



Software Solutions



-Businessplan-

Tobias Cayé (854130)
Stephan Weidler (854126)

Version 1.0
Zweibrücken, den 25. März 2006

WeiCa Software Solutions
info@weica.com

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	3
1.1. Zusammenfassung	3
1.2. Geschäftsidee	3
1.3. Zielsetzung.....	3
2. Firmen- und Produktbeschreibung	4
2.1. Firmenbeschreibung	4
2.2. Produktbeschreibung	5
2.2.1. Die Begriffe Pusher, Pusher Ring und Pusher Pyramid	5
2.2.2. Rechtliche Grundlage	6
2.2.3. Unser Softwareprodukt pusheX	7
3. Markt- und Wettbewerbsanalyse.....	8
3.1. Zielgruppe	8
3.2. Zielmarkt.....	8
3.3. Marktwachstum	8
3.4. Konkurrenz	9
4. Marketing- und Verkaufsstrategien.....	10
4.1. Vertrieb.....	10
4.2. Marktvorteil.....	10
4.3. Marketingstrategie	10
5. Finanzanalyse.....	11
5.1. Finanzierung.....	11
5.2. Gewinn und Verlust.....	11
5.3. Investitionen.....	11
6. Implementierung.....	12
6.1. Vorgehensweise	12
6.2. Hard- und Software Voraussetzungen	12
7. Management, Organisation und Team.....	13
7.1. Organisation und Unternehmensstruktur	13
7.2. Qualifikation	13

8. Zeitplan..... 14
8.1. Meilensteine..... 14
8.2. Exit-Strategien 15

1. Einleitung

1.1. Zusammenfassung

Unsere Software pusheX dient dazu, eBay-User aufzuspüren, die ihre Auktionen gegenseitig hochtreiben, um den Endpreis zu steigern. Es kann gezielt überprüft werden, ob ein eBay-User ein potentieller „Preistreiber“ ist, man kann aber auch die Software autark nach solchen eBay-Usern suchen lassen. pusheX hilft den eBay-Usern also dabei, das Online-Auktionshaus etwas transparenter zu machen.

1.2. Geschäftsidee

Durch die kostenlose Nutzung unseres Online-Services soll der Bekanntheitsgrad unseres Unternehmens auf dem Markt gesteigert werden. Eine Standardversion unserer Software ist frei nutzbar.

Eine Erweiterung der Funktionalität nach individuellen Anforderungen der Kunden wird von der WeiCa Software Solutions GbR kostenpflichtig angeboten.

1.3. Zielsetzung

Die Problematik der sogenannten Pusher Rings nimmt in dem Online-Auktionshaus immer weiter zu. Dabei wird der Grundgedanke von eBay hintergangen und immer mehr Artikel werden durch Pusher über ihrem eigentlichen Marktwert versteigert. Außerdem schädigt diese Preistreiberei dem Ansehen von eBay und weiterhin auch den „ehrlichen“ Nutzern von eBay. Durch unseren kostenlosen Service können sich die Käufer über Verkäufer informieren und somit potentielle Pusher Rings vermeiden.

2. Firmen- und Produktbeschreibung

2.1. Firmenbeschreibung

Die WeiCa Software Solution GbR wurde im Jahre 2003 gegründet. Seitdem wurde eine Vielzahl von anspruchsvollen Projekten in den Bereichen Softwareentwicklung und Webdesign erfolgreich abgeschlossen.

Firmeneigner sind die beiden Gründer Tobias Cayé und Stephan Weidler. Sie sind ebenfalls gleichberechtigte Geschäftsführer. Der ursprüngliche Firmensitz war in der Saarmetropole Spiesen-Elversberg. Jedoch wurden die Büroräume wegen der immensen Auftragslage der WeiCa GbR rasch zu klein. Daraufhin wurde der Firmensitz in die Technologiemetropole Zweibrücken, die über einen eigenen Multimediapark, in dem unter anderem führende Firmen, wie United Internet, beheimatet sind, verlegt. Dieser neue Standort zeichnet sich insbesondere durch die hervorragende Infrastruktur und die Nähe zum Saar-Pfalz-Airport aus.

