

Deine Kinder wollen
Lieder und Märchen
hören, aber du willst,
dass sie noch nicht in
Kontakt mit dem
Internet kommen ?



Eine unlösbare
Aufgabe in der
heutigen Zeit?

Nicht mit uns!

Denn wir haben die

Lösung 



HörMal!

Das spielerische Hörerlebnis



Eine Geschäftsidee von Justin Drott, Alina Roth und Tamino Schäfer



SWOT/Fazit



Zahlen und Daten



Kunden und Wettbewerbsanalyse



Unsere Wertschöpfungskette



Das Unternehmen



Die Idee

HörMal!

Das spielerische Hörerlebnis



Unser System

Einfache Bedienung

analog

Für Märchen-, Lieder-
und Lernspaß

Kopfhörer-
anschluss

Nie endender Spaß
durch wechselndes
Programm mit Hilfe
wechselbarer SD-
Karten

Der
Allrounder

Für die Altersklasse
von ca. 2 bis 8
Jahren

abenteuerreich

Verschiedene
kinderfreundliche
Designs



Idee

Unternehmen

WSK

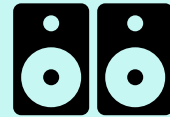
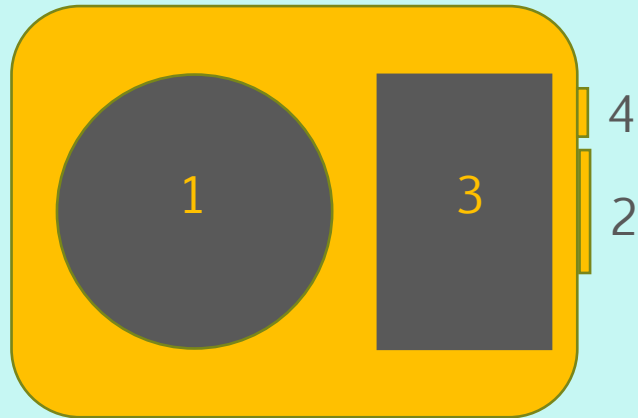
Analyse

Zahlen/Daten

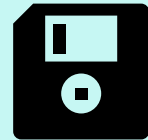
SWOT/Fazit



Aufbau und Funktionsweise



1. Lautsprecher



2. SD-Kartenfach zum schnellen Wechsel
(mit Kindersicherung)



3. Kinderfreundliches Bedienfeld



4. Integrierter Kopfhöreranschluss



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Digitalisierung und ihre Folgen

Digitalisierung bestimmt unseren Alltag und damit auch den **unserer Kinder** immer

mehr



Jedoch lauern auch viele **Gefahren im Netz**, die nicht einmal wir Erwachsene richtig einschätzen können. Wie sollen das dann erst unsere Kinder können.



Deswegen ist im **Umgang von Kinder mit dem Internet** und ähnlichen Anwendungen

Vorsicht geboten



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Eine Frage der digitalen Erziehung

Jedoch ist das **Internet** aus unsere heutigen Welt auch **nicht mehr wegzudenken** und deshalb gilt es unsere Kinder möglichst **gut darauf vorzubereiten**



Dafür sorgen wir mit **extra zusammengestellten SD-Karten**, die **verschiedenen Themen** rund um den **Umgang im Internet spielerisch und kompetent** erklären, damit die

