplan zu erstellen. Mit der Überprüfung des Finanzmodells sollte geklärt werden, welche Gewinne das Startup in den nächsten Jahren erzielen kann und ob dadurch der Gang in die finanzielle Selbstständigkeit möglich ist. Weiter musste überprüft werden, ob für die Zielerreichung eine externe Finanzierung angestrebt werden muss oder ob das Startup selbst genügend liquide Mittel erwirtschaften kann.

## Vorgehen und Methodik

Als Leitfaden zur Strategie- und Businessplanerarbeitung wurde entsprechende Literatur herbeigezogen. Zur Erhebung der notwendigen Daten und Informatio-

nen wurden Interviews geführt sowie eine Literatur- und Datenrecherche betrieben. Anhand des Businessmodells und der Kundenbedürfnisse wurde der Product-Market-Fit untersucht. Mit der Umfeld- und Unternehmensanalyse wurden Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken identifiziert, Strategien abgeleitet und Massnahmen definiert. Mit der Erstellung eines Finanzmodells wurden die Ergebnisse in Zahlen abgebildet und die zukünftigen Geschäftsverläufe simuliert.

## Ergebnisse

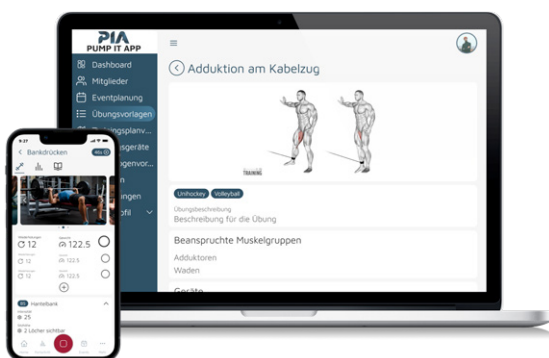
Um den Kundenbedürfnissen optimal gerecht zu werden, muss das Produkt zu einer umfassenden «All-in-One-Lösung» weiterentwickelt werden. Dadurch können Fitness- und Gesundheitseinrichtungen in ihrem Kerngeschäft unterstützt und die notwendigen Aufgaben im Bereich der Administration, Verwaltung und Buchhaltung vereinfacht werden. Die gewählte Strategie zur Markterschliessung ermöglicht es dem Startup, sich am Markt zu etablieren und kontinuierlich wachsende Umsätze und Gewinne zu erzielen. Die Selbstständigkeit kann ohne externe Finanzierung binnen der gesetzten Frist erreicht werden.

## Fazit und Ausblick

Die Umsetzung der Massnahmen zur Weiterentwicklung des Produkts, Markterschliessung und zur Gründung einer Firma ist zweifellos sinnvoll und bereits in Arbeit. Die Gründung der Mañana GmbH ist für das erste Quartal 2024 geplant. Der Markteintritt in Deutschland erfolgt im dritten Quartal 2026 und der Break-Even-Punkt wird im Jahr 2028 erreicht.



Sascha David Tschabold  
s.tschabold@gmx.ch



«Pump it App»: die innovative Softwarelösung für Fitness- und Gesundheitseinrichtungen