Zu internationalem Ansehen gelangte das Unternehmen durch die Realisierung der anspruchsvollen Internetpräsenz (www.irlandguide.de.vu) des irischen Tourismusverbandes. Ziel der Geschäftsleitung ist es, den internationalen Bekanntheitsgrad der WeiCa Software Solution GbR weiterhin zu steigern und vor allem den amerikanischen Markt für sich zu gewinnen.

Angebotene Dienstleistungen:

- *Consulting*
Die digitale Welt ist einem ständigen Wandel unterworfen, der die Regeln und das Zusammenspiel der Wirtschaft verändert. Wir helfen unseren Kunden dabei, die strategische Ausrichtung auf diese Veränderungen anzupassen.
- *Interactive Design*
Interactive Design ist das Design jeglicher Art von Benutzerschnittstellen eines interaktiven Systems. Dies kann eine Website, ein Intranet, eine CD-Rom oder eine sonstige Anwendung sein.
- *Konzeption*
Die Ansprüche unserer Kunden steigen stetig an. Wir entwickeln zukunftsfähige Lösungen, die auch morgen noch im Wettbewerb bestehen.
Die Kenntnis über den Informationsbedarf der Zielgruppen ist die Ausgangsbasis für eine intelligente Kommunikation. In einem Kommunikationskonzept zeigen wir Ihnen Mittel und Wege auf, um diese Gruppen optimal anzusprechen.
- *Implementierung*
WeiCa Software Solutions verbindet seine strategische und technologische Kompetenz zur Entwicklung innovativer Lösungen. Zügig realisierbare und leicht aktualisierbare Anwendungen werden den heutigen und zukünftigen Anforderungen unserer Kunden gerecht.
- *Support*

Auch nach der Implementierung stehen wir unseren Kunden mit unserem Support zur Verfügung, der entweder individuell nach Aufwand oder pauschal abgerechnet werden kann.

2.2. Produktbeschreibung

2.2.1. Die Begriffe Pusher, Pusher Ring und Pusher Pyramid

- *Pusher*
Pusher ist abgeleitet von dem englischen Wort für „schieben bzw. drücken“. In Bezug auf Internetauktionen wird damit folgendes Vorgehen umschrieben:
 - a) ein User stellt einen Artikel zum Verkauf ein
 - b) die Auktion wird beobachtet
 - c) ein Interessent bietet auf den Artikel
 - d) der Pusher wird aktiv und gibt ein höheres Gebot ab
 - e) in der Regel überbietet der Interessent den Pusher wieder

Die Schritte d) und e) werden in der Regel des Öfteren wiederholt. Jedoch ist dies nicht beliebig oft möglich, da der Interessent nicht gewillt ist, einen beliebig hohen Preis zu zahlen.

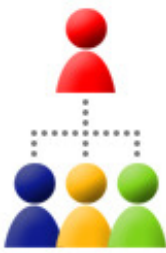
Der Pusher muss also vor der Auktion den Markt des zu verkaufenden Artikel kennen, um die Grenzen des Interessenten einschätzen zu können. Durch die ansteigende Zahl von Pushern ist immer öfter zu beobachten, dass bei eBay Artikel den Besitzer für einen deutlich zu hohen Preis, der den Marktwert des Artikels überschreitet, wechseln.

- Pusher Ring



Unter einem Pusher Ring versteht man einen Zusammenschluss von eBay-Usern, die gegenseitig versuchen ihre Gebote hochzutreiben.

- Pusher Pyramid



Mehrere Pusher helfen einem Verkäufer den Preis seiner Auktionen in die Höhe zu treiben.

2.2.2. Rechtliche Grundlage

Grundsätzlich ist es erlaubt, mehrere Accounts bei eBay zu betreiben. Sollte ein eBay User jedoch diese Accounts dazu benutzen seine Auktionen hochzutreiben, verstößt er gegen §10 Absatz 2 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay:

§2 Absatz 5

Grundsätzlich steht es dem Mitglied frei, mehrere Mitgliedskonten zu eröffnen. Der Missbrauch von Mitgliedskonten, insbesondere bei der Abgabe von Geboten im Rahmen einer Online-Auktion und/oder bei der Abgabe von Bewertungen im Rahmen des Bewertungssystems, ist verboten.