Kinder in Zukunft **sicher im Internet** surfen können



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

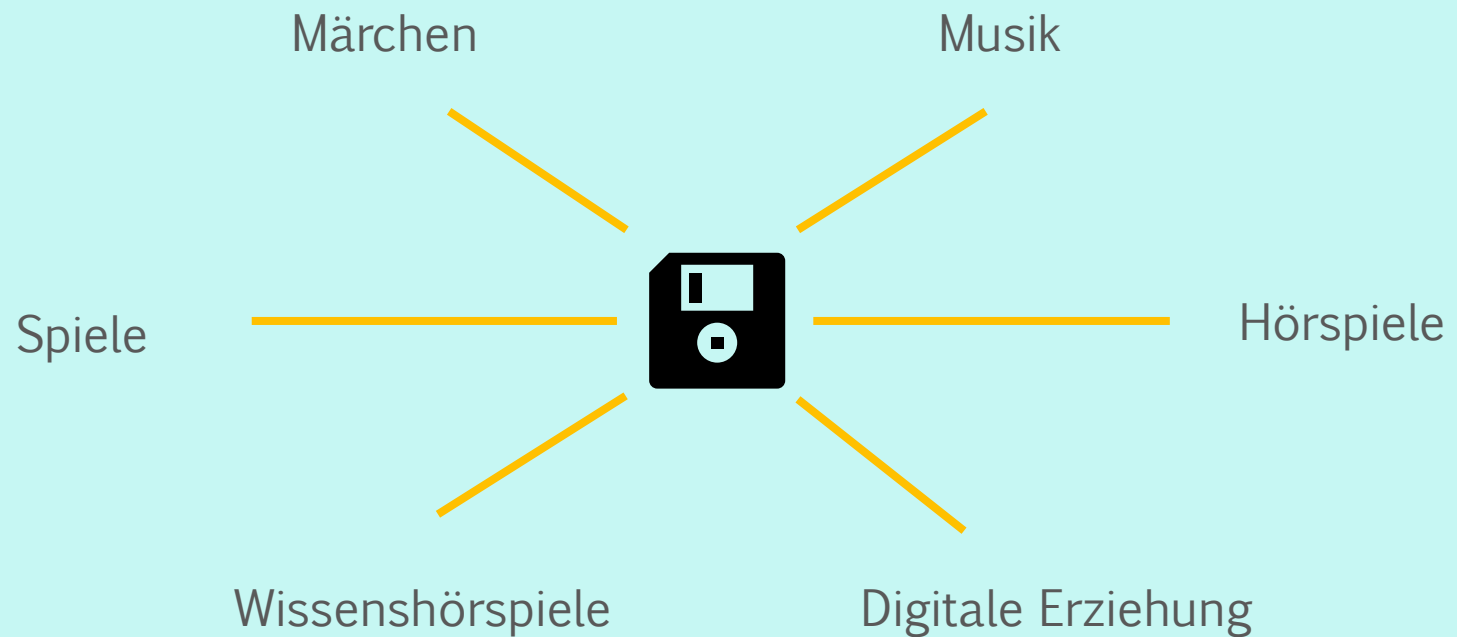
SWOT/Fazit



Unendliche Möglichkeiten...

Vielfältige Nutzung durch
wechselbare SD-Karte,
mit einem nahezu
unendlichen Pool an
Möglichkeiten, hier nur
ein paar Beispiele

Preis SD-Karte je 9,99 €



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Das Unternehmen

HörMal!

UG in Rüsselsheim am Main



Geschäftsführer Justin Drott
Marketing, Entwicklung

Jeder Gesellschafter:
33,3% der Anteile
10 Wochenstunden
450 € pro Monat

Alina Roth
Vertrieb, Kundenbetreuung

Tamino Schäfer
Finanzen, Einkauf



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Klare Wertschöpfungskette

	Zulieferer	Produktion	Vertrieb und Service
Beschreibung	Sofern möglich, Benutzung von regionalen Rohstoffen	Verwendung der gesamten Rohstoffe, Benutzung von nachhaltigen Rohstoffen	Lagerung, Verpackung und Versand bei uns im Betrieb
Wir	Genaue Qualitätskontrollen	Produktion zusammen mit einem Lohnhersteller	B2B und B2C Verkauf, Eigener Onlineshop
Besonderheiten	Es wird ein hoher Wert auf Produkte gelegt welche sowohl unseren Qualitäts- als auch unseren moralischen Bedingungen entsprechen (faire Arbeitsbedingungen & Nachhaltigkeit)	Produktionsoptimierung, durch kostengünstige Produktion, bei zeitgleich hohen Qualitätsanforderungen	Auslandsverkauf zu einem späteren Zeitpunkt möglich, Eigene Kundenhotline, Starkes Marketing online, in Kindergärten u



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Kosten

Bruttomarge

Preis

Rohstoffe

Stammen von deutschen Konzernen
 -Kunstleder ca. 13,50€
 -Hartgummi ca. 1,33€
 -Elektronik ca. 3,13€
 -sonstige Materialien ca. 2,18€

20,14 €

Lieferung

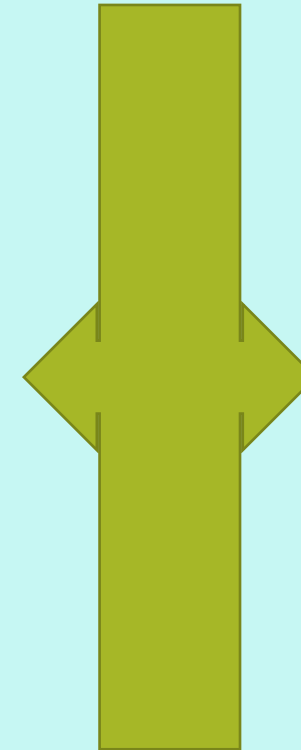
-Erfolgt regional ca. 7€
 -Deutsche Lieferkonzerne

27,14 €

Produktion

-erfolgt in DE
 -In Zusammenarbeit mit einem Lohnhersteller
 -kostet ca. 15 Euro

42,14 €



37,85 €

Verkauf

Zwei Varianten:
 1. B2B
 Verkauf an Spielwarenläden, welche das Produkt dann weiter verkaufen
 2. B2C
 Verkauf in unserem Online Shop direkt an den Endkunden

79,99 €

Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit

Alles eine Sache des richtigen Marketings...