§10 Absatz 2

Mitglieder dürfen den Verlauf der Online-Auktion nicht durch die Abgabe von Geboten unter Verwendung eines weiteren Mitgliedskontos oder durch die gezielte Einschaltung eines Dritten manipulieren. Insbesondere ist es dem Anbieter während der Angebotsdauer untersagt, selbst Gebote auf die von ihm eingestellten Angebote abzugeben...

Pusher verstoßen nicht nur gegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay, sondern machen sich auch nach §263 Absatz 1 des Strafgesetzbuches eines Betruges schuldig. Da der Pusher ja keine Kaufabsicht hat, täuscht er andere Bieter darüber, aus welchem Grund er auf einen Artikel mitbietet. Dadurch erweckt er bei anderen Bietern einen Irrtum. Sofern ein anderer Bieter am Ende dann Höchstbietender ist (und die Ware zu einem Preis ersteigert hat, der ohne den Eingriff des Pushers nicht erzielt worden wäre), hat dieser Höchstbietende dann auch einen kausal verursachten Vermögensschaden erlitten, so dass eine Strafbarkeit des Pushers wegen vollendeten Betrugs nach § 263 StGB gegeben wäre. Das Problem liegt allerdings in der Beweisführung. Oft sprechen alle gesammelten Indizien für einen Betrug durch pushen. Es ist jedoch nahezu unmöglich nachzuweisen, dass der Pusher Gebote abgegeben hat, nur um den Preis in die Höhe zu treiben.

§ 263 Absatz 1

Wer in der Absicht, sich oder einem Dritten einen rechtswidrigen Vermögensvorteil zu verschaffen, das Vermögen eines anderen dadurch beschädigt, daß er durch Vorspiegelung falscher oder durch Entstellung oder Unterdrückung wahrer Tatsachen

einen Irrtum erregt oder unterhält, wird mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

2.2.3. Unser Softwareprodukt pusheX

Unser Softwareprodukt pusheX beinhaltet im Wesentlichen zwei Komponenten. Die erste Komponente soll es einem eBay-User, der eine bestimmte Auktion im Auge hat, ermöglichen zu analysieren ob der Verkäufer potentiell einem Pusher-Ring angehört.

Dabei werden die bereits abgeschlossenen Auktionen des Verkäufers auf bestimmte Auffälligkeiten oder Muster analysiert. Unter einer Auffälligkeit versteht man zum Beispiel, wenn ein Bieter oft auf Artikel eines Verkäufers bietet, am Ende der Auktion jedoch nicht den Zuschlag erhält. Sollte bei solch einer Analyse eine Auffälligkeit entdeckt werden, die auf einen Pusher Ring schließen lässt, werden die gesammelten Daten für den User grafisch aufbereitet.

Die zweite Komponente unserer Software überprüft nicht einen bestimmten Benutzer, sondern versucht im Online-Auktionshaus eBay nach dem Zufallsprinzip vorhandene Pusher Rings aufzuspüren. Dabei wird, wie oben schon beschrieben, nach bestimmten Auffälligkeiten, die einen Pusher Ring charakterisieren, gesucht. Folgende Daten sollen analysiert werden:

- Anzahl der Gebote eines Pushers auf eine Auktion
- Wie risikofreudig sind die Pusher, also wie hoch sind ihre Gebote in Bezug auf den Endpreis
- Gibt es eine „Hierarchie“ – Helfen sich die Pusher gegenseitig, oder helfen mehrere Pusher einem bestimmten Verkäufer
- Spezialisieren sich Pusher auf bestimmte eBay-Rubriken

3. Markt- und Wettbewerbsanalyse

3.1. Zielgruppe

Das Online-Auktionshaus eBay wächst stetig. Es wurde im Jahre 1995 gegründet und zählte 1997 schon 200 000 Mitglieder. Bis Dezember 1999 hatten sich international bereits 10 Millionen Mitglieder registriert. Ende 2004 gab es alleine in Deutschland 15,7 Millionen registriert Benutzer. Eine Ende des eBay-Booms ist noch lange nicht in Sicht.

Da professionelle eBay-User, auch Powerseller genannt, im Verkaufssegment anzusiedeln sind, richtet sich unsere Software eher an Einsteiger und Fortgeschrittene, die den größten Teil der Käufer ausmachen. Gerade Einsteiger können nur sehr schwer die Seriosität der Verkäufer beurteilen. Bedenkt man aber, dass ungefähr alle zwei Minuten ein Notebook oder ein Fahrzeug verkauft werden, ist eine Transparenz für den Käufer unabdingbar.

Quellen: www.onlineMarktplatz und www.de.stern.de

3.2. Zielmarkt

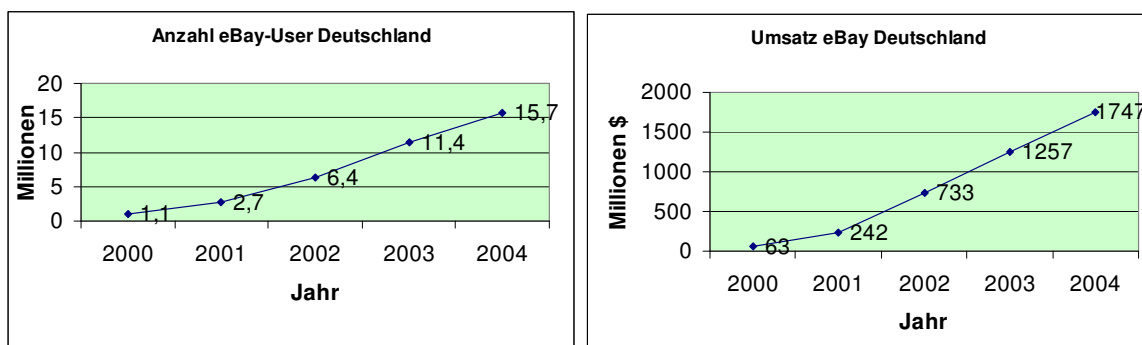
pusheX ist eine Webapplikation die kostenlos im World Wide Web zur Verfügung steht. In der ersten Version ist es für den deutschen Raum bestimmt.

In den nächsten Versionen ist eine Anpassung für den englischsprachigen Markt möglich .

3.3. Marktwachstum

Da die Zahl der eBay-User bis zum heutigen Stand stetig gestiegen ist und die rechtliche Handhabe gegen Pusher zur Zeit sich eher „verschwommen“ darstellt, ist in der Zukunft nicht mit dem Rückgang des Pusher-Problems zu rechnen. Ein Anstieg der aktiven Pusher ist also zu erwarten.

Dadurch wird es für eBay-Käufer immer wichtiger, sich genauestens über den Verkäufer zu informieren, um nicht durch Pusher Ringe geschädigt zu werden.



Quelle: www.presse.ebay.de

3.4. Konkurrenz

Es gibt diverse eBay Analysetools wie zum Beispiel Baywatch, terapeak Marketplace Research, Andale Research und Auction Intelligence, die zwar eine Marktanalyse durchführen können, um den wirtschaftlichen Hintergrund zu beleuchten, aber nicht dafür konzipiert sind illegale Pusher aufzudecken.

Einziges Software, die dieses Problem beleuchtet ist SellersBestFriend von Chromstein. Die Freeware eignete sich zur Analyse von Verkäuferkonten und zur Beobachtung und Analyse von Artikeln, die auf der Handelsplattform der eBay Inc. angeboten werden.

Verkäufer konnten ihre Strategie durch Analyse ihrer Bieter oder der Konkurrenz optimieren. Käufer konnten Verkäufer besser beurteilen oder günstige Produkte finden. Der Vertrieb der Software wurde auf drängen von eBay eingestellt.

4. Marketing- und Verkaufsstrategien

4.1. Vertrieb

Unsere Software ist eine Webapplikation. Sie ist öffentlich im Internet zugänglich.

Ein Vertrieb im klassischen Sinne findet also nicht statt. Es entsteht nur Traffic auf der Internetpräsenz unseres Produkts.

Ein Vertrieb ist erst für kundenspezifische Erweiterungen vorgesehen.

4.2. Marktvorteil

Da es zur Zeit, wie unter 3.4 schon beschrieben, keine vergleichbare Software auf dem Markt gibt und die Standardversion unseres Produktes kostenlos angeboten wird, gehen wir von einer schnellen Verbreitung auf dem relativ großen eBay-Markt aus.

4.3. Marketingstrategie

Durch Einträge in bestimmten Suchmaschinen und eBay-Foren soll die Anwendung bei den eBay-Usern bekannt gemacht werden.