Drei maßgebliche Ansätze

Nahezu kostenlose Werbung in Kindergärten, durch leicht ermäßigten Verkauf an Kitas und damit Werbung direkt bei der Zielgruppe

Social Media

Werbung in diversen Kindermagazinen (z.B. Geolino, Zeit leo usw.)



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Alles eine Sache des richtigen Marketings...

Nahezu kostenlose Werbung in Kindergärten, durch leicht ermäßigten Verkauf an Kitas und damit Werbung direkt bei der Zielgruppe

Social Media

Werbung in diversen Kindermagazinen (z.B. Geolino, Zeit leo usw.)

Kosten:
5% Preisnachlass pro Gerät
Reichweite:
Liegt an der Beteiligung der Kitas

Kosten:
Je nach Bedarf
Reichweite:
Sehr präzise durch Microtargeting

Kosten:
4x im Jahr 14.800 Euro¹
Reichweite:
Erreicht 4x 38.000 Personen

¹ Zahlen für das 1. Jahr

Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Kundenbefragung

- Um unser Produkt möglichst ideal an die Kundenwünsche anzupassen haben wir eine Umfrage durchgeführt
- Dabei haben wir die TonieBox als wesentliches Wettbewerbsprodukt identifiziert
- Anhand des Feedbacks zur TonieBox vor allem dem negativen, haben wir ein Produkt entwickelt, das eine Differenzierung und vor allem einen Mehrwert im Vergleich zum Wettbewerb darstellt
- Außerdem half uns die Kundenbefragung dabei einen geeigneten Preis für unser Produkt zu finden
- Die ganze Umfrage und die Erkenntnisse daraus sind im Back-Up zu finden



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



HörMal! Wettbewerbsanalyse: TonieBox & HörMal!

→ Nahezu jede Kategorie geht an HörMal!

TonieBox	HörMal!
-teure Herstellung (ca. 55,63 Euro)	-günstigere Herstellung (ca. 40,14 Euro)
-kein bildungstechnischer Mehrwert und keine Interneterziehung	-viele spielerische Lerninhalte inkl. Internet- und Datenschutzerziehung
-begrenzt auf die Geschichten der Tonies	-viele verschiedene Angebote
-nicht in DE hergestellt	-in DE hergestellt (weniger CO ² Emissionen)
-Datenspeicherung	-keine Datenspeicherung
-wenig Speicherplatz	-nahezu unbegrenzt erweiterbarer Speicher
-Es gibt nur eine kleine Auswahl an Farben	-viele verschiedene Designs
-leichter Transport	-etwas schwieriger Transport
-unnachhaltige Produktionsstoffe	-nachhaltig zertifizierte Materialien



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit

Finanzanalyse HörMal! im Onlinehandel

(ohne Verkauf von SD Karten)

	2021	2022	2023	2024
Stückzahl Gesamt	1.000	2.500	4.500	7.500
Umsatz	79.990 €	199.975 €	359.955 €	599.925 €
Produktionskosten	42.140 €	105.350 €	189.630 €	316.050 €
Personalkosten	16.200 € Keine Mitarbeiter	27.016 € 2 Mitarbeiter	48.600 € 6 Mitarbeiter	70.200 € 10 Mitarbeiter
Marketing	14.800 €	27.300 €	37.400 € inkl. Social Media	45.700 € Inkl. Social Media
sonstige Kosten(inkl. MwSt.)	13.780 €	32.950€	57.510 €	95.850 €
Summe Kosten	86.920 €	192.616 €	333.140 €	527.800 €
EBIT	-7.020€	7.359€	26.815€	72.125 €