Da eBay auch immer ein beliebtes Thema in Fachzeitschriften ist, ist es sehr wahrscheinlich, dass nach Kontaktaufnahme mit den jeweiligen Zeitschriften, einige Artikel über unser Produkt abgedruckt werden.

Außerdem ist durch die immense Anzahl von eBay-Usern auch mit einer Mund-zu-Mund-Propaganda für unser Produkt zu rechnen.

Desweiteren werden auch Banner unserer Software angeboten, die zufriedene User auf ihren privaten Internetseiten einbinden können. Das schalten von Werbeanzeigen, die von der Firma WeiCa Software Solutions finanziert werden, ist zur Zeit nicht vorgesehen.

5. Finanzanalyse

5.1. Finanzierung

Der Finanzierungsbedarf für unser Softwareprojekt ist als sehr gering anzusehen. Es fallen lediglich Kosten für einen Webserver und die Arbeitszeit zweier fester Projektmitarbeiter an. Außerdem ist der Verkauf von Werbeplatz auf dem Webfrontend unserer Applikation vorgesehen. Fremdfirmen können sich also Werbeplatz kaufen, um ihre Werbebanner in unsere Webapplikation zu platzieren. Die Preise sind je nach Güte des Werbeplatzes gestaffelt. Somit ist das Projekt aus firmeneigenem Kapital finanzierbar. Fremdkapital wird in der ersten Entwicklungsphase nicht benötigt.

5.2. Gewinn und Verlust

Gewinne und Verluste unseres Softwareprodukts werden mit dem Firmenkapital verrechnet. Die zu erwartenden Gewinne werden zur Realisierung weiterer Projekte verwendet. Durch den sehr geringen Finanzierungsbedarf ist das Risiko eines Verlustes relativ gut abschätzbar und praktisch auszuschließen. Sollten doch Verluste auftreten, werden diese eher gering sein und sind durch das Firmenkapital abgedeckt.

5.3. Investitionen

Unsere Anwendung wird als Open Source Projekt umgesetzt. Zur Realisierung wird nur Open Source Software verwendet. Daher fallen keine weiteren Kosten für Softwarelizenzen an. Für den benötigten Webserveraccount werden jährlich 30 Euro veranschlagt. Desweiteren können unvorhergesehe Kosten durch Hardwaredefekte auftreten. Diese können nur sehr schwer veranschlagt werden und werden deshalb durch das Firmenkapital abgedeckt.

6. Implementierung

6.1. Vorgehensweise

Die Software wird mit PHP und MySQL implementiert. In einem Webfrontend kann nach Benutzern oder bestimmten Artikeln, per Artikelnummer, gesucht werden. Diese Suchmaske stellt ein normales HTML-Formular dar, das die Anwendung aufruft, diese speichert danach alle benötigten Daten in einer Datenbank ab.

Danach werden diese Daten auf auffällige Muster untersucht und grafisch aufbereitet ausgegeben.

6.2. Hard- und Software Voraussetzungen

Es wird ein Webserver benötigt, auf dem PHP installiert ist. Außerdem muss auf dem Server eine MySQL-Datenbank installiert sein, die zum abspeichern der gesammelten Daten benötigt wird.

Um die Anwendung dann letztendlich nutzen zu können, wird natürlich auch ein handelsüblicher Webbrowser wie z.B. Firefox oder Internet Explorer benötigt. Als Client-Hardware ist ein Internettauglicher PC erforderlich.

7. Management, Organisation und Team

7.1. Organisation und Unternehmensstruktur

Tobias Cayé und Stephan Weidler teilen sich die Geschäftsleitung zu gleichen Teilen. Die Verantwortungen und die Haftung sind also gleichmäßig auf die beiden Geschäftsführer verteilt. Weitere Mitarbeiter werden je nach Auftragslage eingestellt. Dabei handelt es sich in der Regel um Freelancer und Mitarbeiter mit zeit- oder projektbezogenen Verträgen.

Da die WeiCa Software Solution GbR einige Softwarelösungen als Open Source Projekte realisiert, kann sie in der Regel Softwareentwickler für ihre laufenden Projekte begeistern, die auf freier Basis mitarbeiten.