↑
Break Even Point

Idee

Unternehmen

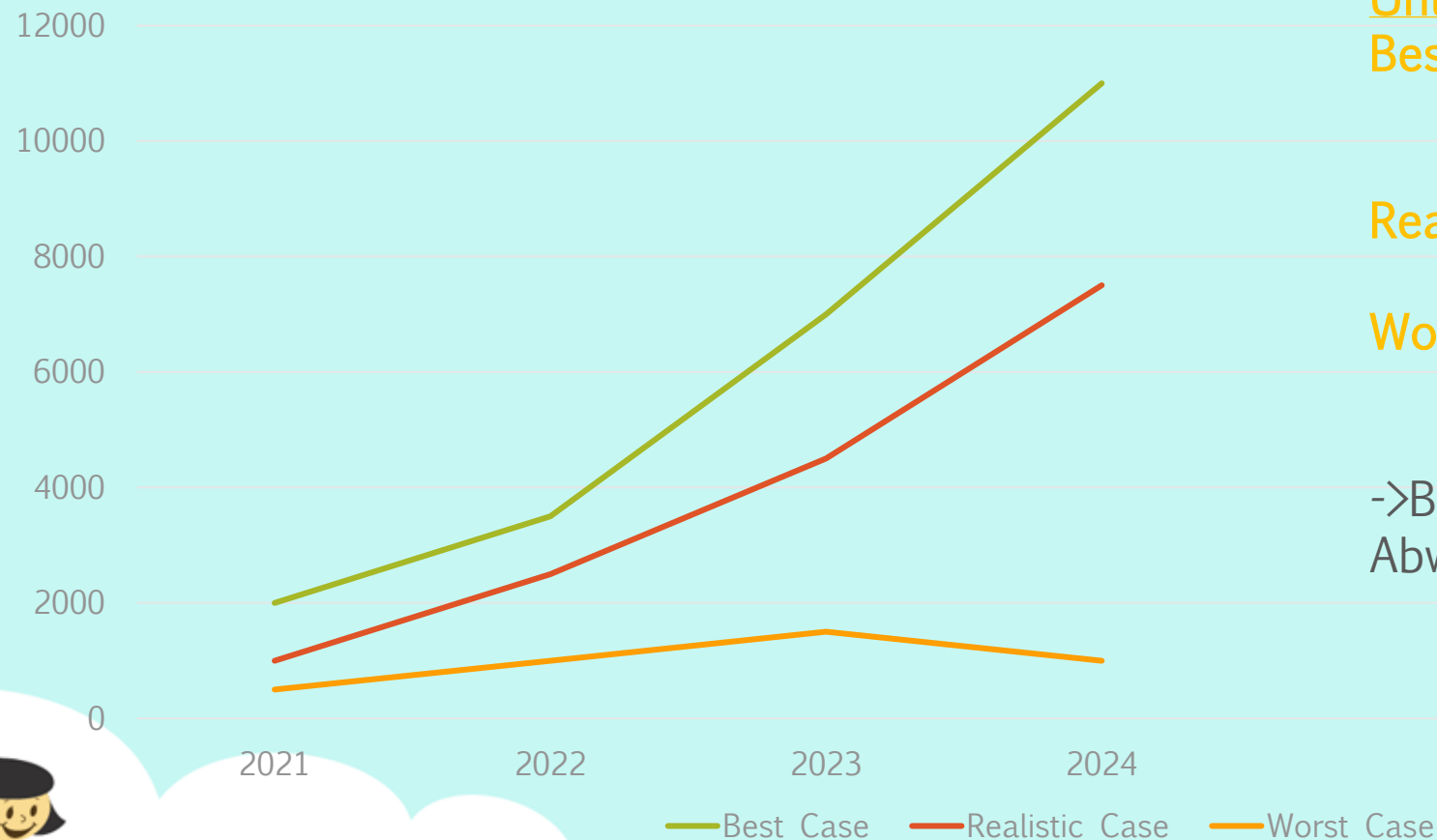
WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit

Absatz Zahlen Szenarien

Unternehmerische Reaktionen

Best Case: -Expansion
-weitere Sprachen
-weitere Designs

Realistic Case: -mehr
Marketing

Worst Case: -Preisreduktion
-Innerbetriebliche
Sparmaßnahmen

->Bei ausbleibendem Erfolg
Abwicklung



Idee

Unternehmen

WSK

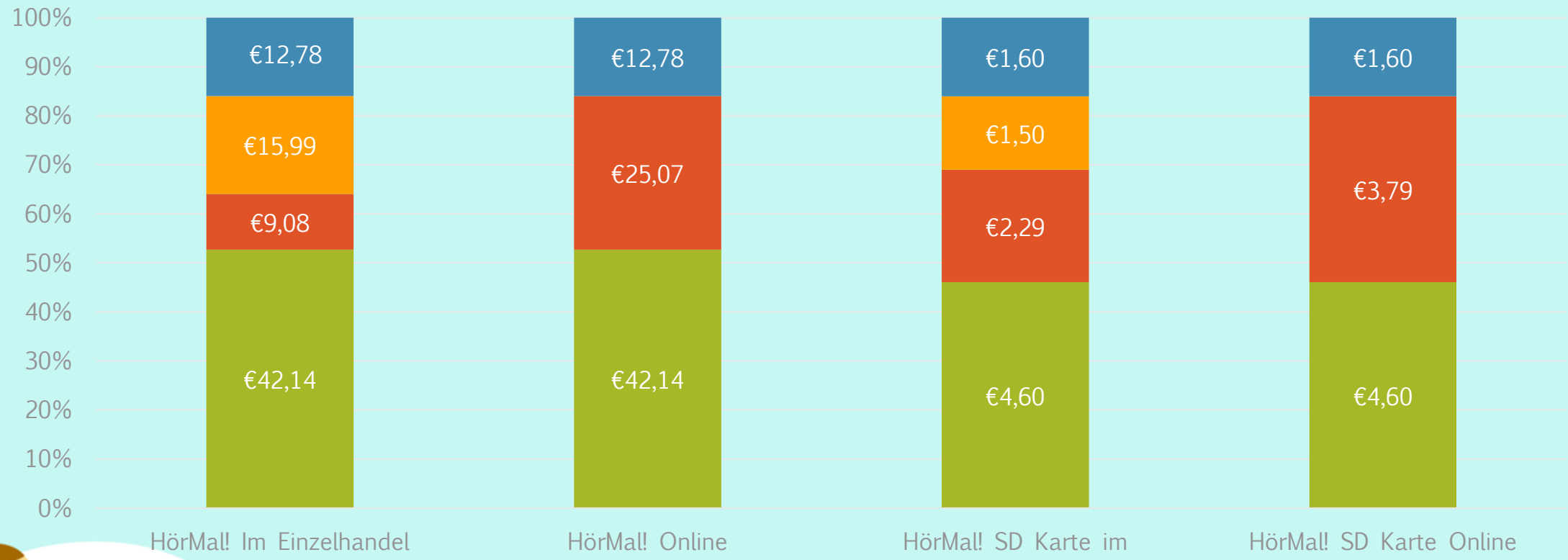
Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Finanzaufbau und -struktur



■ Produktions- und Materialkosten
 ■ Marge HörMal!
 ■ Händlermarge
 ■ MwSt



SWOT

Strengths

- Starkes Preis-/Leistungsverhältnis
- Hohe Vielfalt durch wechselbare SD-Karten
- Alleinstellungsmerkmal
„Interneterziehung“/Schutz im Netz

Weaknesses

- Mitbewerber mit ähnlichen Produkten
- Begrenzter Markt

Opportunities

- Durch wechselbare SD-Karten kann das Angebot immer aktuell angepasst werden
- Export ins Ausland

Threats

- mögliche marktinterne Konkurrenz durch günstigere Kopien
- Gefahr durch niedriges Interesse aufgrund möglicher Übersättigung durch die Konkurrenz



Idee

Unternehmen

WSK

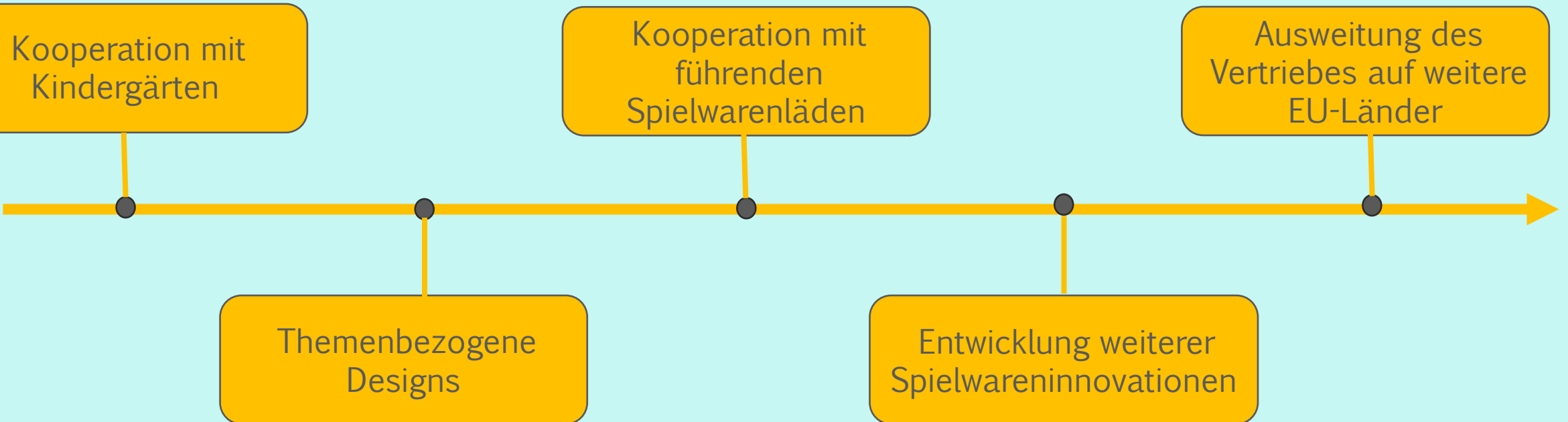
Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit



Bright Future



Idee

Unternehmen

WSK

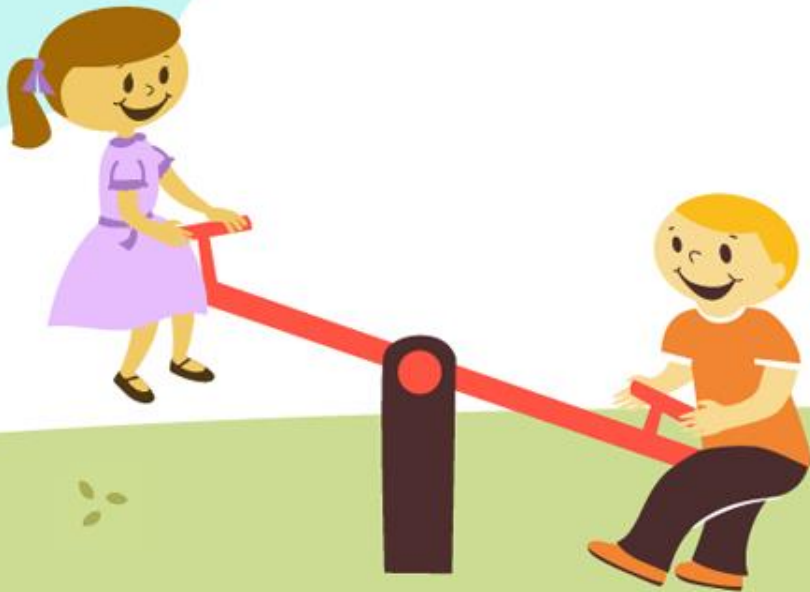
Analyse

Zahlen/Daten

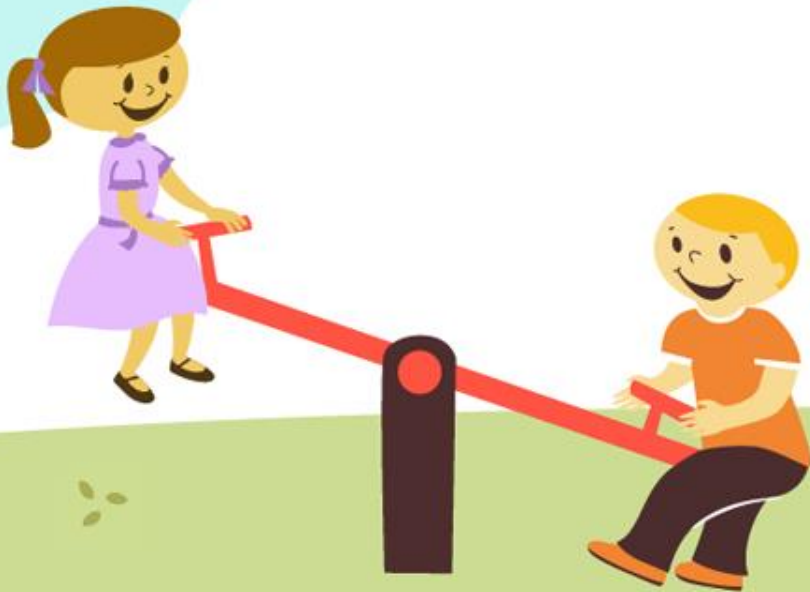
SWOT/Fazit 

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Wir hoffen unsere Präsentation hat Ihnen gefallen und unser Produkt hat sie überzeugt. Für weitere Informationen steht Ihnen unser Back-Up bereit.



Back-Up



Ökologie und Nachhaltigkeit

Einer der Grundpfeiler unsere Unternehmensphilosophie:

Nachhaltige Materialien aus fairem Anbau

Vor allem bei dem Hauptbestandteil unseres HörMal Spielers, dem Korpus, ging es uns darum ein Produkt zu haben, dass nicht nur stabil, preiswert und optisch ansprechend ist, sondern von der Produktion und den hierbei benötigten Rohstoffen, bis hin zur späteren Entsorgung einen ökologischen Weg einzuschlagen.