7.2. Qualifikation

Tobias Cayé und Stephan Weidler erwarben ihre Qualifikation an der Fachhochschule Kaiserslautern Standort Zweibrücken. Beide durchliefen den Studiengang Digitale Medien und erwarben ihr Diplom (Dipl. Informatiker (FH)) mit herausragenden Leistungen.

Während dem Studium haben sie sich fundierte Kenntnisse in folgenden Bereichen angeeignet:

- Softwaretechnik
- Systemanalyse
- Informationstechnik
- Medientechnik
- Mediengestaltung
- Medienkommunikation
- Software Engineering
- Datenbanken
- Computergrafik
- Computer-Animation
- Human-Computer-Interaction
- Multimedia Programmierung
- Medienkonzeption und Produktion
- Werbepsychologie
- Projektmanagement
- Betriebswirtschaftslehre

Die Ausbildung an der Fachhochschule war sehr praxisnah. Dadurch konnten Tobias Cayé und Stephan Weidler schon viel Erfahrungen in Sachen Projektarbeit sammeln. Selbständiges und zielorientiertes Arbeiten gehörten zu ihrem Alltag.

8. Zeitplan

8.1. Meilensteine

- 27. März 2006
Businessplan erstellt
- 31. März 2006
Sourceforge Account eingerichtet
- 10. April 2006
Prototyp erstellt
- 24. April 2006
Webfrontends erstellt
- 15. Mai 2006
Prototyp des Analyse- und Visualisierungstools fertiggestellt
- 29. Mai 2006
GUI getestet und fertiggestellt
- 5. Juni 2006
Release Candidate fertiggestellt
- 12. Juni 2006
Debugging und Endversion fertiggestellt
- 13. Juli 2006
Abschluss Dokumentation und Marketing
- 14. Juli 2006
Projektarbeit abgegeben

8.2. Exit-Strategien

Meilenstein	Risiko	Strategie
Businessplan erstellt	Projectscope falsch eingeschätzt	Softwarefunktionalität reduzieren Andere Softwareentwickler für unser Open Source Projekt begeistern
Sourceforgeaccount eingerichtet	Ablehnung des Account durch Sourceforge	Überarbeitung der Sourceforge Projektbeschreibung Erneutes stellen eines Antrags
Prototyp erstellt	Funktionalität kann nicht implementiert werden	Neue Herangehensweise an die Problematik Rücksprache mit erfahrenen Entwicklern
Webfrontend erstellt	Anzeigeproblem auf verschiedenen Webbrowsern	Überarbeitung des HTML-Codes und der Cascading Style Sheets
Prototyp des Analyse- und Visualisierungstools fertiggestellt	Probleme bei der Implementierung des Visualisierungskonzepts Performanzprobleme	Suche nach anderen Visualisierungsansätzen und Algorithmen Beratung und Diskussion in einschlägigen Foren Überarbeitung des Quellcodes und der Algorithmen
GUI getestet und fertiggestellt	Kommunikationskonzept der Anwendung missverständlich für User	Überarbeitung des GUI-Layouts Usabilitytest mit Probanden
Release Candidate fertiggestellt	Performanzprobleme Integrationsprobleme der Komponenten	Überarbeitung des Quellcodes und der Algorithmen Überarbeitung der Schnittstelle
Debugging und Endversion fertiggestellt	Versteckte Bugs die nicht entdeckt werden Es werden etliche Bugs gefunden die behoben werden müssen -> Zeitproblem	Verwendung eines Debuggingtools Priorisierung der gefundenen Bugs

Abschluss Dokumentation und Marketing	<p>Dokumentation ist zu zeitaufwändig</p> <p>Zu geringer Bekanntheitsgrad</p> <p>Durch hohen Beliebtheitsgrad des Produktes wird der Webserver überlastet</p>	<p>Dokumentieren des Quelltextes während der Erstellung</p> <p>Produktion von Give-Aways um den Bekanntheitsgrad zu steigern</p> <p>Verteilung der Last auf mehrere Webserver</p>
Projektarbeit abgegeben	Zuständiger Professor oder Assistent am letztmöglichen Abgabetermin nicht erreichbar	<p>Über Sprechstunden und Abgabetermine genau informieren</p> <p>Projektarbeit wenn möglich zeitig abgeben</p>