- Die robuste Bauart hält sehr lange und spart somit Ressourcen
- Das Kunstleder für unseren Korpus ist zertifiziert und wird unter fairen Bedingungen produziert
- Dank der vielfältigen Nutzungsweise eignet es sich nicht nur für kleine Kinder



Interview: Elternbefragung I

- 10 Elternpaare wurden befragt.
- Fragen zur TonieBox wurden gestellt
- **10/10** Elternpaare finden, dass die TonieBox für sie mittlerweile unverzichtbar sei, da die TonieBox für Kinder leicht zu bedienen sei. Kinder könnten selbstständig hören was sie möchten und selbst die TonieBox betätigen. Ihre Kindern seien vernarrt in die TonieBox, die Geschichten seien fesselnd und helfen beim Einschlafen. Man könne sie in den Urlaub mitnehmen, da sie 7Std. Mit vollem Akku halte.
Die TonieBox habe eine spaßige Bedienung und hübsche Figuren.



Interview: Elternbefragung III

- **10/10** Elternpaaren habe ich unsere Idee vorgestellt, sie fanden es eine gute Idee und würden sich den Prototypen gerne anschauen. Positiv wurden die Geschützten Daten bewertet, da man für die Einrichtung einer TonieBox gezwungen sei, sich eine App runterzuladen und sich zu registrieren. Denn die Registrierung sei schwer und würde viel Zeit in Anspruch nehmen.
- **8/10** Elternpaaren finden den wenigen Speicherplatz im Nachhinein unakzeptabel, da dies viel versteckte Nebenkosten mit sich bringe. Wenn der Speicherplatz voll ist, müsse man sich Neuen kaufen, dieser gebe allerdings nur 90 Min. mehr Speicherplatz zur Verfügung. Somit müsse man immer wieder neuen Speicherplatz kaufen, um die TonieBox weiter benutzen zu können.
- **2/10** Elternteilen haben mir versichert, dass sie sich den Prototypen anschauen würden, doch lieber bei der TonieBox bleiben möchten.



Erkenntnisse der Kundenumfrage

Als Referenz zur Kundenumfrage auf den Seiten 25 bis 27 konnten wir folgende Haupterkenntnisse herausfiltern. Unsere Lösungen bzw. Schlüsse für unser Produkt stehen in gelb darunter.

- Solch ein Gerät hat definitiv einen Markt und genießt eine hohe Beliebtheit bei Eltern und Kindern
 - Die Entwicklung unseres Gerätes sollte weiter verfolgt werden
- Das Konzept mit den Figuren, die immer nur eine Geschichte eingespielt haben ist für die Eltern zu kostspielig und ein Ärgernis
 - Unsere SD Karten sollen mehr als nur eine Geschichte beinhalten und außerdem preiswerter sein



Interview: Elternbefragung II

- **8/10** Elternpaaren bemängelt den Preis der TonieBox, da sie sehr teuer sei. Das lästigste an der TonieBox seien die kleinen Tonies, die man benötigt um die TonieBox zu benutzen, denn ohne Figur sei das Gerät unbrauchbar. Die Figuren seien sehr teuer und die Kinder verlangten immer mehr nach diesen Figuren, da sie von den Kindern auch als Sammelobjekte angesehen würden. Man sei also gezwungen immer wieder neue Figuren zu kaufen, da kein Kind Spaß daran hätte immer wieder die selben Geschichten oder Lieder zu hören.
- **10/10** Elternpaaren bemängelten, dass die Figuren leider abfärbten und somit andere Gegenstände beschmutzten oder selbst schnell verschmieren würden und danach nicht mehr schön aussehen. Dafür seien die 10€ bis 20€ Figuren zu schade.



Erkenntnisse der Kundenumfrage

- Das Gesamtkonstrukt inkl. der Figuren halten viele auf Dauer für zu teuer
 - Unsere Gesamtprodukt muss einen preislichen Mehrwert bieten
- Beklagt wurden bei der TonieBox eine zu schwere Einrichtung und mangelnder Datenschutz
 - Die Einrichtung unsere Box wird stark vereinfacht sein und schon durch unsere Grundideologie werden die Daten der Kinder und Eltern wesentlich besser geschützt sein
- Der Großteil der Befragten sieht den begrenzten Speicherplatz der TonieBox als großen Nachteil
 - Dank dem einfachen Wechsel der SD-Karten ist der Speicherplatz bei HörMal! Nahezu unbegrenzt



Informationen bezüglich COVID 19

Unter der Corona Pandemie und den damit einhergehenden Ausgangsbeschränkungen hat auch unsere Präsentation ein Stück weit gelitten.

Dadurch konnten wir folgende Aktionen nicht durchführen.

- Eine Firmenneugründung in solch turbulenten Zeiten ist einem höheren Risiko ausgesetzt weshalb uns eine Bank zumindest vorerst einen Kredit verweigerte
- Der Bau des eigentlich geplanten Prototypen war in Anbetracht der Kontaktsperre leider auch nicht durchführbar, dieser Punkt soll ebenfalls zu gegebener Zeit nachgeholt werden



Informationen bezüglich COVID 19

-Ebenfalls durch die Kontaktsperre mussten unsere geplanten Interviews in einem kleineren Rahmen stattfinden, wir haben jedoch versucht trotzdem Umfragen innerhalb der Familie und via Internet mit Bekannten aus besagter Zielgruppe durchzuführen

-Außerdem waren in der aktuellen unsicheren Situation auch nicht viele Einzelhändler bereit eine feste Zusicherung auf Abnahme der Waren zu machen. Ähnlich verhält es sich bei kommunalen Betreibern von Kindertagesstätten. Allerdings stehen wir im Kontakt mit einem Kindergarten in Groß-Gerau, welcher von der Produktidee überzeugt war und gerne sobald es einen fertigen Prototypen gebe, an einem Testlauf teilnehmen und würde im Anschluss auch eine feste Bestellung prüfen



Informationen bezüglich COVID 19

Wir hoffen sie sehen uns diese Punkte in Anbetracht der Situation nach und hoffen, dass sie unser Konzept trotzdem überzeugt.

Ihr HörMal Team



Anmerkung bezüglich der Tonspur

Auf Grund von technischen Schwierigkeiten, ist es uns leider nicht gelungen, dass alle drei Teammitglieder in der Präsentation zuhören sind, wir bitten dies zu entschuldigen.

Ihr *Hör*Mal Team



Kostenschätzung-Vergleich TonieBox / HörMal!

Zahlen/Daten	TonieBox	HörMal
Verkaufspreis	79,99€	79,99€
Materialkosten	<ul style="list-style-type: none"> - Skai Evida Kunstleder (Öko Tex Standart 100 zertifiziert) ca. 18,47€ (120cm) · Hartgummi aus Tunesien ca. 2,56€ · NFC-Chip ca. 0,15€ · Kunstlederkleber ca. 0,20€ · Faden/Naht ca. 0,25€ · Farben ca. 7,00€ 	<ul style="list-style-type: none"> -Kunstleder (Öko Tex Standart 100 Zertifikat) ca. 13,50€ (120cm) -Hartgummi aus DE ca. 1,33€ -Div. elektronische Komponenten 3,13€ -Kleber ca. 0,03€ -Faden/Naht ca. 0,25€ -Farbe ca. 1,90€
Herstellung	In China ca. 12€	In D ca. 15€
Materialversand	Nach und Von China ca. 15€	Höchstens 7€
Endbetrag	ca. 55,63€	ca. 42,14€
Gewinn	ca. 24,40€	ca. 37,85€



Idee

Unternehmen

WSK

Analyse

Zahlen/Daten

SWOT/Fazit

Definitionen & Formeln

$$\text{EBIT - Marge} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Umsatz}} \cdot 100$$

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}}$$

$$\text{Liquidität} = \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

EBITDA = ergebender Gewinn ohne Berücksichtigung von Zinsen, Steuern, Abschreibungen und sonstigen Finanzierungsaufwendungen

EBIT = ergebender Gewinn ohne Berücksichtigung von Zinsen und Steuern

Cashflow = Kennzahl der Gegenüberstellung von Aus- und Einzahlungen

GuV-Rechnung = stellt Erträge und Aufwendungen eines bestimmten Zeitraumes in finanztechnischer Sicht dar und zeigt dadurch die Höhe des unternehmerischen Erfolges



Quellen

- Bildquellen Folie 13
 - <https://www.backwinkel.de/blog/partizipation-in-kindergarten-und-kita/>
 - <https://www.morgenstern-baskets.de/news/morgenstern-bis-baskets-speyer-mit-neuer-social-media-strategie/>
 - <https://blog.tagesanzeiger.ch/mamablog/index.php/72460/kindermagazine-im-test/>
 - Alle Stand 21.04.2020 20:13

